

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 19. Issue 2/5. 2014 Том 19. Випуск 2/5. 2014
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 19. Issue 2/5. 2014

Odesa

Publishing House

«Helvetica»

2014

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал

Виходить 4 рази на рік

Серія заснована у липні 2006 р.

Том 19. Випуск 2/5. 2014

Одеса

Видавничий дім

«Гельветика»

2014

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Сминтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університету «Высшая школа экономики» (Росія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

АНДРЕЄВА Н. М., ПОЛЯНИЧКО О. В. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	8
БУЛИШЕВА Д. В. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІСТОБУДІВНОЇ ПОЛІТИКИ	13
ЗАГВОЙСЬКА А. Д. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЕКО-ІННОВАЦІЙ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО ДИСКУРСУ.....	17
СУХОМЛІН А. В., МІНАКОВ О. С. ФОРМУВАННЯ НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ТА ЇЇ ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ.....	21
ХИЖНЯКОВА Н. О. ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФАКТОРІВ НА ПРИЙНЯТТЯ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УКРАЇНІ.....	25

РОЗДІЛ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ГЕТЬМАН О. О., ПЕТРЕНЧУК Н. В. ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПІДБОРУ, НАЙМУ ТА АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ.....	30
ГОРДІЄНКО Л. А. МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	34
ДЕЛІНІ М. М. ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	38
ДРУЖИНИНА В. В. МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІЙ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	42
ІЛЬІН С. В. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	47
КАЛІНІН А. М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	51
КИРИЛЮК В. В. ОСНОВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЗГУРТОВАНOSTІ СУСПІЛЬСТВА.....	55
КРЮКОВА О. Ю., ТКАЧУК О. В. РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....	59
ЛАУШКІН О. М. ФОРМУВАННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ У ЕПІСТЕМОЛОГІЧНИХ СПІЛЬНОТАХ.....	62
ОБЕРВАН О. Р. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	66
СЛАВІТИЧ М. В., ГУПАЛО О. Г. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	70
ЧАЛЮК Ю. А. ПРИОРИТЕТИ РАЗВИТИЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ.....	74

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АВАНЕСОВА Н. Е., ШУМІЛО О. С. СУТЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....	78
--	----

АДОНІН С. В., ЛИСА О. В. ДЕРЖАВНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	81
АЛЕСКЕРОВА Ю. В. СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СЕКТОРА.....	86
АЛЕКСЄЄВ В. І., АЛЕКСЄЄВА С. І., АЛЕКСЄЄВ І. В. КРЕДИТНІ СПІАКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У МАЛИЙ БІЗНЕС.....	90
БАБИДОРІЧ А. І. КРЕДИТНА СПІАКА ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД ЕКОНОМІЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	94
БЄЛЯЛОВ Т. Е. НЕОБХІДНІСТЬ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	98
БІЛИЙ М. М. РОЛЬ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЗАЛУЧЕНІ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	102
БІЛИК О. І. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ.....	105
БУРЕНКО К. В. СВІТОВИЙ ДОСВІД ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ.....	110
ВОВЧАК О. Д., НАДІЄВЕЦЬ А. М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК ІНСТИТУТУ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА.....	114
ГАЛІЦЕЙСЬКА Ю. М., ЛЕСЬКІВ О. М. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ КАРТКОВОГО РИЗИКУ В СФЕРІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ.....	118
ЗАДЕРЕЦЬКА Р. І., ПАРТИН Г. О., БИРКА І. І. ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ПЕРВИННОГО ПУБЛІЧНОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	123
ЗАДОРЖНА Х. Р., ТУЧКОВСЬКА І. І. УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ВАЛЮТНИХ РИНКІВ.....	126
ІЗЮМСЬКА В. А. ТЕОРЕТИЧНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МІЖБЮДЖЕТНИМИ ВІДНОСИНАМИ В УКРАЇНІ.....	130
ІЛЯШЕНКО А. Х. СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ.....	135
КАЛІНІЧЕНКО А. А. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ.....	140
КИСІЛЬОВА І. Ю. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИКА.....	144
СОЧКА К. А., КІЯК М. М. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	148
КЛИМАШ Н. І. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ НА ОСНОВІ ВАРТОСТІ.....	152
КОЛОДІЗЄВА С. О. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГОЮ ФАКТОРИНГУ.....	157
КОРВАТ О. В. НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ.....	161
КРАВЧЕНКО О. В. МІКРОЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	166
КУРДИДИК Н. І. СУТНІСТЬ РИНКУ КАПІТАЛІВ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СТРУКТУРІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	169
ЛАСТОВЕНКО О. В. СИСТЕМНІ СКЛАДОВІ РУХУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ.....	173

ЛОМАЧИНСЬКА І. А. ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	178
ЛУКАНОВСЬКА І. Р. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ.....	183
ЛУЦИК А. І., ГУЦУЛ І. А. ПРАГМАТИКА ВИКОРИСТАННЯ МИТНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ УЧАСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	187
МАЛЬЦЕВА В. В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ.....	191
МИСЬКІВ Г. В., ПАСІНОВИЧ І. І. ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ КРЕДИТНОГО РИНКУ ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ.....	195
МОРОЗ К. В. ТРАНСФЕРТНА ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ.....	199
ПЕДЧЕНКО Н. С. ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЇ.....	203
ПІСТУН Т. Т. РЕЗЕРВИ ПОСИЛЕННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ТІНЬОВИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ.....	208
ПОГОРЕЛЕНКО Н. П., ГОЙХМАН М. І. ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	212
ТАБЕНСЬКА Ю. В. ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ МИТНИХ ОРГАНІВ.....	216
ТИТАРЧУК І. М. НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	220
ТКАЧУК І. Я. ВІПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРИНЦИПІВ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИМИ ГРОМАДСЬКИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ.....	224
УСКОВ І. В. БЮДЖЕТНЫЕ РИСКИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ.....	228
ФУРСА Т. П. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ФІНАНСОВОГО І ПРОМИСЛОВОГО КАПІТАЛУ.....	233
ШЕВЧУК Н. В. СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ.....	238
ЯРЕМА Б. П., ОСТАФІЙ М. М. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ.....	242
НАШІ АВТОРИ.....	246

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 504:330.322(502.35+330.48)

Андрєєва Н. М.Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України**Полянничко О. В.**

Одеський державний екологічний університет

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Запропоновано визначення дефініції «екологізація інвестиційної діяльності» в межах рекреаційно-туристичної сфери; виокремлено чинники стимулювання екологічних трансформацій рекреаційно-туристичної сфери України на національному та міжнародному рівні; обґрунтовано позиціонування рекреаційно-туристичної сфери у якості інвестиційно-привабливого сектору економіки; визначено інструменти підвищення інвестиційної привабливості рекреаційно-туристичної сфери.

Ключові слова: екологізація, трансформація, інвестиційна діяльність, інвестиції, рекреаційно-туристична сфера, привабливість.

Постановка проблеми. Переорієнтування рекреаційно-туристичної галузі у напрямок сталого розвитку, який обрала Україна, потребує значних інвестицій у даний процес. З огляду на активний розвиток даної сфери, підтвердженням чого є збільшення туристичних потоків та кількості господарюючих суб'єктів у даній галузі господарювання, можна стверджувати, що туризм та рекреація сьогодні є найбільш привабливою сферою не лише для пожвавлення інвестиційної діяльності, але й для її екологізації. Сьогодні можна спостерігати розуміння з боку громадян в необхідності інвестування у сферу раціонального природокористування. Так, протягом 2012 р. на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами було інвестовано 20514,0 млн. грн. (без ПДВ), що складає на 11% більше порівняно з 2011 р. Із загальної кількості витрат на охорону навколишнього природного середовища 13924,7 млн. грн., або 68%, становлять поточні витрати, 6589,3 млн. грн., або 32%, – капітальні інвестиції, в тому числі 5954,3 млн. грн. – інвестиції в основний капітал, 635,0 млн. грн. – витрати на капітальний ремонт природоохоронного обладнання [1]. В умовах скорочення державного фінансування рекреаційно-туристичної сфери (так, у 2012 році з державного бюджету на підтримку розвитку туризму було заплановано – 2437,1 тис. грн., у 2013 році – 1935,6 тис. грн.) створення належного інвестиційного клімату у зазначеній галузі є одним з актуальних та нагальних завдань нашої держави [2, 3].

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Незважаючи на велику кількість фундаментальних досліджень, присвячених екологізації економіки, ґрунтовні дослідження теоретико-методологічних аспектів екологізації саме інвестиційної діяльності в Україні відображено лише у наукових працях таких вчених, як Н.М. Андрєєва, Б.В. Буркинський, В.А. Голян, Н.Г. Ковальова, К.М. Крамаренко, С.І. Рассаднікова, С.К. Харічков, М.А.Хвесик.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сьогоднішній особливій увазі по-

требує розгляд екологізації інвестиційної діяльності крізь призму трансформаційних зрушень у пріоритетних секторах української економіки, до яких у першу чергу слід віднести рекреаційно-туристичну галузь.

Мета статті полягає у визначенні сутності екологізації інвестиційної діяльності та дослідженні чинників і інструментів активізації даного процесу в умовах трансформації рекреаційно-туристичної сфери України.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна діяльність займає важливе місце у розвитку національної економіки. У I кварталі 2013 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1559,7 млн. дол. США прямих інвестицій, що надійшли зі 136 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 82 % загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 17692,2 млн. дол., Німеччина – 6124,0 млн. дол., Нідерланди – 5260,8 млн. дол., Російська Федерація – 3814,8 млн. дол., Австрія – 3420,4 млн. дол., Велика Британія – 2609,0 млн. дол., Віргінські Острови – 2253,7 млн. дол., Франція – 1761,1 млн. дол., Швеція – 1700,0 млн. дол. та Швейцарія – 1160,6 млн. дол. Об'єми іноземних інвестицій в економіку України за країнами – інвесторами наведено на рис. 1.

Слід зазначити, що обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2012 р. становив 54462,4 млн. дол. США, що на 8,2% більше обсягів інвестицій на початок 2012 р., та в розрахунку на одну особу населення складає 1199,3 дол. США [1]. Вагомі інвестиційні внески створюють підґрунтя для спрямування України на шлях до сталого розвитку. Важливе місце у даному процесі посідає екологізація інвестиційної діяльності, що є достатньо новим явищем для України.

Дослідження цього питання було розпочато науковцями Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України [4-11]. Ґрунтуючись на своїх попередніх проведених дослідженнях, автори статті вважають за доцільне розглядати екологізацію ін-

вестиційної діяльності як «комплексний і системний процес перетворення інвестиційної діяльності з урахуванням екологічних обмежень, спрямований на зниження екодеструктивної дії сфер виробництва, обігу, споживання, основним пріоритетом якого є повсюдне впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу» [4, с. 315].

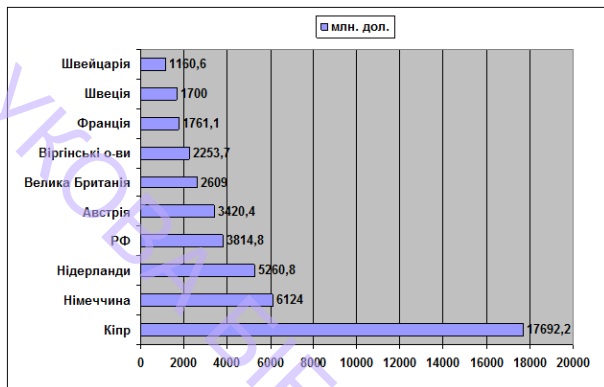


Рис. 1. Іноземні інвестиції в економіку України за країнами інвесторами

Крім цього, на думку авторів, необхідно розмежувати зміст дефініції «екологізація інвестиційної діяльності» від таких термінів, як екологічне та еколого орієнтоване інвестування, зазначивши, що «якщо екологізація інвестиційної діяльності – це комплексний і системний процес постійного вдосконалення інвестиційного механізму, то екологічне інвестування – це процес поточного інвестування ресурсно-екологічної сфери господарювання, а екологічно орієнтоване інвестування – це інвестування всього народногосподарського комплексу з урахуванням екологічних цілей і пріоритетів» [5, с. 103-105]. В цьому питанні дослідження одного з авторів статті доктора економічних Н.М. Андреевої набули свого подальшого розвитку у наукових працях К.М. Крамаренко, Н.Б. Кушнір, І.Ю. Потаї, Ю.А. Хвесик, та інших науковців.

З огляду на наявні наукові дослідження, екологізацію інвестиційної діяльності в межах рекреаційно-туристичної сфери можна визначити, як комплексний процес трансформації пріоритетних векторів капіталізації та диверсифікації інвестиційного портфелю, що є результатом якісних перетворень в Світовій економіці в сегменті ліквідності, ефективності, ризиковості та волатильності інвестування з пріоритетним позиціонуванням рекреаційно-туристичної сфери як однієї з самих перспективних і визнанням екологічних інвестицій найбільш дієвими. Подібні трансформації безумовно мають під собою значну кількість імперативних та стохастичних індикативних підстав зумовлених широким колом суспільних відносин. До найбільш дієвих спонукаючих до екологізації чинників слід віднести національні та міжнародні чинники (табл. 1, табл. 2). Інвестиційна діяльність є одним з головних транснаціональних руйнівних факторів динаміки капіталу, що візуалізує перетворення в таргетуванні найвигіднішої, в межах Світового ринку, оферти. Українська економіка, що знаходиться в стані розвитку (за критеріями МВФ), потребує значного притоку інвестицій для збереження позитивних тенденцій генезису на шляху трансформації в розвинуту економіку Світу та вимагає якісної консолідації дій держави та бізнесу в середовищі підвищення інвестиційної привабливості.

Економічні реалії сьогодення та наслідки Світової кризи створили сприятливі умови для диверсифікації інвестиційного капіталу в рекреаційно-туристичний сектор України з огляду на стагнаційні процеси на ринках безумовних лідерів в сегменті прямого інвестування (за результатами першого півріччя 2013 року): інвестиції в золоті злитки привели до втрат в орієнтовних розмірах 25% до розміру інвестиційного портфелю; інвестиції в срібні злитки зазнали втрат на рівні від'ємного спреду – 14%, що за фінансовими результатами призведе до збитків в розмірі 60% від розміру інвестиційного портфелю; інвестиції в російський рубль, фунт стерлінгів та швейцарський франк привели до втрат в розмірах: -8,04%, -6,39% та -3,61% від розміру інвестиційного портфелю відповідно; тільки інвестиції в нерухомість в Україні показали позитивну динаміку у розмірі +2%/+3% від розміру інвестиційного портфелю [13].

Таблиця 1
Чинники стимулювання екологізації трансформацій у рекреаційно-туристичній сфері України на національному рівні

Державницькі
а) Суверенний обов'язок – одним з головних обов'язків держави, як національного суверена є контроль за станом екології, упередження кризових станів та забезпечення реституції в разі нанесення шкоди;
б) Ринкова кореляція – інвестування в розвиток екологізаційних процесів в структурі рекреаційно-туристичної сфери дозволяє створити позитивні перспективи для нарощення національних показників через утворення нових робочих місць. Математично ця кореляція описана законом Оукена та дорівнює доктринальному співвідношенню 1% рівня безробіття до 2%-3% ВВП всієї країни;
в) Національне здоров'я – екологізація інвестицій в рекреаційно-туристичну сферу являє собою інвестування в розбудову перспектив для збереження та відновлення здоров'я нації. Формування режиму захищеності національного здоров'я дозволяє уникнути надмірних витрат на медичне обслуговування та фактично є базисом для формування високого рівня працездатності в населення;
г) Фіскальне обтяження – капіталізація рекреаційно-туристичної сфери безумовно створить перспективи для отримання фіскальної винагороди для держави та місцевого самоврядування;
г) Негативна динаміка екологічного стану – у першому півріччі 2013 року протиправними діями господарюючих суб'єктів природі України завдано шкоди еквівалентної суми 850 мільйонів гривень яка формально зафіксована в результативній частині 43312 протоколі про адміністративні правопорушення, що є вельми невтішним індикативом для трансформації державної політики [12];
Бізнесові
а) Соціальна відповідальність бізнесу – сучасна модель побудови бізнесу чітко пов'язана з коєволюційним розвитком корпоративних та соціальних інтересів, що зумовлює імперативну необхідність не тільки врахування зазначеного фактору, а й фінансування екологічних проєктів, що є найбільш перспективним напрямом капіталізації в окреслених умовах;
б) Значне зниження ліквідності спекулятивних інвестицій – сучасний ринок інвестицій потребує від власників інвестиційних портфелів диверсифікації власного капіталу зі спекулятивних напрямків капіталізації до прямих капіталів інвестицій, серед яких сфера екологізації рекреаційно-туристичної галузі є більш ніж прийнятною;
в) Динаміка волатильності – один з базових індикаторів капіталізації для бізнесу, який робив спекулятивні інвестиції найбільш привабливими за рахунок можливості швидкого обертання коштів, великих перспектив по обранню розміру капіталізації та помірним ризикам. Сучасна економічна ситуація актуалізувала екологічні інвестиції в рекреаційно-туристичну сферу за рахунок відносного перевищення значення індексу ризиковості капіталізації в спекулятивних інвестицій, впровадивши в дію економічні тенденції парадокса Моріса Алле, що характеризують значне підвищення ділової активності в тих сферах, які гарантують навіть незначне зниження ризиків;

Таблиця 2

<p>г) Мультиплікаційність ефекту капіталізації напрямку екологічних інвестицій в рекреаційно-туристичній сфері – синергетична розгалуженість ефектів від капіталізації таргетованої сфери дозволяє інвестиційному проекту бути ефективним, навіть в умовах його від'ємної ліквідності та створювати перспективи для споживання сформованого позитивного ефекту суміжними проектами;</p> <p>г) Природно високе значення індексу Альтмана для активності капіталу в рекреаційно-туристичній сфері – рекреаційно-туристична сфера в Україні на корпоративному рівні традиційно отримує високі значення індексу Альтмана, що символізує про високу інституційну захищеність капіталу від коливань ринку з перманентним збереженням перспектив до позитивної платоспроможності;</p> <p>д) Перманентно низьке значення коефіцієнту Джинні для рекреаційно-туристичної сфери України – одним з базових аксіологічних орієнтирів аттрактивності рекреаційно-туристичної сфери для інвестування є високий рівень розвитку національного ринку з розвинутим конкурентним середовищем та відсутністю домінантних корпоративних утворень (монополій, моносоній, олігополій), що опосередковує ринково обумовлене розподілення прибутків в структурі галузі;</p>
Соціальні
<p>а) Біологічно продуктивний попит на послуги рекреації та туризму та високий рівень екологічної якості кінцевого продукту – біологічна потреба людини в відпочинку та релаксації гарантує постійно високий попит на ofertу в зазначеній галузі. Крім того, визначним впливом на формування свідомості споживача варто визначити маркетингові дії по підвищенню іміджу екологічно якісних продуктів, що на теперішній час в Україні сформували кон'юнктуру таким чином, що екологічна безпека та відповідність продукту комплексним вимогам екологічності – є найбільш вагомою ознакою якості продукції.;</p> <p>б) Формування альтернативного попиту в умовах рекреації та туризму – один з елементів психології людини, що дозволяє отримувати додатковий прибуток за рахунок задоволення альтернативних потреб користувачів окреслених послуг та максимізувати власний прибуток, підвищуючи корпоративну економічну стабільність та біфуркаційну стійкість;</p> <p>в) Низька соціальна резистентність законним еколого-орієнтованим діям в межах рекреаційно-туристичної сфери – інвестиції в екологічні проекти рекреаційно-туристичної галузі в своїй більшості домінантно підтримуються населенням України та дозволяють сформувати позитивний імідж для подібного інвестора, який може бути використаний в межах альтернативної соціальної активності чи виборі до органів влади.</p>

Чинники стимулювання екологізації трансформацій у рекреаційно-туристичній сфері України на міжнародному рівні

Міжнародна внормована капіталізація екологічних проектів
<p>Світові трансформації клімату, що призводять до досягнення критичної межі сили прояву природних явищ, не залишаються без уваги та внормовуються світовим суспільством за допомогою транснаціональних угод на рівні базових суверенів – держав. Серед визначних для України міжнародних нормативів слід визначити: Framework Convention on Climate Change (рамочна конвенція ООН про зміни клімату) на базі якої прийнято Кіотський протокол; Віденська конвенція про охорону озонного шару; Монреальський протокол по речовинах, що руйнують озонний шар; Конвенція з оцінки впливу на навколишнє природне середовище в транскордонному контексті; Конвенція про охорону дикої флори і фауни та природних середовищ існування в Європі (Бернська конвенція); Конвенція про транскордонний вплив промислових аварій; Базельська конвенція про контроль за транскордонним перевезенням небезпечних відходів та їх видаленням; Стокгольмська конвенція про стійкі органічні забруднювачі, Орхуська конвенція і т.п. Зазначені міжнародні нормативи не тільки створюють обтяження для екологічних відносин на території держави, а й регламентують порядок фінансування базових методів захисту Світової природи з боку міжнародного суспільства на національному рівні, що дозволяє державі Україна отримувати альтернативні інвестиційні потоки з метою капіталізації найбільш вдалих екологічних проектів.</p>
Міжнародні корпоративні еколого-орієнтовані об'єднання
<p>Створювані корпоративним сегментом еколого-орієнтованих об'єднань є найбільш вдалою формою організації, що має на меті досягнення синергетичного ефекту від інвестування в екологічні проекти. Серед найбільш визначальних представників окресленої вище концепції слід виділити: міжнародну корпоративну програму добровільної сертифікації в межах Європейського Союзу – EMAS, що поєднує більше ніж 4500 юридичних осіб [14], які прагнуть провадити еколого орієнтовані інвестиції в межах Європейської спільноти; та міжнародне корпоративне еколого-орієнтоване утворення CERES, що являє собою бізнесову ініціативу біля 130 найбільших інвестиційних утворень, які створили корпоративну мережу по акцептуванню ofert екологічних проектів (Investor Network on Climate Risk) з загальною питомою вагою потенціальних інвестицій в розмірі 11 трильйонів доларів США [15].</p>

Окреслені вище економічні тенденції до негативної динаміки ліквідності спекулятивних інвестицій формально утворюють індикатив для інвесторів про необхідність переведення інвестиційного портфелю в реальний сектор, проте подібна мобільність не є єдиним вирішальним елементом в системі прийняття стратегічних рішень. Розглядаючи процес екологізації інвестицій та формуючи прогностичні висновки, важливо враховувати елементи: ідеалізованої інвестиційної привабливості рекреаційно-туристичного сектору економіки, як такого; інвестиційних перспектив національного ринку для іноземних інвесторів та динаміку ринку інвестицій за участю суб'єктів-резидентів. Позиціонування рекреаційно-туристичної сфери як одного з ординарних векторів в структурі інвестиційного ринку продиктоване значною інтеграцією вказаного ринку в загальний масив економічних відносин зі значною структурною кореляцією та відсутністю унікальних умов індикативного регулювання для вказаної сфери, сформованої з боку держави. Подібна інтегрованість рекреаційно-туристичної сфери викликає ефект «primary general impression» (з англ. – «первинної загальної уяви») для інвесторів нерезидентів, що, приймаючи рішення про перспективність інвестування в економіку України, звертають увагу перш за все на загальні економічні тенденції, не поділяючи їх секторально за економічними напрямками.

Головними суб'єктами формування інвестиційного іміджу України, як держави є розвинуті рейтингові агентства, такі як: Fitch Ratings, Moody's Investors Service, Standard & Poor's, The McGraw-Hill Companies, Ernst&Young, що мають визначний вплив на формування кон'юнктурної точки зору на ринку інвестування.

Саме результати роботи вказаних компаній, що здебільшого носять обґрунтований та об'єктивний характер, стають першою перешкодою на шляху інвестування в економіку України, візуалізуючи системні тенденції національної економіки по критичному скороченню золотовалютних резервів до 20 мільярдів гривень з серйозними перспективами для девальвації національної валюти. Коеволюція економічних динамічних перетворень з приведеної вище тенденції проаналізована в межах щорічного дослідження Global Private equity watch – a return to entrepreneurship 2012 (Ernst&Young), що дозволило синтезувати висновки про критичне зниження платоспроможності держави України, яке миттєво викликало реакцію в ЄБРР у вигляді скорочення інвестиційного портфелю на 2013 рік на суму близько 500 мільйонів Євро з наступним різким зростанням попиту на національні облігації та різким підвищенням індексу їх волатильності з результатом у вигляді скорочення інвестицій з нон-резидентним суб'єктом та при-

зупинення більшості національних інвестиційних проектів [16].

Як видно з наведеного вище прикладу, національний індекс інвестиційної привабливості має в основі базові економічні макропоказники, тому відповідальність за його значення в більшій мірі належить державі. З теоретичної точки зору, зазначений аспект ставить національний сектор рекреації та туризму в незмінно залежний стан знижуючи кон-

курентоспроможність національної офerti, проте економічні реалії дозволяють знизити або повністю нівелювати вплив даного фактору. Серед найбільш вживаних інструментів (див. табл. 3) підняття суб'єктивної інвестиційної привабливості в рекреаційно-туристичній сфері можна виокремити наступні інструменти, а саме: Capital Asset Pricing Model (з англ. – модель визначення вартості фінансових активів); створення особливої економічної зони.

Таблиця 3

Інструменти підвищення суб'єктивної інвестиційної привабливості рекреаційно-туристичної сфери

Перелік інструментів	Зміст
Capital Asset Pricing Model (з англ. модель визначення вартості фінансових активів)	Специфічний вид інвестиційної офerti в рекреаційно-туристичній сфері, що базовано на пропозиції розширення вже існуючого в інвестора інвестиційного портфелю за рахунок додавання ефекту від інвестицій в запропонований проект. Зазначена модель дозволяє створити прецедент синергії не тільки інвестиційної дії капіталу, а й синтезувати сумісний продукт (прикладом можна назвати інвестування InterContinental Hotels Group в розвиток та збереження Мертвого моря з паралельною побудовою готелю Herods Dead Sea з послідуочим використанням створеної логістичної системи).
Створення особливої економічної зони	Передбачає впровадження державою трансформацію економічних «правил гри» на певній географічно обмеженій території. Одним з вдалих прикладів подібної практики слід назвати особливої економічну зону «Байкальська гавань», що надає фіскальні пільги у вигляді податкових канікул на 10 років та нульової ставки податку на майно, землю та транспорт і податку на прибуток в розмірі 15,5 %. Подібні преференції дозволяють значно активізувати еколого-орієнтовану пропозицію на ринку інвестування.
Парний трейдинг	Як специфічна форма управління цінними паперами пов'язаних одна з одною сфер бізнес інтересів з метою максимізації прибутків та зниження ризиків. Подібна кореляція між екологічними інвестиціями та ефективністю руху капіталу в рекреаційно-туристичній сфері відкривають унікальні можливості по диверсифікації капіталу з набуттям посиленого синергетичного ефекту від його використання.
Mergers and Acquisitions (з англ. злиття та поглинання)	Унікальний інструмент залучення інвестиційного капіталу до рекреаційно-туристичної сфери за допомогою формування офerti з структурної трансформації існуючого бізнесу та зміни його правосуб'єктності. Зазначений інструмент в домінуючій частині випадків відкриває не тільки перспективи до рекапіталізації рекреаційно-туристичної сфери, а й до впровадження вже існуючих в бізнесі інвестора екологічних інновацій та «ноу-хау».
Формування якісного інвестиційного меморандуму та трансформація його в інвестиційну офertу в межах міжнародних інвестиційних ринків	Інвестиційний меморандум є найбільш наближеним по структурі до бізнес-плану, проте, передбачає унікальні структурні елементи, пов'язані з формуванням режиму витрат інвестиційних коштів та розподілу корисного ефекту від результатів інвестування (самого ефекту, а не прибутку).

Mergers and Acquisitions (з англ. – злиття та поглинання); парний трейдинг; формування якісного інвестиційного меморандуму та трансформація його в інвестиційну офertу в межах міжнародних інвестиційних ринків.

Висновки і пропозиції. Екологізація інвестиційної діяльності в рекреаційно-туристичній сфері є комплексним процесом трансформації пріоритетних векторів капіталізації та диверсифікації інвестиційного портфелю, що є результатом якісних перетворень в Світовій економіці в сегменті ліквідності, ефективності, ризиковості та волатильності інвестування з пріоритетним позиціону-

ванням рекреаційно-туристичної сфери як однієї з самих перспективних і визнанням екологічних інвестицій найбільш дієвими. Серед чинників активізації процесу екологізації інвестиційної діяльності в рекреаційно-туристичній сфері можна виокремити національні (державні, бізнесові та соціальні) і міжнародні чинники. Привабливість рекреаційно-туристичної сфери в аспекті інвестиційної діяльності здебільшого залежить від створення привабливого інвестиційного клімату, що реалізується завдяки застосуванню існуючих у Світі дієвих інструментів та засобів залучення інвестицій.

Список літератури:

- Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 р.» від 22.12.2011 р. // № 244 Офіційний вісник України від 30.12.2011 р., № 100, / Спеціальний випуск № 100/1 /, стор. 9, стаття 3696, код акту 59804/2011.
- Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 р.» від 23.12.2010 р. // Офіційний вісник України від 31.12.2010 р., / № 99/1 /, стор. 9, стаття 3541, код акту 54194/2010.
- Андреева Н.М. Теоретичні основи екологізації інвестиційної діяльності в Україні / Н.М. Андреева // Науковий вісник ДЛТУ: Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища. – 2005. – № 15.6 – С. 314-320.
- Андреева Н.Н. Экологические инновации как базис процессов экологизации инвестиционной деятельности в Украине / Н.Н. Андреева // Научные труды Донецкого НТУ. Серия: экономическая. – Донецк : Дон. НТУ. – 2003, вып. 68. – С. 101-107.
- Андреева Наталья. Научные подходы к диагностике инвестиций в природопреобразующие проекты: системология, инструментарий, методы реализации / Наталья Андреева // Економіст. – 2012. – № 3. – С. 22-25.
- Андреева Н.М. Методичні підходи до діагностики та комплексної оцінки ефективності інвестицій в природо-перетворювальні проекти: соціо-еколого-економічний аспект : монографія / Н.М. Андреева, М.В. Барун. – Одеса : «Фенікс», 2013. – 124 с.
- Буркинський Б.В. Экологизация политики регионального развития : [монография] / Б.В. Буркинський, Н.Г. Ковалева – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – 2002. – 328 с.

9. Андреева Н.М. Теоретико-методологічні засади екологізації інвестиційної діяльності : автореф. дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.06. «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Н.М. Андреева. – Одеса, 2007. – 33 с.
10. Андреева Н.Н. Экологоориентированные инвестиции: выбор решений и управление : [монография] / Н.Н. Андреева – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – 2006. – 536 с.
11. Андреева Н.Н. Экологоориентированные инвестиции в системе обеспечения ресурсно-экологической безопасности : [монография] / Н.Н. Андреева, С.К. Харичков – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – 2000. – 196 с.
12. Офіційний сайт Державної екологічної інспекції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dei.gov.ua/>.
13. Немкович Н. Дорожает только недвижимость: обзор инвестиций для рискованных инвесторов на 12 июля 2013 года / Н. Немкович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/investitsii/stati/dorozhaet_tolko_nedvizhimost_obzor_investitsiy_dlya_riskovyh_investorov_na_12_iyulya_2013_goda.
14. Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/environment/emas/>.
15. Офіційний сайт CERES [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ceres.org/about-us/coalition>.
16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbnews.com.ua/ru/news/70756/>.

Андреева Н. Н.

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
Национальной академии наук Украины

Полянничко Е. Б.

Одесский государственный экологический университет

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧЕСЬКОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Резюме

Предложено определение дефиниции «экологизация инвестиционной деятельности» в рамках рекреационно-туристической сферы; выделены факторы стимулирования экологических трансформаций рекреационно-туристической сферы Украины на национальном и международном уровне; обосновано позиционирование рекреационно-туристической сферы в качестве привлекательного для инвестирования сектора экономики; определены инструменты повышения инвестиционной привлекательности рекреационно-туристической сферы.

Ключевые слова: экологизация, трансформация, инвестиционная деятельность, инвестиции, рекреационно-туристическая сфера, привлекательность.

Andryeyeva N. M.

Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research
National Academy of Sciences of Ukraine

Polianychko O. V.

Odessa State Environmental University

ECOLOGICAL TRANSFORMATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN A RECREATIONAL AND TOURISTIC SPHERE UKRAINE

Summary

The meaning of definition «the ecological transformation of investment activity» in a recreational and touristic sphere is proposed. The national and international factors of ecological transformations' stimulation in a recreational and tourism sphere are defined. There is established a positioning of recreational and tourism sphere as an attractive for investing sector of the economy. The instruments of increasing of recreational and touristic spheres' investment attraction are determined.

Key words: ecological transformation, investment activity, investment, recreational and touristic sphere, attraction.

УДК 332.365

Булишева Д. В.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІСТОБУДІВНОЇ ПОЛІТИКИ

Досліджено базові аспекти визначення економічної оцінки рекреаційних територій приміських зон. Обґрунтовано необхідність вдосконалення містобудівної політики, надано бачення щодо її екологізації. Визначено основні вимоги та вектори впровадження екологоорієнтованих засад формування раціонального використання земель приміських зон.

Ключові слова: приміські зони, економічна оцінка, екологізація містобудівної політики, збалансований розвиток, міські агломерації.

Постановка проблеми. XXI століття ознаменувало різкий дисонанс в процесі невпинного економічного росту країн та одночасної необхідності врахування екологічного чинника в процесі розвитку міських територій та прилеглих зон. Протиріччя між зростанням народонаселення і можливістю задоволення його потреб – з одного боку, та порівняно обмеженими можливостями природних екосистем – з іншого, набувають катастрофічного характеру. Особливе їх загострення спостерігається на міських територіях, основою планування та розвитку яких є містобудівна діяльність. Необхідність осмислення і подолання цієї ситуації висунула екологічну проблематику на одне з чільних місць в ієрархії глобальних проблем сучасності. Досвід останніх десятиліть незаперечно свідчить, що в переважній більшості екологічних лих основним винуватцем дедалі стає людина як техногенний та антропогенний чинник, або суб'єкт управління територіями, людина з її прагненням до економічного росту, без врахування особливостей навколишнього середовища та основних вимог до формування досконалого територіального управління землями міських агломерацій.

Аналіз останніх досліджень і наукових публікацій. Важливе методологічне значення для проведеного дослідження мають роботи, присвячені проблемам рекреаційного землекористування, економічної оцінки процесу землекористування, управління і розвитку міста, містобудівній діяльності, серед яких слід визначити фундаментальні наукові дослідження О.М. Азаряна, Д.І. Бабміндрі, Ю.М. Білоконя, І.К. Бистрякова, Б.В. Буркинського, Т.П. Галушкіної, Д.С. Добряка, Й.М. Дороша, М.М. Дьоміна, Г.А. Заблоцького, Ш.І. Ібатулліна, М.Г. Лихогруда, Г.К. Лоїка, М.Г. Ступеня, А.М. Третьяка, М.А. Хвесика, І.О. Фоміна та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багато років тому людство стикнулось вперше з проблемою обмеженості природних ресурсів, територій освоєння та необхідністю охорони навколишнього природного середовища для забезпечення повноцінного функціонування. Різке посилення деструктивного антропогенного тиску (особливо на землях міських агломерацій) на довкілля призвело людство до глобальної кризи, що гостро вплинуло саме на приміські зони, які стали базисом для розміщення техногенно небезпечних об'єктів та втратили можливість для забезпечення рекреаційних функцій. Зараз Україна стикається з проблемою невизначеностей та недосконалостей у процесі управління, планування та розвитку відповідних територій.

Мета статті. Метою дослідження є обґрунтування необхідності врахування еколого-економіч-

ного аспекту на шляху до сталого розвитку територій та аналіз прогалин і шляхів вдосконалення підґрунтя містобудівної діяльності в процесі використання земель міст та приміських зон.

Виклад основного матеріалу. Містобудівна діяльність і комплексна система регулювання земельних відносин покликані створювати та підтримувати повноцінне життєве середовище шляхом прогнозування розвитку населених пунктів і територій; забезпечувати планування територій, історичних населених пунктів при збереженні традиційного характеру середовища; формувати умови для збалансованого розвитку земельних відносин. Особливої уваги на шляху до досягнення еколого-економічної рівноваги розвитку територій потребують рекреаційні землі, які є одночасно основою для відпочинку, джерелом фінансових надходжень і економічного росту територій та цінними територіями, що потребують екологічного захисту.

Загальна площа земель, придатних для рекреаційного використання, в Україні становить, млн га: всього 9,4 (15,6% території), в тому числі рівнинних рекреаційних ландшафтів – 7,1, гірських – 2,3 (у Карпатах – 1,9, в Криму – 0,4). Близько 7,8 млн га відносять до умовно придатних для рекреації земель (мають обмежене рекреаційне значення) [3].

Особливої уваги потребує процес рекреаційного землекористування в межах міських агломерацій. Інтенсивний просторово-економічний розвиток великих міст зумовлений значними темпами урбанізації, тяжінням до «міст-центрів» та концентрацією основних економічних ресурсів. В результаті цього у приміських зонах (як першочергових резервних землях для розширення територій) відбуваються значні економічні, соціальні та екологічні зміни, які характеризуються зростанням їх економічного потенціалу, але в той же час і надмірним антропогенним навантаженням та погіршенням екологічної стану відповідних територій.

Розглядаючи питання ефективного розвитку приміських зон, наскрізною проблемою виявляються суперечності просторового та економіко-екологічного розвитку відповідних території регіонів, зокрема:

- накладання ієрархічної піраміди інтересів (національних, регіональних, міських та місцевих);

- виконання приміськими зонами важливих функцій у взаємодії з містом-центром та завдань самостійного економічного розвитку, що призводить до ускладнення формування досконалої містобудівної політики;

- поєднання розміщення об'єктів багатофункціонального використання (промислових, рекре-

аційних, інфраструктурних, адміністративних тощо);

- навантаження в умовах обмеженості приміських місцевих ресурсів, прояв агломераційних переваг та негативних тенденцій впливу великого міста;

- загострення відносин збалансованого розвитку системи «місто – приміська зона»;

- відсутність чіткої диференціації та зонінгу територій з врахуванням екологічної, економічної, географічної та соціальної цінності земель;

- двоїстий характер управління приміськими зонами (з одного боку, розпорядження землями віднесено до повноважень переважно районних та обласних державних адміністрацій, але у зв'язку з виконанням приміською зоною функції розширення міст, вона знаходиться під впливом органів місцевого самоврядування).

Екологічна складова особливо цінних територій майже не враховується при економічних розрахунках визначення орендної плати, земельної ренти, оцінці земельних ділянок.

Основними нормативно-правовими актами, що покликані системно регулювати еколого-економічні аспекти процесу землекористування є Земельний кодекс України, Податковий кодекс України, Закони України «Про оцінку земель», «Про оренду землі», «Про охорону земель», «Про основи містобудування», «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про екологічний аудит», «Про державний контроль за використанням та охороною земель», «Про Основні засади

(стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», «Про екологічну мережу України», «Про Державний Земельний Кадастр», Концепція Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року та інші законодавчі документи, в основі яких закладені адміністративні, економічні, екологічні та соціальні засади використання земельних ресурсів.

Але, аналізуючи нормативно-правові акти на предмет наявності комплексних еколого-економічних основ для раціонального та ефективного процесу землекористування, можна сказати, що дане питання є недостатньо розкритим та нормативно закріпленим.

Тому розробка моделі сталого розвитку землекористування з врахуванням еколого-економічного вектору розвитку містобудівної діяльності є важливим завданням сучасності.

Якщо розглядати економічну оцінку земель, то нормами земельного законодавства не закріплений механізм відповідної оцінки земель рекреаційного призначення.

Економічна оцінка рекреаційних ресурсів являє собою максимальний господарський результат від їх використання у певних пропорціях і варіантах, визначений у грошовому еквіваленті. У більш широкому значенні економічна оцінка природних ресурсів охоплює еколого-економічні та еколого-соціальні фактори (локального, регіонального та глобального рівнів), вплив процесів використання конкретного природного ресурсу на інші види ресурсів та форми життя, поєднані з ним спільністю зв'язків біогеоценозу, на здоров'я людини тощо [6].

На основі досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених [1; 2; 5] визначені базові цілі та концепції оцінки природних ресурсів, складовою частиною яких є рекреаційні земельні ресурси (рис. 1).

Аналізуючи вищевказану схему на предмет доцільності використання методів оцінки рекреаційних ресурсів, варто зауважити наступне. Оцінка вартості землі, оцінка збитків, заподіяних в результаті впливу на навколишнє середовище, й оцінка вартості природних благ або екосистемних послуг лежить в основі методів економічного впливу на підприємців, землевласників та землекористувачів. Більшість екологічних послуг вкрай важко оцінити, адже прямі дані про їхню вартість відсутні. Для вирішення цієї проблеми сучасною економічною теорією в 1990-і роки була розроблена й на цей час одержала світове визнання концепція загальної економічної цінності природи («Total economic value») [6, 7].

Ця концепція конструктивна з погляду комплексності підходу до оцінювання природи, біорізноманітності та спробі врахувати як прямі ресурсні функції, а й регулюючі, асиміляційні функції, природні послуги.

Загальна формула визначення цінності оцінки природних ресурсів (в тому числі і земельних рекреаційних ресурсів):

$$TEV = UV + NUV \quad (1)$$

де:

TEV – повна економічна цінність (total economic value)

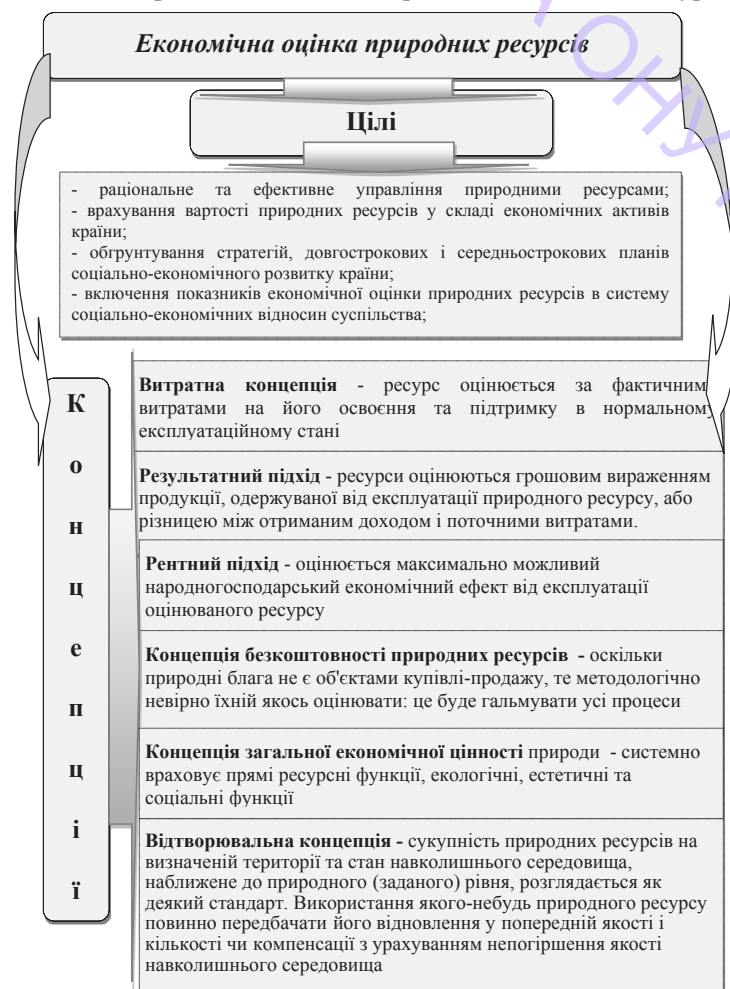


Рис. 1. Засади економічної оцінки природних ресурсів

UV – цінність від використання (use value)

NUV – цінність «не використання» (non-use value)

В свою чергу цінність використання складається з двох показників:

– цінність прямого використання (direct use value) – пряме використання природних благ (туризм, рекреація, стійкі полювання і рибальство тощо.);

– цінність непрямого використання (indirect use value) – додаткові некомерційні вартості від користування навколишнім природним середовищем (глобальні ефекти, позитивний вплив природи на людину, естетичні потреби);

– цінність відкладеної альтернативи (Option Value) – вартість збереження можливості отримати вигоду від використання екологічних благ у майбутньому.

Цінність «не використання» (non-use value) складається з трьох показників:

– цінність успадкування (Bequest Value) – цінність плати за чисте навколишнє природне середовище, яке залишиться нащадкам;

– цінність існування (Existence Value) – саме існування чистого навколишнього природного середовища, яким користується усе людство.

Концепція загальної економічної цінності природи системно враховує прямі ресурсні функції, екологічні, естетичні та соціальні функції. Тому вона може бути актуальною при визначенні економічної оцінки рекреаційних земель.

В даних випадках рекреаційна діяльність розглядається як процес використання заповідно-рекреаційних ресурсів для оздоровлення і відпочинку населення, що пов'язує природне середовище, економіку та соціальну сферу у єдину систему оцінювання, яка включає:

1) економічну оцінку рекреаційних земельних ресурсів, яка тісно пов'язана з якістю того чи іншого виду ресурсу, місцем його розташування відносно районів попиту, екологічними характеристиками стану середовища тощо.

2) сукупність соціальних факторів, характерних для даного етапу розвитку, що розглядаються у взаємодії з природою;

3) соціальні фактори, які враховують фізичний, естетичний, культурний та духовних аспекти;

4) природоохоронні фактори, що визначають рівень охорони, відтворення земельних ресурсів та рекреаційних територій.

Зв'язок компонентів цієї системи може бути виражений системою кількісних і якісних показників. До кількісних показників відносяться: доступність місць відпочинку й туризму, пропускну здатність об'єктів, екологічних стежок, туристичних маршрутів, навантаження відпочиваючих на різні функціональні зони, кількість днів екскурсійного сезону тощо. Якісні – розраховуються в основному методом рейтингових оцінок, враховують привабливість об'єкту чи території, його естетичну, культурну, інформаційно-пізнавальну оцінку тощо.

Таким чином, оптимізація землекористування в Україні повинна розглядатися в декількох аспектах:

- стосовно довкілля;
- до матеріального виробництва;
- до суспільства в цілому [5].

Особливо даний аспект важливий на урбанізованих територіях в процесі оптимізації містобудівної діяльності у напрямку екологізації землекористування. Базові засади процесу екологізації містобудівної діяльності наведені на рис. 2.

Отже при врахуванні екологічного та економічного факторів розвитку територій в процесі оцінки земельних ресурсів необхідно брати до уваги наступні положення:

– при визначенні економічної ефективності земель різних типів необхідно враховувати, з одного боку, колективні й особисті інтереси землекористувачів і землевласників, а з іншого боку – суспільні інтереси та потреби майбутніх поколінь у навколишньому природному середовищі.

– оцінка землекористування повинна проводитися виходячи із системи економічних нормативів та законів природи з врахуванням виробничого та природного факторів розвитку процесу землекористування;

– розглядаючи землю як основу життєдіяльності людства, при економічній оцінці необхідно враховувати природні особливості і умови охорони та захисту ґрунтів;

– в процесі оцінки необхідною умовою є чітка диференціація земель у відповідності до категорій земель та цільового використання земельних ділянок;

– використання оновлених даних інвентаризації земель при проведенні оцінки; та врахування часового фактору при проведенні оцінки та нормативних вимог до періодичності оцінювання земель;

– оцінка земельних ресурсів з врахуванням особливостей визначення штрафних санкцій,

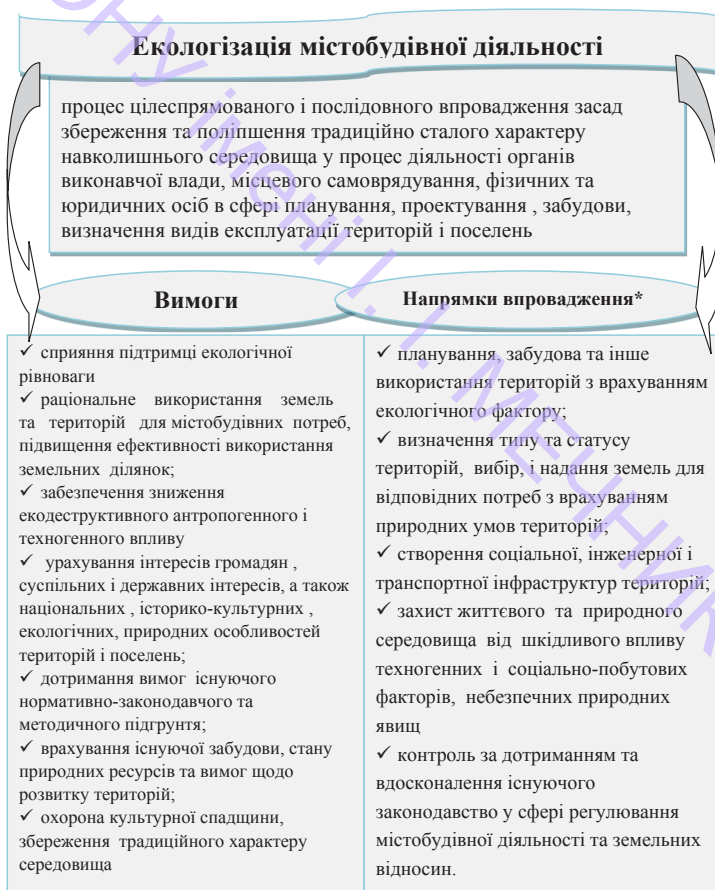


Рис. 2. Екологізація містобудівної діяльності

* складено автором на підставі [4]

податків та зборів з позиції «забруднювач платить», що дозволить компенсувати екологічний збиток, заподіюваний природі й суспільству в повному обсязі.

Висновки і пропозиції. Головним вектором земельної політики щодо створення системи сталого еколого-економічного землекористування в Україні повинні бути положення щодо: охорони та збереження природно-ресурсного й екологічного потенціалу; балансу між економічними та

екологічними аспектами використання рекреаційних територій; виділення рекреаційних територій у чітко окреслені межі, проведення зонування земель та нормативно-правове обґрунтування їх використання; інституціональне забезпечення рекреаційного землекористування; еколого-економічної цінності землекористування й загальної економічної цінності природних територій; економічного обґрунтування різних варіантів розвитку системи землекористування.

Список літератури:

1. Галушкіна Т.П. Економіка природокористування : навчальний посібник / Т.П. Галушкіна – Харків : Бурун Книга, 2009. – 480 с.
2. Макарова Н.С., Гармідер Л.Д., Михальчук Л.В. Економіка природокористування : навчальний посібник / Н.С. Макарова, Л.Д. Гармідер, Л.В. Михальчук. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 322 с.
3. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2011 році. – К. : Міністерство екології та природних ресурсів України, LAT & K. – 2012. – 258 с.
4. Про основи містобудування : Закон України від 16 листопада 1992 року № 2780-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 52. – Ст. 683.
5. Третьяк А.М., Другак В.М. Наукові основи економіки землекористування та землепорядкування/ А.М. Третьяк, В.М. Другак. – К. : ЦЗРУ, 2003. – 337 с.
6. Шлапак А.В. Фінансово-економічний механізм використання і відтворення природно-заповідного фонду : дис. ... канд. екон. наук : 08.08.01 / Альвіна Володимирівна Шлапак. – Львів : Львів. держ. фін. академія. – 2005. – 203 с., с. 135.
7. Total economic value: Option and Existence Values for the Waitaki Catchment [Electronic resource] // The Ministry for the Environment of New Zealand. – Access mode : <http://www.mfe.govt.nz/publications/water/waitaki-option-existence-values-jan05/html/page3.html>.

Бульшева Д. В.

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
Национальной академии наук Украины

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Резюме

Определены базовые аспекты исследования экономической оценки рекреационных территорий пригородных зон. Обоснована необходимость совершенствования градостроительной политики, представлено видение ее экологизации и предложены основные требования, а также векторы внедрения экологоориентированных основ формирования рационального использования земель пригородных зон.

Ключевые слова: пригородные зоны, экономическая оценка, экологизация градостроительной политики, сбалансированное развитие, городские агломерации.

Bulisheva D. V.

Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research
National Academy of Sciences of Ukraine

ECOLOGICAL AND ECONOMIC BASES OF TOWN PLANNING POLICY PERFECTION

Summary

The basic aspects of the economic evaluation in the recreational areas of suburban areas are researched. The necessity of the urban policy improving is justified, the vision of its ecologization is given. The basic requirements and vectors of ecooriented fundamentals of the suburban areas rational use formation are defined.

Key words: suburban areas, economic evaluation, ecologization urban policy, sustainable development, urban agglomeration.

УДК 330.3

Загвойська Л. Д.

Національний лісотехнічний університет України

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЕКО-ІННОВАЦІЙ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО ДИСКУРСУ

Досліджено сутність і генезис економічної категорії «еко-інновації». Запропоновано класифікаційні ознаки для типологізації еко-інновацій, яка необхідна для розуміння сутності досліджуваного феномена. Проаналізовано рушії та перешкоди поширення еко-інновацій в умовах пріоритетизації екологічних обмежень.

Ключові слова: інновації, еко-інновації, типологія, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Системна і структурна економічна криза, яку ми сьогодні переживаємо, має низку особливостей. Одна з них – невпинне зростання попиту на екологічно чисті продукти, товари, технології, енергію на тлі кризових явищ в економіці. Це забезпечує бурхливе зростання сектора еко-інновацій, який розвивається навіть у час фінансової кризи і сьогодні вже випередив сектор ІКТ. Обсяги реалізації підприємств цього сегменту дають більше 2,25% ВВП, створили мільйони робочих місць для «зелених комірців». За оптимістичними прогнозами оборот світової еко-індустрії до 2020 р. становитиме €2200 млрд. [10]. Звідси інтерес акціонерів, інвесторів, кредиторів, страхувальників та інших стейкхолдерів до еко-інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику еко-інновацій досліджують Н.М. Андреева, О.В. Белякова, І.К. Бистряков, Б.В. Буркинський, О.О. Веклич, Т.П. Галушкіна, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Т.О. Карпіщенко, О.І. Карпіщенко С.М. Ілляшенко, Р. James, А.В. Lovins, Т.В. Майорова, Л.Г. Мельник, М. Miedzinski, О.В. Прокопенко, А. Reid, О.Я. Савчук, С. Fussler, О.В. Ульянченко, Н.І. Хумарова, Н.П. Яворська та інших [1-5; 12; 15-22; 25].

Однак методологічне підґрунтя еко-інноватики, яке формує дослідження її категоріального апарату, сьогодні потребує подальшого дослідження і розвитку. Базовими елементами теорії еко-інновацій є економічні категорії «інновації» та «еко-інновації», а також її об'єкти. Почнемо розгляд цих категорій із базової категорії – категорії «інновації».

У світовій економічній літературі економічну категорію «інновації» трактують у трьох аспектах:

- як процес перетворення потенціалу науково-технічного процесу в реальні вигоди споживача і доходи інноватора, комплекс відповідних заходів;
- як кінцевий результат процесу впровадження новацій із метою зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту;
- як нове науково-організаційне поєднання виробничих факторів, мотивоване підприємницьким духом.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інновації – «це новостворені або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва та соціальної сфери». Інноваційна діяльність «спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [11, ст. 1].

Відтак в економічній енциклопедії дефініцію економічної категорії інновації дають таким чином: «Інновація – новий підхід до конструювання, виробництва і збуту товарів, завдяки якому інноватор (автор інновації) та його компанія здобувають переваги над конкурентами» [6]. В економічному енциклопедичному словнику інновації трактують як «впровадження нової техніки, технології, організації виробництва і збуту товарів тощо, що дає змогу здобувати перемогу над конкурентами» [7]. Як бачимо, хоча ці тлумачення доволі схожі, однак перше трактування розглядає інновації як феномен, явище, тоді як друге – як процес. Мета розгортання інновацій в обох випадках спільна – створення конкурентних переваг для інноватора шляхом пропонування нових підходів і пропозицій.

Закон України окреслює доволі широкий клас об'єктів: від інноваційних товарів і послуг, технологій, процесів та обладнання до програм, інструментів і механізмів. Основними видами інновацій вважають продуктові, техніко-технологічні, маркетингові, організаційні та управлінські [6; 7; 14]. Однак у цьому переліку не згадані екологічні інновації (еко-інновації), які в умовах екологічної глобалізації стають пріоритетом інноваційної діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах пріоритетизації екологічних обмежень і пошуку шляхів їх інтегрування до практики прийняті рішення подальшого дослідження потребує дослідження сутності та об'єктів еко-інновацій, їх типологізація, оскільки виклики сталого розвитку породжують нові потреби і нові підходи до їх задоволення. Особливої уваги потребують чинники поширення та стримування еко-інновацій, позаяк екологічність діяльності і продукції в умовах пошуку виходів на європейські ринки стає неодмінною складовою успішного бізнесу.

Звідси **мета статті:** дослідити сутність еко-інновацій континуум їх об'єктів, типологію, а також рушії і перешкоди для інтегрування еко-інновацій у суспільну практику.

Виклад основного матеріалу. С. Fussler і Р. James (1996) першими використали термін «еко-інновації», які вони трактували як процеси і продукцію, що сприяють сталому розвитку (sustainable development) [20]. Деяко пізніше Р. James (1997) уточнив дефініцію: «Це нові товари і послуги, які надають споживачу і бізнесу доходи, суттєво зменшуючи при цьому вплив на довкілля» [21]. В обох цих трактуваннях еко-інновацій бачимо значно вужче окреслення об'єктів еко-інноваційної діяльності та акцентування на вигодах споживача і всього суспільства від їх впровадження.

А. Reid і М. Miedzinski (2008) розуміють еко-інновації як «створення нових і конкурентно-оцінених товарів, послуг, процесів, систем і процедур, розроблених для задоволення людських потреб і забезпечення кращої якості життя для кожного, що досягається разом із мінімальним використанням природних ресурсів (сировини і матеріалів, енергії та площі земної поверхні) в розрахунок на одиницю випуску та мінімальними викидами токсичних речовин» [25, с. 14]. Це визначення дає ширше трактування об'єктів еко-інноватики, містить мету та індикатори її досягнення.

Важливо зауважити, що ефект від запровадження еко-інновацій розглядають упродовж усього життєвого циклу продукту/послуги/системи, тобто від видобутку ресурсів аж до утилізації, а не обмежуються лише процесами проектування та виробництва. Це зумовлює ширше трактування об'єктів еко-інноватики, можливість ініціювання ними стійких змін у поведінці виробників і споживачів, їхньому способі життя та / або використанні товарів, організаційній чи управлінській діяльності.

Глибоке теоретичне дослідження сутності категорії екологічних інновацій дає Н.М. Андреева. Дослідник визначає опорні категорії теорії інновацій, зокрема співвідношення категорій «інновація-новація-нововведення». Інновація розглядається як продукування нового, категорія «новація» трактується як «новий зразок», а «нововведення» – як виробниче освоєння.

Категорію «екологічні інновації» Н.М. Андреева визначає як «кінцевий результат діяльності щодо створення і використання екологічно орієнтованих нововведень, реалізованих у вигляді вдосконалених або нових екологічних товарів (виробів або послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, які сприяють розвитку і підвищенню соціально-економічної ефективності функціонування підприємств, забезпечення ресурсно-екологічної безпеки та охорони навколишнього середовища» [1].

Дослідження генезису терміну «еко-інновації» проводили також О.Я. Савчук і Н.П. Яворська. Вони наводять таке визначення еко-інновацій: «Виробництво, асиміляція або експлуатація продукту, процесу виробництва, обслуговування, управління або бізнес-методу, що є новими для підприємства (розроблення або прийняття його), і внаслідок чого протягом всього свого життєвого циклу скорочується екологічний ризик, забруднення та інші негативні наслідки використання ресурсів, порівняно з відповідними альтернативами» [16]. У такому трактуванні дослідники вказують на такі риси еко-інновацій, як спрямованість на зниження впливу на довкілля та широка сфера охоплення інноваціями: виробнича, процеси, методи, маркетинг, а також організаційні, соціальні та інституційні структури.

Ми пропонуємо розглядати еко-інновації як альтернативні підходи, заходи і засоби задоволення потреб, яке досягається водночас із зменшенням довкілля відбитку діяльності / виробу впродовж усього життєвого циклу, інструмент формування «зеленої» економіки і забезпечення конкурентних переваг інноватора.

Для успішного дослідження сутності еко-інновацій необхідно дослідити їх типологію. Перший підхід до класифікації інновацій запропонував Й. Шумпетер, ідентифікувавши п'ять груп інновацій [19]: нові виробнича, технології виробництва, ринки збуту, ринки постачання сировини та нові організації.

Ґрунтуючись на трактуванні еко-інновацій як кінцевого результату діяльності щодо створення і використання екологічно орієнтованих нововведень, Н.М. Андреева, Т.О. Карпіщенко, О.І. Карпіщенко і К.В. Ілляшенко [1; 13, с. 47] наводять переліки і класифікації об'єктів еко-інноваційної діяльності, які ми пропонуємо доповнити, виходячи з аналізу сучасних трендів еко-інноватики [9].

За об'єктом оновлення еко-інновації поділяють на:

- технологічні (процесні) інновації: розроблення, створення і впровадження ощадних технологічних процесів на засадах парадигм промислової екології, замкнених виробничих циклів і каскадних технологій використання ресурсів, а також довкілля технологій;

- технічні інновації – розроблення і використання ресурсозберігаючої, багатофункціональної і ремонтпридатної техніки, використання якої створює мінімальні навантаження на довкілля;

- продуктові інновації – розроблення і виробництво дружніх для довкілля товарів і послуг. Еко-інноваційними вважають вироби (послуги), які зменшують вплив на довкілля впродовж усього життєвого циклу;

- маркетингові інновації – освоєння нового джерела постачання екологічно безпечних сировини і напівфабрикатів і маркетинг інновацій;

- впровадження нових організаційних форм та управлінських структур як застосування нових методів у практиці бізнесу, організації робочого простору або в зовнішніх зв'язках організації, а також навчання та перепідготовку персоналу;

- регулятивні інновації – формування системи альтернативних інструментів, механізмів та інституцій регулювання, стимулювання та дестимулювання діяльності економічних агентів відповідно до принципів сталого розвитку;

- освітні та інформаційні інновації – формування проактивного мислення всіх учасників процесу природокористування через інститути формальної, неформальної та інформальної освіти для сталого розвитку, інформування та нові знання.

Залежно від рівня новизни інновації поділяють на глобальні, національні, регіональні, секторальні та локальні. Характер поширення еко-інновацій та їх проникнення в різні види економічної діяльності дає підстави для розмежування точкових і дифузних еко-інновацій.

За роллю інновацій у здійсненні бізнес-діяльності, їхньою важливістю для подальшої діяльності розрізняють стратегічні (проривні), системні і тактичні (прирістні) інновації.

За рівнем впливу на подальший розвиток інновації поділяють на:

- докорінні, які радикально підвищують ефективність використання ресурсів;

- покращувальні, які мають характер прирістних змін;

- псевдо- та квазі-інновації.

За ознакою стадії виникнення у контексті етапів життєвого циклу інновації поділяють на:

- сировинні і ресурсні, які торкаються видобутку і постачання сировини, матеріалів, енергії;

- виробничі – застосування превентивних технологій, закриття матеріальних циклів та ін.;

- логістичні – вони зв'язують усі основні етапи життєвого циклу;

- інновації, які торкаються етапів використання виробу, його підтримки, ремонту та обслуговування: споживчі, утилізаційні і відновлювальні.

Позиціонування еко-інновацій за цими типологічними ознаками сприятиме кращому розумінню природи досліджуваного феномену, а відтак його менеджменту та маркетингу.

Як і будь-які інші зміни, еко-інновації мають свої рушійні і стримуючі сили. За умов екологічної глобалізації суспільство стає більш чутливим до питань збереження якості довкілля, тому можна сподіватися, що інтерес громадськості, процес переосмислення цінностей, правове та регулятивне середовище створять відповідне підґрунтя для прискореного розгортання процесів урахування екологічних обмежень у всіх сферах суспільного життя.

Формування інформаційного суспільства сприятиме покращеному інформуванню всіх його членів як про довкільні наслідки їхньої діяльності, так і про кращі способи запобігання еко-деструкціям. Потужним каталізатором згаданих процесів може стати і зростання цін на природні ресурси з огляду на їх обмеженість і вичерпність, а також системи дієвих мотиваторів і демотиваторів. Стрімке зростання виграт на ліквідацію наслідків стихійних лих змусить змінювати реактивну екологічну політику на превентивну, а відтак проактивну на всіх рівнях її реалізації.

Що ж до стримуючих чинників, то тут потрібно насамперед згадати структурні чинники соціально-економічної природи, тобто ті, які визначають особливості системи і не можуть бути змінені впродовж короткого періоду часу. Насамперед, це брак адекватних механізмів інтерналізації зовнішніх ефектів, неврахування послуг екосистем, неадекватне встановлення податків, а також системне блокування, тобто особливість економічних систем, яка полягає в тому, що реалізація однієї технології ускладнює чи відтермінує перехід до іншої, навіть більш ефективної.

Запровадження системних інновацій, у т.ч. й еко-інновацій, дає найбільшу віддачу, але водночас потребує найбільших зусиль. Ці інновації торкаються не лише технологічних систем, вони потребують принципово нових (руйнуючих) технологій, які змінюють умови ринку, а також викликають різні види системних змін: у виробництві, в суспільстві та поведінці. Вони потребують значних коштів і узгоджених дій науковців, бізнесменів, уряду. Для таких інновацій характерний чималий часовий лаг – 3-7 років, то ж зрозуміло, що такі інновації потребують державної стратегічної підтримки і розуміння тенденцій розвитку економічних і довкільних процесів. За умов згортання економічної діяльності фінансування таких інновацій дуже проблематичне. Більш реалістичним є сценарій створення сприятливого інвестиційного клімату для підтримки приватних інвестицій в еко-інноваційні процеси, але сьогодні такого сприяння в Україні ще немає.

Список літератури:

1. Андреева Н.Н. Экологические инновации и инвестиции: сущность, системология / Н.Н. Андреева, Е.Н. Мартынюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 205–209.
2. Белякова О.В. Екологічні інновації – шлях розвитку ринку екологічно чистих товарів / О.В. Белякова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 2. – С. 268–272.
3. Буркинський Б.В. Екологічно чисте виробництво. Наукові засади впровадження та розвитку / Б.В. Буркинський // Вісник Національної академії наук України. – 2006. – Вип. 5. – С. 11–17.
4. Веклич О.О. Удосконалення системи екологічного оподаткування / О.О. Веклич // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 3–11.
5. Галушкіна Т.П. Екологічна політика як складова державної регіональної політики / Т.П. Галушкіна, Л.М. Качаровська // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2003. – № 2. – С. 216–220.
6. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т.1. / С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
7. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. Т. 1. А-Н / С.В. Мочерний [та ін.]. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.

Важливу роль у гальмуванні «зеленого злету» відіграє субсидювання високовуглецевих технологій. Щороку в світі надається таких еко-деструктивних субсидій на суму в \$ 300 млн. [8; 10; 27]. Такі субсидії притуплюють лезо конкуренції між компаніями, підтримують марнування ресурсів, а тому приносять подвійний програш суспільству.

Щодо регулювань, то тут теж необхідна виважена система заходів, яка реалізується на національному рівні. На думку світових експертів, поєднання обмежень і торгівлі квотами на забруднення, регулювання і прогресивного екологічного оподаткування може створити хороше підґрунтя для розгортання еко-інновацій, особливо за умови плідної співпраці між різними державними агентствами з питань енергетичної політики, торгівлі, довкілля та ін. [4; 23; 24]. Необхідна адекватна інноваційна політика держави, яка б забезпечила взаємодію влади, приватного бізнесу, науково-дослідних структур і венчурного капіталу задля вирішення завдань інтенсифікації інноваційної діяльності. Зрозуміло, що формування ефективного національного інституційного середовища буде підсилюватися і прискорюватися за умови формування дієвих міжнародних еколого-економічних інституцій [26].

Відтак стримуючими чинниками є інертність людської думки і поведінки (ефект прокладеної колії), спротив будь-яким змінам з боку тих, хто отримує вигоди від сучасного стану справ, а також недостатність наших знань про глобальну екосистему, її синергетичну природу. Усі ці обставини впливають із егоцентричності та обмеженості інтересів стейкхолдерів короткостроковою перспективою.

Посилення рушіїв еко-інновацій сприятиме формуванню лідерства на виникаючих ринках і дозволить прибрати існуючі перешкоди на шляху до формування післявуглецевої економіки замкнутого циклу.

Висновки і пропозиції. Сучасний екологічний контекст актуалізує питання якості економічного зростання і виявляє органічну єдність і взаємозумовленість його соціальних, довкільних та економічних аспектів. Іntenсифікація стосунків українських виробників з ЄС посилить інтерес до запровадження інновацій, насамперед екологічних. Звідси виникає потреба економічної науки в дослідженні феномена еко-інноватики, зокрема сутності опорних понять, об'єктів, чинників поширення і перешкод до їх розгортання. Ці питання отримали певний розвиток у статті, що дозволить краще управляти процесом їх розгортання та маркетингу. Подальші дослідження мали б показати можливість інтегрування еко-інновацій у бізнес-стратегії та бізнес-моделі, а також схильність виробників до реалізації вимог сталого розвитку.

8. Загвойська Л.Д. Еко-інновації у бізнес стратегіях у контексті екологічної глобалізації / Л.Д. Загвойська / Маркетинг. Менеджмент. Інновації / За ред. д.е.н. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТД «Папірус», 2010. – С. 395–405.
9. Загвойська Л.Д. Еко-інновації як пріоритет інноваційної політики / Інноваційний поступ економіки України: проблеми, тенденції, потенціал зростання : монографія / Л. Гнилянська, А. Гришук, І. Гурняк, Л. Загвойська [та ін.]; за ред. З. Юринця. – Львів : СПОЛОМ, 2013. – С. 152–221.
10. Загвойська Л.Д. Превентивні промислові стратегії: парадигма та інструментарій // Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в еко-мічних трансформаціях / Н.М. Андреева, В.О. Бараннік, Є.В. Белашов [та ін.]; За наук. ред. д.е.н., проф. Є.В. Хлобистова: монографія. – Сімферополь: ПП «Підприємство Фенікс», 2010. – С. 481–489.
11. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 647.
12. Ілляшенко С.М. Формування ринку екологічних інновацій: еко-номічні основи управління : монографія / С.М. Ілляшенко, О.В. Прокопенко. За ред. проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2002. – 250 с.
13. Карпіщенко Т.О. Науково-методичні основи удосконалення економічного механізму розвитку еколого-інноваційної діяльності Т.О. Карпіщенко, О.І. Карпіщенко, К.В. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування та організація виробництва. – Суми : СумДУ, 2002. – № 1-2. – С. 46–54.
14. Майорова Т.В., Інвестиційна діяльність: підруч. / Т.В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
15. Мельник Л.Г. Экологическая экономика. – Сумы : Университетская книга, 2001. – 350 с.
16. Савчук О.Я. Концептуальні підходи до уточнення поняття «еко-інновації» / О.Я. Савчук, Н.П. Яворська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 106–113.
17. Ульянченко О.В. Екологічні інновації як складова функціонування економічного механізму соціально-етичного маркетингу / О.В. Ульянченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – Суми, 2009. – № 8 (37). – С. 84–89.
18. Хумарова Н.И. Экологизация инновационных стратегий снижения отходоёмкости производств / Н.И. Хумарова // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – Вип. 2. – С. 155–160.
19. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.
20. Fussler C. Driving Eco-Innovation: A Breakthrough Discipline for Innovation and Sustainability / C. Fussler, P. James. – London : Pitman, 1996. – 364 p.
21. James P. The sustainability circle: a new tool for product development and design // Journal of Sustainable Product Design. – 1997. – № 2. – P. 52–57.
22. Lovins A. Small is Profitable: The Hidden Economic Benefits of Making Electrical Resources the Right Size / A.B. Lovins, E. K. Datta, T. Feiler [et al.]. – Snowmass : Rocky Mountain Institute, 2002. – 398 p.
23. McKinsey Global Institute. McKinsey Sustainability and Resource Productivity Practice. Resource revolution: Meeting the world's energy, materials, food, and water needs. – McKinsey Global Institute, 2011. – 224 p.
24. OECD. Environmentally Related Taxes in OECD Countries: Issues and Strategies. – Paris : OECD, 2006. – 203 p.
25. Reid A. Eco-Innovation. Final report for Sectoral Innovation Watch // A.Reid, M.Miedzinski. – Brighton : Technopolis Group, 2008. – 96 p.
26. UN Conference on Sustainable Development. The Future We Want. Final document [Electronic source]. – Available from: <http://www.uncsd2012.org>.
27. World Economic Forum. Global Risks 2014. Ninth Ed. – Geneva : WEF, 2014. – 60 p. – Режим доступу : <<http://www3.weforum.org>>.

Загвойская Л. Д.

Национальный лесотехнический университет Украины

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЕКО-ІННОВАЦІЙ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

Резюме

Исследована сущность и генезис экономической категории «эко-инновации». Предложены классификационные признаки для типологизации эко-инноваций, которая необходима для понимания сущности изучаемого феномена. Проанализированы стимулы и препятствия распространения эко-инноваций в условиях приоритизации экологических ограничений.

Ключевые слова: инновации, эко-инновации, типология, устойчивое развитие.

Zahvoyska L. D.

Ukrainian National Forestry University

CONCEPTUALISING OF ECO-INNOVATIONS IN THE CONTEXT OF RECENT ECOLOGICAL-ECONOMIC DISCOURSE

Summary

Essence and genesis of economic category «eco-innovation» are analysed. Classification criteria are proposed for development of eco-innovation typology, which is essential for understanding of the phenomenon under study. Drivers and obstacles for eco-innovation dissemination are analyzed in conditions of environmental restrictions prioritizing.

Key words: innovations, eco-innovations, typology, sustainable development.

УДК 332.64:332.334.4 (477.54)

Сухомлін Л. В.

Мінаков О. С.

Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва

ФОРМУВАННЯ НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ТА ЇЇ ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ

Досліджено питання змін правових та методологічних положень оціночного процесу на землях рекреаційного призначення, розташованих за межами населених пунктів для цілей оподаткування. Проаналізовано поточне використання вказаних земель та встановлено їх потенційні територіальні умови. Подано пропозиції щодо удосконалення оціночного процесу.

Ключові слова: нормативна оцінка земель, оціночний процес, землі рекреаційного призначення, рента, оподаткування земель.

Постановка проблеми. Економічний зиск від володіння земельними ресурсами полягає у їх здатності приносити прибуток, котрий в залежності від типу використання, унікальності властивостей, територіально-просторового розташування має різні форми відображення. Отримання такого доходу для державних цілей у системі оподаткування є потужним державним регулятором та мотиватором раціонального використання і збереження природних ресурсів. Особливого значення це питання набуває у контексті його адаптації до об'єктів, які мають статус економічно цінних природних територій, до яких віднесено земельні ділянки рекреаційного призначення. Регулювання питання оцінки земель для цілей оподаткування здійснюється у контексті виконання процедури їх нормативної грошової оцінки. Питання нормативної грошової оцінки, попри їх досить тривалий термін використання та практичного застосування, мають недоопрацьовані положення, потребують роз'яснення та удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нормативна грошова оцінка земель несільськогосподарського призначення, до складу якої входить і оцінка земель рекреаційного призначення, перебуває у колі наукових досліджень багатьох науковців. Проблематика удосконалення методологічних основ оціночного процесу висвітлена у роботах Данилишина Б.М., Дехтяренка Ю.Ф., Жуйкова Г.Є., Манцевича Ю.М., Мартина А.Г., Палеши Ю.М., Січко С.М., Третяка А.М., Хвесика М.А та інших науковців, але практичне впровадження існуючих положень на реальні умови просторових об'єктів вказують на методологічні прорахунки та підтверджують необхідність удосконалення нормативно-методологічних питань та їх взаємоузгодженість у структурі геінформаційного простору.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи унікальні властивості земельних ділянок рекреаційного призначення як гармонійно сформованої природної екосистеми, що виступає об'єктом самовідновлення природи та життєвих сил людини, їх економічний вимір вимагає від існуючих методологічних підходів урахування наявних унікальних індивідуальних особливостей кожного об'єкту. Сучасні ж вимоги інформаційно-технічного прогресу та автоматизації виробничих дій зводять до втрати таких індивідуальних властивостей та призводять до усереднення показників.

Мета статті. Головною метою даної роботи є встановлення переваг та недоліків діючих методологічних положень нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення для

земельних ділянок за межами населених пунктів з відображенням на фактичних об'єктах рекреаційного призначення у межах Харківської області, та встановлення альтернативних варіантів рішення визначених проблем.

Виклад основного матеріалу. Об'єктом досліджень виступають землі рекреаційного призначення, які для суспільства та окремої людини несуть певні блага, цінність яких пов'язана, у переважній більшості з не ресурсними функціями. Такими благами (зисками) є створення умов для рекреації, оздоровлення, відновлення природної рівноваги, тощо. Як правило, такі функції не знаходять відображення у продукції, що отримана безпосередньо як засобу виробництва, адже значення земель рекреаційного призначення полягає у їх здатності благотворно впливати на здоров'я людини та можливості їх комплексного використання для організації відпочинку, дозвілля, туристичної діяльності тощо.

Тому принципово важливою задачею стає надання спеціального статусу землям рекреаційного призначення – як особливо цінним територіям, на яких розміщені невідновлювані природні рекреаційні ресурси, унікальні у географічному, історичному, етнографічному й культурному відношеннях території. Зазначені положення затверджені у ст. 60 закону України «Про охорону навколишнього природного середовища», відповідно до якого зазначено, що «особливій охороні підлягають природні території та об'єкти, що мають велику екологічну цінність як унікальні та типові природні комплекси, для збереження сприятливої екологічної обстановки, попередження та стабілізації негативних природних процесів і явищ.

Природні території та об'єкти, що підлягають особливій охороні, утворюють єдину територіальну систему і включають території та об'єкти природно-заповідного фонду, курортні та лікувально-оздоровчі, рекреаційні, водозахисні, полезахисні та інші типи територій та об'єктів, що визначаються законодавством України» [1].

Україна володіє значним природно-ресурсним комплексом, і частка рекреаційних ресурсів в ньому є досить вагомою. За даними державного земельного кадастру України станом на 2008 рік площа земель рекреаційного призначення становила 108,2 тис. га, що складає лише 0,18% від загальної площі держави. Однак існує тенденція щодо щорічного збільшення площ цих земель (для порівняння: станом на 01.01.1999 – 94,4 тис. га, на 01.01.2005 р. – 104,6 тис. га, 2007 р. – 107,8 тис. га). У структурі власників землі та землекористувачів землі рекреаційного призначення

найбільші площі припадають на лісгосподарські підприємства – 46,1 тис. га (42,6% від загальної площі), організації, підприємства і установи природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення – 1,5 тис. га (29,1%) та громадян, яким надані земельні ділянки у власність і користування – 15,1 тис. га (14,0%). Найбільше земель рекреаційного призначення перебуває у власності і користуванні організацій, підприємств і установ природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення Івано-Франківської області – 11,4 тис. га (39,2 % від їх загальної кількості) та АР Крим – 2,4 тис. га (8,2%). У Донецькій, Одеській, Харківській, Херсонській та Чернігівській ці площі коливаються в межах 1,6-1,8 тис. га (5,3-6,0%). В інших регіонах площі земель рекреаційного призначення, які знаходяться у власності і користуванні організацій, підприємств і установ природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення, є порівняно незначними (від 0,1 до 1,2 тис. га) [2].

Станом на 2011-2012 роки у Харківській області кількість власників землі на землях рекреаційного призначення становила 308 осіб. Площа земель протягом всього досліджуваного періоду часу складала 1,2 тис. га, а кількість власників на початок 2013 р. зросла до 311 суб'єктів (табл. 1).

У Харківській області землі рекреаційного призначення переважно представлені забудованими землями – 1,0 тис. га, до яких входять землі громадського призначення площею 0,2 тис. га та інші відкриті землі площею 0,8 тис. га; а також лісами та іншими лісовкритими площами 0,1 тис. га і внутрішніми водами площею 0,1 тис. га.

У Борівському районі Харківської області (місце розташування локального об'єкту досліджень) кількість власників землі та землекористувачів за 2011-2013 рр. на землях рекреаційного призначення становила 11 осіб, у віддані яких перебуває 25,34 га земель.

Переважає кількість об'єктів рекреації Харківської області, майже 7 тис. га (58,3%), розташована за межами населених пунктів, а на території Борівського району це 100% об'єктів. Отже, для встановлення платного характеру використання даного ресурсу області є потреба застосування нових положень методики нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення.

Плата за рекреаційні ресурси – один із способів вилучення диференціальної ренти. Відомо, що умова утворення диференціальної ренти різна, що пов'язано із різномірністю властивостей ділянок природи. Крім того, диференціальна рента ділиться на два види. У рамках диференціальної ренти I, яка фактично і виступає основою оцінки потенційних можливостей території, додатковий чистий дохід виникає від більшої продуктивності природних ресурсів і їх більш зручного місця розташування. На практиці ці дві властивості часто переплітаються, тобто кращі природні ресурси можуть перебувати у територіально невідповідних умовах і навпаки. Оскільки в будь-якому випадку диференціальна рента I створюється більш високими умовами обумовленими природними факторами, вона повинна надходити в розпорядження всього суспільства. Рентний дохід на землях рекреаційного призначення виникає від використання землі як екологічного середовища, тому дану ренту можна визначити як природно-ресурсну [3].

Таблиця 1

Фактичний стан використання земель рекреаційного призначення у межах Харківської області та Борівського району за період 2011-2013 рр.

Назви земельних угідь, форм власності та видів користування	Харківська область			Борівський район		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Кількість власників землі та землекористувачів	308	308	311	11	11	11
Площа земель, тис. га	1200	1200	1200	25.34	25.34	25.34
Ліси та інші лісовкриті площі	100	100	100			
у тому числі інші лісові землі	100	100	100			
із них для захисної, біологічної та природоохоронної мети	100	100	100			
Забудовані землі	1000.0	1000.0	1000.0	25.34	25.34	25.34
землі громадського призначення	200	200	200			
землі, які використовуються для відпочинку та інші відкриті землі	800	800	800	25.34	25.34	25.34
у т.ч. зелених насаджень загального користування	100	100	100			
кемпінгів, будинків для відпочинку або для проведення відпусток	700	700	700	25.34	25.34	25.34
Води	100	100	100			
у тому числі під штучними водосховищами	100	100	100			
Державна власність						
кількість власників	126	125	125	2	2	2
площа	600	600	700	6.58	6.58	6.58
Приватна власність						
кількість власників	13	14	13			
площа	100	100	100			
<i>Землі, що перебувають на умовах користування</i>						
кількість користувачів	174	174	179	9	9	9
площа	500	500	500	18.76	18.76	18.76
у т.ч. на умовах оренди						
кількість орендарів	125	127	128	9	9	9
площа	500	500	500	18.76	18.76	18.76

Природно-ресурсна рента – категорія рентного доходу, який виникає в результаті господарської діяльності, пов'язаної з використанням у суспільному виробництві засобів виробництва природних ресурсів, кількість яких обмежена і які характеризуються вичерпністю чи відновлюваністю. Цей рентний дохід розподіляється між власником природного ресурсу – державою (її органами) чи певним суб'єктом, на праві власності (володіння) якого перебуває природний ресурс, та користувачем цього ресурсу – суб'єктом господарювання, що відповідно до законодавства є власником продукції (послуг), виробленої у процесі користування природними ресурсами [3].

У рекреації, як і в інших ресурсоемних галузях, природні ресурси є основним «засобом виробництва», тобто відновлення життєвих сил відбувається на базі використання природних ресурсів. Отже, за рекреаційні ресурси повинна бути встановлена плата, аналогічна діючій в інших сферах господарювання.

Як правило, сукупна цінність такої території значно вища їх ринкової вартості, адже включає в себе ще й не оцінювані природні функції, такі як можливість організації відпочинку на природі, а також функції регулювання екосистем, підтримки водного балансу лісами, акумулювання вологи водно-болотними об'єктами. Крім визначення вартості природного ресурсу, як матеріально-фізичного, існує об'єктивна категорія цінності ресурсу, котра відображає загальну корисність, що є переважаючою по відношенню з іншими можливими цільовими напрямками використання.

Для України, основою такого платного використання природного ресурсу, який визначає потенційну цільову корисність об'єкту, згідно з Податковим кодексом, виступає показник нормативної грошової оцінки (НГО).

Визначення нормативної грошової оцінки земель рекреаційного призначення за межами населених пунктів здійснюється відповідно до затверджених законодавством Методики та Порядку. Чинні положення Методики нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) затверджено постановою Кабінету міністрів України від 23.11.2011 р. № 1278. Це друга методика, яка діє на теренах незалежної України. Одноіменний Порядок нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) затверджено наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 22.08.2013 р. за № 508 [4] (Порядок 2013 р.). Це третій діючий порядок, попередній було затверджено в оновленій редакції за спільним Наказом Держкомзем, Мінагрополітики, Мінбуду, Мінлісгоспу, Мінводгоспу та УААН від 27.01.2006 № 19/16/22/11/17/12 (Порядок 2006 р.).

Методологічні зміни, які відбулися згідно прийнятих нормативних документів досліджено на прикладі земельної ділянки бази відпочинку «Чайка» Борівського району Харківської області. За Технічною документацією із землеустрою щодо встановлення (в натурі) на місцевості меж земельної ділянки об'єкт має площу 1,5395 га. За даними Поземельної книги від 11.06.2013 р. кадастровий номер – 6321084000:01:001:0255. Відповідно до ст. 51 Земельного кодексу України ділянка надана для обслуговування бази відпочинку «Чайка» належить до земель рекреаційного призначення. Ділянка розташована на відстані 9,2 км від селища Борова, на 2,4 км від автомобільної дороги Київ-Харків-Довжанський. Межа када-

стрового кварталу (у межах якого розташована ділянка) до зазначеної автомагістралі проходить на відстані 1,17 км.

Систему змін було проаналізовано згідно з Порядками 2006 та 2013 рр.

Першою відмінністю є визначення об'єкту оцінки. Так Порядок 2013 р. передбачає здійснювати основні розрахунки для території кадастрових кварталів у складі адміністративних районів і лише на основі вказаних розрахунків проводити визначення НГО для окремої земельної ділянки. Земельна ділянка приймається як цілісна територіальна одиниця за основним цільовим напрямком її використання, а наявні у її межах інші функції використання (визначені структурою земельних угідь) лише уточнюють диференціацію основної функції, що є відмінним від Порядку 2006 р., де диференціація розрахунків НГО та застосування відповідних Методик здійснювалася вже на етапі визначення структурного складу земельної ділянки. Так при наявності у складі земельної ділянки площ сільськогосподарських угідь їх оцінка здійснювалася відповідно до Методики та Порядку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів. По-друге, основу розрахунку нормативної грошової оцінки земель рекреаційного призначення згідно Порядку 2013 р. становить величина рентного доходу, що формується на вказаних землях, за Порядком 2006 р. – нормативний середньорічний економічний ефект, хоча за змістом ці величини ідентичні. Наступна відмінність у методології розрахунку, яка, на відміну від попередньої, дозволяє застосувати сучасні програмні продукти, для автоматизації оформлення електронного документу відповідно до вимог Порядку ведення Державного земельного кадастру, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2012 р. № 1051. Крім того, враховуючи положення пункту 22 Постанови № 1051 та пункту 3.2 Порядку 2013 точність подання інформації щодо наявних у межах кварталів локальних факторів та безпосереднє встановлення меж кадастрових кварталів повинні мати чітке геодезичне обґрунтування (координати та усі необхідні проміри з відображенням на планово-картографічному матеріалі).

Підтвердженням змін, що відбулися є дані таблиці 2, що дає співставлення методологічних положень та визначення НГО за Порядками 2006 та 2013 рр.

Невключення до переліку обмежень п. 2.5 Порядку 2013 земель рекреаційного призначення створює підстави визначення величини Kp_1 , що виступає складовою коефіцієнта місця розташування K_m . Згідно з умовами розташування кадастрового кварталу, він перебуває у зоні впливу сел. Борова, що формує величину Kp_1 на рівні – 16,1258. Таке надвелике значення пов'язано із досить малою величиною рентного доходу рекреаційних земель, що не відображає ідентичної залежності із землями промисловості, де величина рентного доходу у 10,58 разів вища. Тому в результаті виконаних розрахунків (дані табл. 2) маємо перевищення величини нормативної грошової оцінки за Порядком 2013 р. до результатів Порядку 2006 р. в 8,15 рази або на 364,49 тис. грн., що не відповідає умовам формування рентного доходу на аналогічних за принципом їх створення на землях оздоровчого чи природоохоронного призначення. При прирівняні величини Kp_1 до 1, показник НГО становитиме у розрахунку на 1 м² – 2.15 грн., а для усієї ділянки – 33127.95 грн.

Таблиця 2

**Основні показники розрахунку НГО земельної ділянки бази відпочинку «Чайка»
Борівського району Харківської області, станом на 2014 р.**

№	Показник	Значення показника	
		Порядок 2006 р.	Порядок 2013 р.
1	Методика (формула)	$C_n = E \times T_k \times K_{mc} \times P_d \times K_i$	$C_n = P_d \times P_d \times C_k \times K_m \times K_v \times K_{mc} \times K_i$
2	Площа земельної ділянки, м ²	15395	15395
3	Рентний дохід (Рд) або нормативний середньорічний економічний ефект (Е), грн./м ²	Е = 0,050	Рд = 0,0627
4	Термін капіталізації, років	Тк = 33	Ск = 33
5	Коефіцієнт, який враховує місце розташування та цінність земельної ділянки	Кмц = 1,755х 0,8 = 1,404	Кмц = 0,8
6	Коефіцієнт, який враховує місце розташування земель	-	Км = 16,0584
7	Коефіцієнт, який враховує вид використання ділянки	-	Кв = 1,0
8	Коефіцієнт індексації	Ки = 1,254	Ки = 1,0
9	НГО, грн./м ²	Цн = 2,905	Цн = 26,5811
10	Загальна НГО земельної ділянки, грн.	44722,48	409216,04

Таблиця 3

Показники плати за використання земельної ділянки бази відпочинку «Чайка», станом на 2014 р.

Нормативний документ, відповідно до якого здійснено розрахунок	Договір оренди від 06.11.2006 р.	Порядок 2006 р.	Порядок 2013 р.	Порядок 2013 р. (Кр=1)
НГО земельної ділянки, грн./м ² (для ріллі грн./га).	Не проведено (НГО ріллі по Харківській області 21688,40)	2.905	26.5811	2.1519
Ставка земельного податку, %	5 (ст. 279)	1 (ст. 274)	1 (ст. 274)	1 (ст. 274)
Розмір земельного податку, грн./м ²	0,11	0,03	0,27	0,02
Загальний розмір земельного податку, грн. на рік	1669.46	447.22	4092.16	331.29
Ставка орендної плати, %	5 (фактична)	5	5	5
Орендна плата, грн./м ²	0,11	0,15	1,33	0,11
Загальний розмір орендної плати, грн.	1669.46	2236.12	20460.80	1656.43

Дані рис. 1 візуально відображають критичні відмінності у наведених розрахунках.

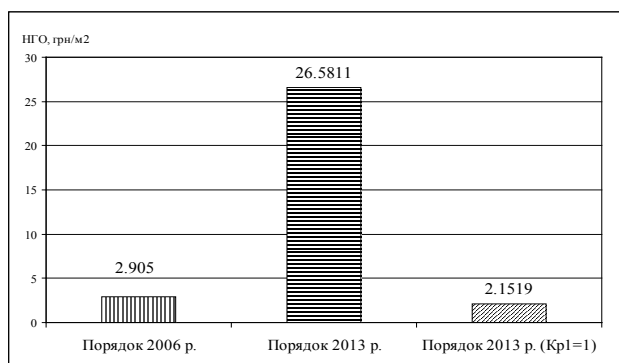


Рис. 1. Показники НГО земельної ділянки бази відпочинку «Чайка» Борівського району Харківської області станом на 01.01.2014 р., грн./м²

Отже проведений аналіз та виконані розрахунки безперечно доводять необхідність внесення уточнень до положень чинного порядку нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення, адже наявні некоректні розрахунки призводять до необґрунтованих завищених величин, нормативних значень, які мають прямий вплив на податкові механізми. Дані табл. 3 відзеркалюють фактичні твердження.

Платні умови досліджуваної земельної ділянки були сформовані згідно положень (на той час 2006 р.) Закону «Про плату за землю», а на сьогодні це положення ст. 279 та 288 Податкового

кодексу, коли за умови відсутності НГО система платежів визначається за показниками НГО орних земель області. При визначенні НГО земельної ділянки питання плати за використання земельних ресурсів та орендних нарахувань регламентовано ст. 274 та 288 Податкового кодексу. Тому наявність методологічно некоректних положень визначення НГО призводить до збільшення орендних платежів до фактично існуючих на 18791,34 грн. Для органів місцевого самоврядування це, безумовно, позитивні зміни, але для користувача, який і несе відповідальність за збереження корисних, неповторних властивостей об'єкту, – це додаткові витрати, які можливо було б освоїти на потреби природо-ресурсного збереження.

Висновки і пропозиції. Отже, нормативна грошова оцінка земельних ділянок рекреаційного призначення повинна базуватися на величині природно-ресурсної ренти, що включає у себе не лише вартість безпосередньо наявних на земельній ділянці природних ресурсів, а також залучає сукупність додаткових нематеріальних функцій, що проявляється у біологічно-відновлювальних властивостях. Запровадження нових положень Методики (2011 р) та Порядку нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (2013 р.) має важливі переваги з питань автоматизації процесу масової оцінки об'єктів, що дозволяє запровадити програмні продукти та уникати індивідуального тлумачення оцінювача з приводу відбору того чи іншого показника з обґрунтування зональних та локальних факторів оцінки об'єкту. Але у той же час така оцінка має

досить велике усереднення з приводу урахування індивідуальних унікальних властивостей кожної ділянки, а наявні методологічні прорахунки по-

силюють неточності визначення потенціалу природного об'єкту та необґрунтовано завищених додаткових навантажень.

Список літератури:

1. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 5.06.1991 р. № 1264-ХІІ із змінами від 26.04.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/page3>.
2. Державний земельний кадастр України за станом на 1 січня 2008 року: Книга І. – К. : Держкомзем України, 2008. – 259 с.
3. Рентні відносини в системі модернізації національного господарства / За редакцією д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К. : РВПС України НАН України, 2007. – 518 с.
4. Порядок нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) : Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 22.08.2013 р. за № 508 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1573-13>.

Сухомлин Л. В.

Минаков О. С.

Харьковский национальный аграрный университет имени В. В. Докучаева

ФОРМИРОВАНИЕ НОРМАТИВНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ РЕКРЕАЦИОННОГО НАЗНАЧЕНИЯ И ЕЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

Резюме

Исследованы вопросы изменений правовых и методологических положений оценочного процесса на землях рекреационного назначения, расположенных за границами населенных пунктов для целей налогообложения. Проанализировано фактическое использование указанных земель и определены их потенциальные территориальные условия. Приведены предложения по усовершенствованию оценочного процесса.

Ключевые слова: нормативная денежная оценка, оценочный процесс, земли рекреационного назначения, рента, налогообложение земель.

Sukhomlin L. V.

Minakov O. S.

Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev

ESTABLISHMENT OF A REGULATORY PECUNIARY VALUATION OF LAND RECREATIONAL PURPOSE AND ITS PRACTICAL APPLICATION

Summary

The legal changes and methodological aspects of the assessment process for recreational land (located outside settlements) for tax purposes were investigated. The actual use of these lands and determination their potential territorial conditions were analyzed. Improving the assessment process was proposed.

Key words: normative monetary evaluation, the evaluation process, recreational land, rent, land taxation.

УДК 338.2: 332.142.6

Хижнякова Н. О.

Рівненський державний гуманітарний університет

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФАКТОРІВ НА ПРИЙНЯТТЯ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УКРАЇНІ

Встановлено фактори міжнародного рівня, які впливають на здійснення процесу прийняття екологічно орієнтованих управлінських рішень в Україні. Досліджено основні форми та результати співпраці міжнародних суб'єктів прийняття рішень. Оцінено роль екологічно орієнтованих управлінських рішень у впровадженні концепції «зеленої» економіки.

Ключові слова: екологічно орієнтовані управлінські рішення, прийняття рішень, міжнародний рівень, суб'єкт, взаємодія, форми співпраці, конференція, конвенція, протокол, «зелена» економіка.

Постановка проблеми. Досягнення сучасного рівня глобалізації економічних процесів та екологічних проблем призвело до того, що здійснення прийняття екологічно орієнтованих управлінських рішень (ЕОУР) на національному рівні, зокрема, і в Україні, перебуває під впливом низки міжнародних факторів.

Без врахування цих факторів видаються неможливими як співпраця в екологічній сфері на міжнародному рівні, досягнення економічних успіхів на зовнішніх ринках та зовнішніх політичних пріоритетів, так і успішне вирішення еколого-економічних проблем всередині держави. Тому зазначені чинники міжнародного рівня потребують ретельного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практично кожна сучасна публікація, присвячена проблемам економіки природокористування та охорони навколишнього середовища, містить короткий або детальний аналіз змісту наявних міжнародних документів екологічного спрямування та напрацювань міжнародних екологічних організацій або принаймні згадку про них. Це, передусім, праці, присвячені екологічному менеджменту та аудиту [1; 2], екологічній політиці [3], забезпеченню сталого розвитку [4], а також використанню природного капіталу, формуванню еколого-економічного простору, подоланню глобальних екологічних загроз тощо.

Дослідженню такої нової концепції економічного розвитку, як «зелена» економіка, та можливостей її впровадження присвячені розробки Буркинського Б.В., Галушкіної Т.П., Реутова В.С. [5; 6], Харічкова С.К., Андреевої Н.М. [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас варто зазначити, що системне дослідження взаємодії міжнародних суб'єктів прийняття ЕОУР, а також взаємозв'язку окремих груп міжнародних документів екологічного спрямування на сьогодні відсутнє.

Крім того, у наявних публікаціях роль ЕОУР у процесі переходу до «зеленої» економіки чітко не визначена.

Мета статті. Таким чином, головною метою цієї роботи є встановлення факторів міжнародного рівня, які впливають на здійснення процесу прийняття ЕОУР в Україні, а також дослідження основних з цих факторів, зокрема, міжнародних екологічних документів та ідей побудови суспільства на засадах «зеленої» економіки.

Виклад основного матеріалу. Основні групи факторів міжнародного рівня, які впливають на прийняття ЕОУР в Україні, відображено на рис. 1.

Передусім на цей процес впливають вимоги рекомендаційних та нормативних ЕОУР, прийнятих суб'єктами міжнародного рівня (рис. 1).

Основні суб'єкти міжнародного рівня та їх взаємодію у процесі прийняття рекомендаційних та нор-

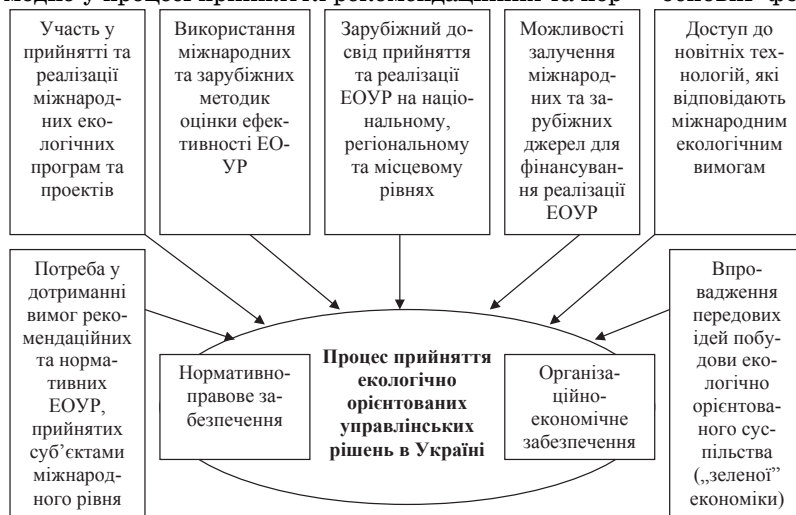


Рис. 1. Вплив факторів міжнародного рівня на процес прийняття екологічно орієнтованих управлінських рішень в Україні

Джерело: розроблено авторами

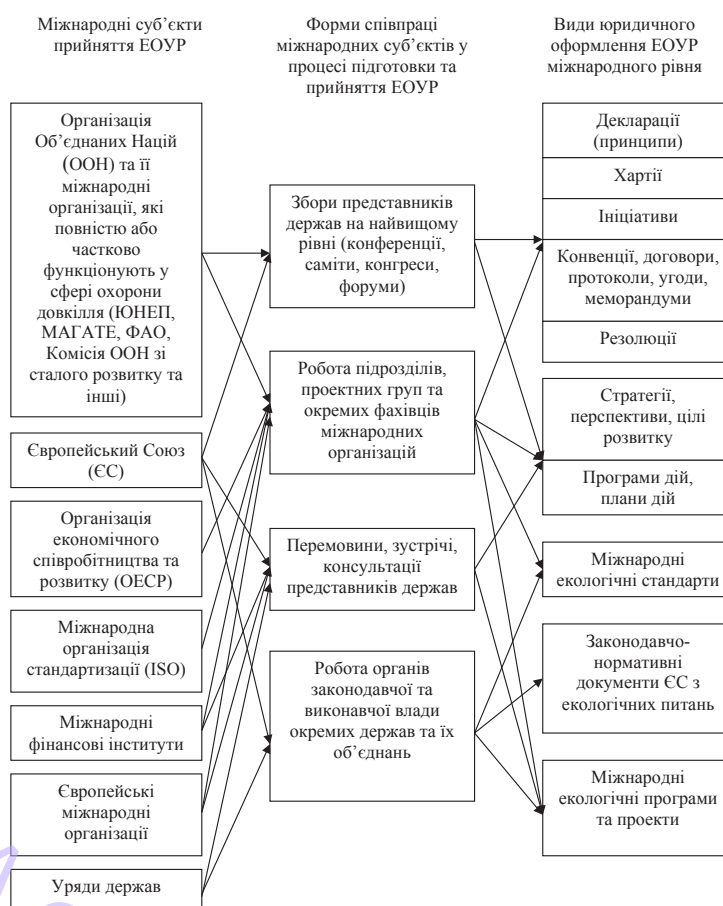


Рис. 2. Взаємодія міжнародних суб'єктів у процесі прийняття екологічно орієнтованих управлінських рішень

Джерело: розроблено авторами

мативних ЕОУР, які визначають нормативно-правове поле та організаційно-економічний механізм прийняття ЕОУР в Україні, відображено на рис. 2.

Запропонована автором схема (рис. 2) дозволяє простежити, якими з форм співпраці користується кожен із суб'єктів, а також у результаті використання яких форм співпраці розробляються і приймаються певні види міжнародних документів.

Отже, перша частина рис. 2 визначає міжнародні суб'єкти прийняття ЕОУР, а друга – чотири основні форми їх співпраці, використання яких усталювалося впродовж останніх 40-50 років.

Існує практика проведення зборів представників держав на світовому рівні (фактично на рівні ООН), до найважливіших з яких належать:

- 1) Міжнародна конференція ООН з питань навколишнього середовища (Стокгольм, 1972);
- 2) Міжнародна конференція ООН з навколишнього середовища та розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992);
- 3) Перший світовий конгрес економістів з навколишнього середовища та природних ресурсів (Венеція, 1998);
- 4) Всесвітній саміт зі сталого розвитку «Ріо+10» (Йоганнесбург, 2002);
- 5) Конференція ООН зі сталого розвитку «Ріо+20» (Ріо-де-Жанейро, 2012).

На європейському рівні практикується скликання періодичних з'їздів міністрів певного профілю, зокрема, конференцій міністрів охорони навколишнього природного середовища, міністрів регіонального (просторового) планування, міністерських конференцій з питань захисту лісів у Європі та інших.

Третя частина рис. 2 визначає види юридичного оформлення ЕОУР міжнародного рівня, які на сьогодні використовуються у світовій практиці.

Міжнародні декларації передбачають викладення певних принципів. До найбільш відомих екологічних декларацій світового рівня належать:

1) Стокгольмська Декларація з навколишнього середовища (1972);

2) Декларація Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку, яка містить принципи сталого розвитку (1992);

3) Йоганнесбургська Декларація про сталий розвиток (2002);

4) Декларація «Майбутнє, якого ми прагнемо» (2012).

Іноді міжнародні документи безпосередньо носять назву принципів, наприклад, Основоположні (керівні) принципи сталого просторового розвитку Європейського континенту.

Міжнародні документи декларативного характеру можуть також носити назву хартій, наприклад, Всесвітня хартія природи 1992 року, Європейська хартія регіонального (просторового) планування 1983 року, Європейська хартія про навколишнє середовище та охорону здоров'я 1989 року, Європейська хартія міст і територій сталого розвитку 1994 року тощо.

Міжнародні ініціативи служать для активізації роботи у певному напрямку і визначають початкові кроки з боку сторін для цього, наприклад, Софійська ініціатива з економічних інструментів, затверджена Європейською конференцією міністрів охорони навколишнього природного середовища у 1995 році, Глобальна ініціатива з економіки палива ЮНЕП та Ініціатива зі створення «зеленої» економіки ЮНЕП.

Дуже важливе значення мають екологічні конвенції, окремі з яких, як правило, рамкові, супроводжуються протоколами, а іноді – угодами та меморандумами. Це, по суті, багатосторонні міжнародні договори, які підписуються представниками держав, але набувають юридичної сили для певної держави після здійснення їх ратифікації.

Ратифіковані Україною екологічні конвенції, а також ті, до яких Україна приєдналася, відповідно до цільового призначення пропонуються розподілити таким чином:

1) конвенції, спрямовані на вирішення проблем мінімізації негативного впливу економічної діяльності на стан довкілля і здоров'я людей, а саме:

– проблем захисту повітряного басейну та зміни клімату – Конвенція про трансграничне забруднення повітря на великі відстані та протоколи до неї, Віденська конвенція про охорону озонного шару та Монреальський протокол до неї, Рамкова конвенція ООН про зміну клімату та Кіотський протокол до неї;

– проблем мінімізації забруднення водних ресурсів – Конвенція про запобігання забрудненню моря скидами відходів та інших матеріалів, Міжнародна конвенція про запобігання забрудненню з суден та протокол до неї, Конвенція про захист Чорного моря від забруднення та протоколи до неї, Конвенція щодо співробітництва по охороні та сталому використанню ріки Дунай, Конвенція

про охорону та використання трансграничних водотоків та міжнародних озер і протокол до неї;

– проблем поводження з відходами – Об'єднана конвенція про безпеку поводження з відпрацьованим паливом та радіоактивними відходами, Базельська конвенція про контроль за трансграничним перевезенням небезпечних відходів та їх видаленням;

– проблем збереження природних ландшафтів та біорізноманіття – Конвенція про охорону всесвітньої культурної і природної спадщини, Конвенція про охорону біологічного різноманіття та Картахенський протокол до неї, Конвенція про водно-болотні угіддя, що мають міжнародне значення головним чином як середовище існування водоплавних птахів, Конвенція про охорону дикої фауни та флори і природних середовищ існування в Європі, Конвенція про міжнародну торгівлю видами дикої фауни і флори, що перебувають під загрозою зникнення, Конвенція про збереження мігруючих видів диких тварин та угоди до неї, Конвенція про боротьбу з опустелюванням, Європейська ландшафтна конвенція, Рамкова конвенція про охорону і сталий розвиток Карпат (Карпатська конвенція) та протоколи до неї, інші договірні документи;

– проблем попередження та мінімізації наслідків природних і техногенних надзвичайних ситуацій – близько 10 конвенцій, які стосуються ядерної безпеки, поводження з ядерною, біологічною та хімічною зброєю, а також аварійного забруднення нафтою;

– проблем виробництва та споживання екологічно чистої продукції і обмеження використання небезпечних хімічних сполук – Стокгольмська конвенція про стійкі органічні забруднювачі і Роттердамська конвенція;

2) конвенції, призначені для регламентування процесу підготовки та прийняття ЕОУР – Конвенція про оцінку впливу на навколишнє середовище у трансграничному контексті та Орхуська конвенція.

При встановленні наявності та назв договірних документів використано дані [1, с. 226-227; 8] та офіційного сайту Верховної Ради України. При побудові їх розподілу використано класифікацію еколого-економічних проблем, запропоновану автором у публікації [9, с. 184-185]. Як бачимо, усі конвенції та протоколи, крім двох останніх, орієнтовані на вирішення еколого-економічних проблем, а саме їх другої групи – проблем мінімізації негативного впливу економічної діяльності на стан довкілля і здоров'я людей. Найбільша кількість документів присвячена проблемам збереження ландшафтів та біорізноманіття.

Лише окремі конвенції та протоколи з перелічених, у назві яких вживаються словосполучення «стале використання», «сталий розвиток», «стале управління», можуть паралельно вважатися спрямованими на вирішення проблем забезпечення економічної діяльності природними ресурсами.

Впродовж періоду незалежності Україна була дуже активною у роботі з міжнародними конвенціями, ратифікувавши близько 20 конвенцій та протоколів усіх видів цільового призначення і приєднавшись більше, ніж до 10 конвенцій та протоколів, спрямованих, переважно, на збереження ландшафтів та біорізноманіття.

Крім того, Україною укладено двосторонні угоди про співробітництво у галузі охорони навколишнього середовища на урядовому та міністерському рівнях [8, с. 201-203].

На міжнародному рівні також приймаються документи, які встановлюють стратегічні цілі розвитку з врахуванням екологічних аспектів, наприклад, стратегія зеленого зростання ОЕСР, глобальна екологічна перспектива, запропонована ЮНЕП, програмний документ ООН «Цілі розвитку на тисячоліття» 2000 року тощо. Також приймаються програми дій або плани дій, найвідомішою з яких є Програма дій «Порядок денний на 21 століття» та наступні документи того ж характеру, присвячені проблемам сталого розвитку. Передбачається також можливість приймання планів дій щодо впровадження конвенцій та протоколів.

Для внутрішніх суб'єктів прийняття ЕОУР усіх рівнів важливе значення мають міжнародні екологічні стандарти, передусім, ті, які розробляються Міжнародною організацією стандартизації (ISO). Це, у першу чергу, серія міжнародних стандартів екологічного менеджменту та аудиту ISO 14000. У зв'язку з необхідністю забезпечення виходу на зовнішні ринки Україна з 1 січня 1998 року впровадила на своїй території стандарти зазначеної серії як добровільні стандарти [4, с. 558].

В подальшому було здійснено інтеграцію методології аудиту систем управління якістю та екологічного аудиту шляхом видання і впровадження міжнародного стандарту ISO 19011:2002 «Настанови щодо здійснення аудитів систем управління якістю та/чи екологічного управління» [2, с. 44]. В Україні чинним є національний стандарт ДСТУ ISO 19011:2003 з такою ж назвою, який виступає аналогом до згаданого міжнародного [2, с. 48].

Крім того, Міжнародна організація стандартизації (ISO) розробила цілі серії екологічних стандартів щодо води, шуму тощо, які постійно удосконалюються. Триває робота з поступового впровадження цих стандартів Україною через підготовку гармонізованих національних стандартів ДСТУ ISO.

Що ж до міжнародних стандартів екологічного менеджменту і аудиту, то, крім стандартів ISO, на європейському рівні прийнято Директиву ЄС № 761/2001 EMAS «Системи екологічного менеджменту і аудиту», де корпоративну екологічну політику визначено як комплексний об'єкт екологічного аудиту для кожного з 12 аспектів: від планування нової екологічно чистої продукції, поводження з відходами до економії енергії та екологічної поведінки корпорації у різних секторах ринку [2, с. 43].

Зазначена директива є складовою системи законодавчо-нормативних документів ЄС екологічного спрямування. Таких документів налічується понад 300; вони представлені переважно рамковими директивами, директивами та постановами. Оскільки однією з основних вимог до держав, які прагнуть бути прийнятими до ЄС, є наближення їх законодавства до чинного в ЄС, то виникає необхідність прискорення цього процесу і для екологічного законодавства.

Всі перелічені на рис. 2 ЕОУР міжнародного рівня носять рекомендаційний або нормативний характер і, як було зазначено, визначають нормативно-правове поле та організаційно-економічний механізм прийняття ЕОУР в Україні. Тільки міжнародні екологічні програми та проекти, які містять конкретні заходи і мають принести певний екологічний та еколого-економічний ефект, мають директивний характер щодо виконання дій, встановлений термін реалізації та виконавців.

Процес прийняття ЕОУР має відбуватися у контексті передових ідей побудови екологічно орі-

єнтованого суспільства, зокрема, ідей «зеленої» економіки. Активним провідником ідей «зеленої» економіки у світі нині є ЮНЕП [7, с. 17; 10, с. 3]. ЮНЕП визначає «зелену» економіку як таку економіку, яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, і при цьому суттєво знижує ризики для довкілля та його збіднення [10, с. 2]. Концепція «зеленої» економіки не замінює концепцію сталого розвитку, а є її складовою [10, с. 2; 11, с. 2].

Проблема прийняття і реалізації ефективних ЕОУР з точки зору концепції «зеленої» економіки набуває надзвичайної ваги. Це дуже яскраво видно при дослідженні 10-ти умов переходу до «зеленої» економіки, запропонованих Цільовою групою Міжнародної торгової палати з питань «зеленої» економіки, та їх взаємозалежності. «Зелена» економіка потребує активного інвестування (умова 8), для успішності якого необхідно впровадити нормативну базу, яка б сприяла прийняттю обґрунтованих рішень щодо вкладення коштів [11, с. 5].

Крім того, «зелена» економіка потребує цілісного підходу до процесу прийняття рішень (умова 9), що передбачає збалансування екологічних, соціальних та економічних пріоритетів, та спирається на структури управління (умова 10), які дають можливість всім учасникам процесу виконувати свої зобов'язання [11, с. 6]. При цьому прийняття рішень та формування ефективних структур управління належать до взаємопов'язаних та міжсекторних елементів [11, с. 4], які забезпечують інтеграцію решти умов переходу до «зеленої» економіки. Недаремно Т.П. Галушкіна та В.Є. Рєтов ототожнюють «зелену» економіку з еколого-орієнтованою і визначають її як нову парадигму економічного розвитку [6, с. 8].

Висновки і пропозиції. На основі викладеного можна зробити такі висновки:

1. На формування нормативно-правового та організаційно-економічного забезпечення процесу прийняття ЕОУР в Україні чинить вплив ряд факторів міжнародного рівня, серед яких більш детально досліджено ЕОУР міжнародного рівня та концептуальну модель «зеленої економіки».

2. На міжнародному рівні функціонує ряд суб'єктів прийняття ЕОУР: уряди держав, ЄС, міжнародні організації, у тому числі системи ООН, міжнародні фінансові інститути. Починаючи з 60-х років XX століття поступово відпрацьовувалися форми їх взаємодії та з'являлися різні види юридичного оформлення ЕОУР міжнародного рівня – декларації, хартії, ініціативи, конвенції, директиви тощо. На сьогодні на міжнародному рівні сформовано чітку схему взаємодії суб'єктів прийняття ЕОУР.

3. Україна є активним суб'єктом міжнародних відносин в екологічній сфері. Зокрема, ведеться робота щодо підписання та ратифікації конвенцій, узгодження національних екологічних стандартів з міжнародними, участі у міжнародних екологічних конференціях тощо. Надалі пропонується посилити міжнародну співпрацю шляхом реального, а не задекларованого впровадження ратифікованих екологічних конвенцій, продовження процесу їх ратифікації, роботи щодо впровадження міжнародних стандартів, а також приведення законодавчо-нормативних документів у відповідність до вимог екологічних директив та інших законодавчо-нормативних документів ЄС.

4. Процес прийняття ЕОУР в Україні має відбуватися у світлі передових ідей побудови екологічно

орієнтованого суспільства, зокрема, ідей «зеленої» економіки. З одного боку, впровадження концепції «зеленої» економіки змістить акценти у прийнятті рішень і сприятиме ефективному здійсненню процесу прийняття та реалізації ЕОУР в Україні (рис. 1), а з іншого – прийняття ЕОУР є необхідною умовою для переходу до «зеленої» економіки. Дуже важ-

ливим у даному контексті виступає дослідження міжнародних, зарубіжних та національних методик оцінки ефективності ЕОУР, а також зарубіжного досвіду прийняття ЕОУР та формування на їх основі нормативної бази, яка б сприяла прийняттю обґрунтованих рішень щодо вкладення коштів як державними, так і приватними інвесторами.

Список літератури:

1. Галушкіна Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика) / Т.П. Галушкіна. – Одесса : ИПРЭИ НАН України, 2000. – 280 с.
2. Бондар О. Екологічний аудит: світовий досвід і вітчизняні реалії / О. Бондар, Г. Білявський, Ю. Саталкін, М. Пилипчук // Вісник НАН України. – 2011. – № 4. – С. 42-51.
3. Синякевич І.М. Інструменти екополітики: теорія і практика / І.М. Синякевич. – Львів : ЗУКЦ, 2003. – 188 с.
4. Основи стійкого розвитку : навч. посібник / за ред. Л.Г. Мельника. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
5. Буркинський Б.В. «Зелена» економіка кризь призму трансформаційних зрушень в Україні : монографія / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов. – Одеса : ІПРЕД НАН України. – Саки : ПП «Підприємство Фенікс», 2011. – 348 с.
6. Галушкіна Т.П. Стратегія активізації розвитку «зеленої» економіки в Україні / Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов // Екологічний вісник. – 2011. – № 2. – С. 8-9.
7. Харічков С.К. «Зелені інвестиції» як каталізатор переходу до нового курсу розвитку економіки: міжнародні орієнтири і перспективи впровадження / С.К. Харічков, Н.М. Андреева // Економіст. – 2010. – № 12. – С. 16-21.
8. Довідник чинних міжнародних договорів України у сфері охорони довкілля / кол. авт. Андрусевич А., Андрусевич Н., Козак З. – Львів, 2009. – 203с.
9. Хижнякова Н.О. Сутність екологічно орієнтованих управлінських рішень та їх роль у вирішенні еколого-економічних проблем / Н.О. Хижнякова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11(137). – С. 181-188.
10. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для представителей властных структур. – ЮНЕП, 2011. – 44 с.
11. Десять умов переходу до «зеленої» економіки. – Комісія Міжнародної торгової палати з навколишнього середовища та енергетики, Цільова група з питань «зеленої» економіки, 2011. – 7 с.

Хижнякова Н. А.

Ровенский государственный гуманитарный университет

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРИНЯТИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Резюме

Определены факторы международного уровня, влияющие на процесс принятия экологически ориентированных управленческих решений в Украине. Исследованы основные формы и результаты сотрудничества международных субъектов принятия решений. Оценена роль экологически ориентированных управленческих решений во внедрении концепции «зеленой» экономики.

Ключевые слова: экологически ориентированные управленческие решения, принятие решений, международный уровень, субъект, взаимодействие, формы сотрудничества, конференция, конвенция, протокол, «зеленая» экономика.

Khyzhnyakova N. O.

Rivne State Humanitarian University

INFLUENCE FACTORS ON INTERNATIONAL ADOPTION ENVIRONMENTALLY ORIENTED MANAGEMENT DECISIONS IN UKRAINE

Summary

The international factors having influence on the process of the ecologically oriented decision making in Ukraine are determined. The main forms and results of the international ecological co-operation are investigated. The role of the ecologically oriented decisions for the implementation of the green economy concept is evaluated.

Key words: ecologically oriented decisions, decision making, international level, subject, interaction, forms of co-operation, conference, convention, protocol, green economy.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 005.3:005.963:331.108.38

Гетьман О. О.
Петренчук Н. В.

Дніпропетровська державна фінансова академія

ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПІДБОРУ, НАЙМУ ТА АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

У статті розглянуто особливості підбору, найму та адаптації персоналу на вітчизняних підприємствах. Наведено авторську інтерпретацію механізму підбору та адаптації персоналу на вітчизняних підприємствах. Запропоновано інноваційно-інтеграційний механізм підвищення ефективності процесів відбору, найму й подальшої адаптації кадрів на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: підбір персоналу, найм персоналу, адаптація персоналу, організаційний механізм, система управління персоналом.

Актуальність теми дослідження. В сьогоdnішніх умовах господарювання підприємствам дедалі складніше стає виживати в умовах жорсткого конкурентного середовища, адже ресурси майже однаково доступні на ринку і боротьба за них йде однаковими способами. Але очевидним сьогодні є той факт, що від якості трудових ресурсів (персоналу підприємства – в межах конкретного підприємства) залежить успіх будь-якої компанії (підприємства, організації, установи) на ринку. В таких умовах надзвичайно важливою є виважена робота з ефективного пошуку, якісного підбору, подальшого найму і постійного розвитку / адаптації персоналу, що і актуалізує тему наших наукових досліджень.

Постановка проблеми. Персонал як фундаментальна основа будь-якої компанії забезпечує ефективне використання всіх наявних ресурсів і в підсумку формує її конкурентоспроможність. Його внесок у досягнення цілей організації залежить, у першу чергу, від ефективності роботи з персоналом, починаючи з найму. Тому вирішення про-

BLEM ефективного пошуку, підбору і подальшого найму висококваліфікованого персоналу сприятиме підвищенню загальної ефективності підприємства в ринковому середовищі. Очевидно, наступним кроком в забезпеченні якісної і продуктивної роботи найманого персоналу виступатиме його подальший розвиток (на основі цільового компетентнісного підходу) та адаптація як до робочого місця, так і до колективу. В загальному вигляді постановку проблеми та місця наших досліджень в системі управління персоналом можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній науковій і навчально-методичній літературі питання підбору, ефективного найму, подальшої адаптації та розвитку персоналу висвітлені досить широко. Зокрема, в наукових працях відомих теоретиків сфері управління персоналом та економіки праці Д. Богині, І. Багрової, М. Долішнього, М. Дороніної, Г. Євтушенка, А. Кібанова, Е. Лібанової, А. Одегова, О. Щур, І. Школи та інших закладено підґрунтя для їх розуміння.

Практична сторона представлена розгалуженою діяльністю рекрутингових агентств та хедхантерів на вітчизняному ринку праці. Але і досі бракує узагальненого підходу до побудови ефективного механізму підбору персоналу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення в теорії побудови дієвих HR-систем і чисельні приклади успішної їх реалізації у вітчизняній практиці організації та регулювання підприємницької діяльності і публічного (державного) управління, досі не існує уніфікованого (стандартизованого, рекомендаційного) механізму (в системі управління, орієнтованого на результат), відповідно до якого можливо будувати інноваційно-інтеграційні схеми управління персоналом конкретних суб'єктів господарювання. Власне вирішенню вказаної проблеми і присвячена наша дослідницька стаття.

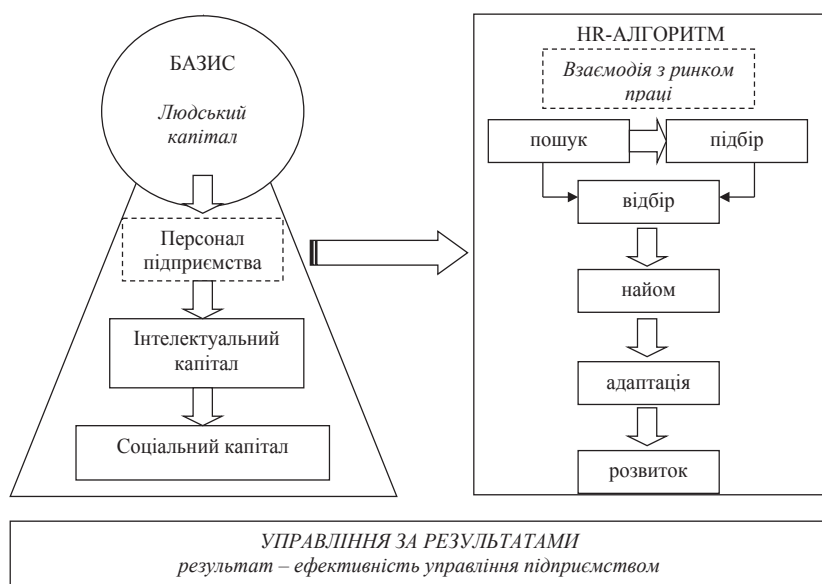


Рис. 1. Роль персоналу в системі формування людського капіталу підприємства

Джерело: розроблено авторами

Метою нашого дослідження є розробка механізму ефективного підбору й адаптації персоналу для вітчизняних підприємств (організацій, установ).

Виклад основного матеріалу. Сьогодні на вітчизняному ринку праці є очевидними суттєві диспропорції, які позначаються на якості процесів підбору і відбору персоналу. Так, за оцінкою кадрового холдингу АНКОР, темпи зростання ринку праці України в 2014 р. дещо уповільняться в порівнянні з 2013 р. (на фоні попереднього скорочення темпів розвитку ринку праці в 2013 р. порівняно з 2012 р.), що відіб'ється на зменшенні загальної кількості вакансій приблизно на 7-10% залежно від галузі. Динаміка ринку праці в Дніпропетровському регіоні в 2013 р. залишилася на рівні 2011-2012 рр. Підприємства регіону здебільшого інвестували кошти в залучення «ключового персоналу» (топ-менеджерів, проект-менеджерів, ІТР). У 2014 р. прогнозується збереження динаміки. Але попитом користуватимуться фахівці з продажів B2B, інженери, бухгалтери, технічні фахівці в металургії і машинобудуванні, топ-менеджери в ритейлі. Зміниться і баланс на ринку операторів з підбору персоналу: зросте попит на послуги аутстафінгу, лізингу та аутсорсингу персоналу. До того ж однією з основних тенденцій на сучасному ринку праці є розвиток нової послуги, яку активно почали надавати вітчизняні оператори ринку праці, – аутплейсменту [1].

Найвідповідальнішим етапом найму працівників є їх професійний підбір. Для якісного підбору, перш над усе, слід визначитись з потребою в персоналі. Загальновідомо, що відповідно до закону нормального розподілу, зі 100% аплікантив підходящими є тільки 20%. Для пошуку підходящого співробітника, на наш погляд, слід дотримуватися такої процедури:

- 1) змоделювати «профіль ідеального кандидата»;
- 2) вивчити якості вже працюючих кращих співробітників;

3) визначити джерела пошуку і залучення кандидатів (молодих фахівців доцільно залучати через соціальні інтернет-мережі; літніх досвідчених фахівців доцільно залучати через ЗМІ). При цьому останнім часом доводять свою ефективність методи набору персоналу через спеціалізовані сайти працевлаштування. Джерела пошуку потрібних кандидатів слід добирати залежно від географії і часу пошуку, а також кількості відкритих вакансій;

- 4) активно використовувати маркетингові персонал-технології для залучення «потрібних кандидатів».

Вивчаючи досвід провідної вітчизняної хайрингової компанії РАБОТА.UA, впровадження маркетингових персонал-технологій на етапі підбору персоналу здебільшого має бути сконцентровано на «продажу вакансії» та подальшому «продажу робочого місця» на вигідних для компанії та задовільних для претендента умовах [2].

Ціною вибору і подальшого найму невідповідного посаді кандидата є велика плінність кадрів, можливість конфліктних ситуацій, і врешті решт, втрата значних фінансових ресурсів на повторний підбір нових співробітників. На жаль, не існує «ідеального рецепту» щодо підбору «ідеальних співробітників». Але для мінімізації ризиків на етапі підбору персоналу, кадровій службі слід визначитись з існуючими «вузькими місцями» персоналу і чітко сформулювати вимоги до вакантної посади.

Систематизуючи існуючі підходи [3-4], під наймом персоналу слід розуміти процес, спрямований на залучення кандидатів-потенційних працівників, які мають якості, необхідні для досягнення стратегічних цілей організації. Як відомо, метою найму персоналу є задоволення попиту організації в робочій силі і закриття вакансій. Передумовами (чинниками) найму персоналу може бути: організаційні і кадрові зміни, попередні звільнення, переміщення, вихід на пенсію, закінчення термінів контракту, зміна напряму та характеру виробничої діяльності організації. Обсяг роботи з набору персоналу визначається різницею між наявною робочою силою і майбутньою потребою в ній.

В свою чергу, основними чинниками, які впливають на вибір майбутніх робітників, є:

- 1) імідж компанії-роботодавця та її HR-бренд;
- 2) компетенції менеджера по персоналу компанії (рекрутера);
- 3) наявність і застосування ефективного механізму підбору й адаптації персоналу;
- 4) корпоративна культура, програми розвитку, мотивації і стимулювання персоналу.

Важливим питанням на етапі підбору персоналу є вибір адекватних джерел: внутрішніх (з кадрового резерву) і зовнішніх (не пов'язаних з організацією). Методи набору персоналу з внутрішніх джерел різноманітні: внутрішній конкурс, суміщення професій, ротація кадрів тощо. Їх ефективність обумовлена зміцненням кадрової структури підприємства і розвитком твого потенціалу колективу із забезпеченням високої ефективності праці в цілому. Їх економічні переваги очевидні: відсутність витрат на додатковий набір, відбір та наступну адаптацію працівників. Але є і недоліки: обмеженість вибору гідних претендентів; можливість виникнення напруження/недобросовісного суперництва; можливість появи панібратства; зменшення активності осіб, які не отримали бажаного підвищення. Зовнішні джерела створюють ширші передумови для пошуку персоналу. Це – державні агентства зайнятості, навчальні заклади, консалтингові компанії, спеціалізовані кадрові агентства, засоби масової інформації, соціальні мережі, інтернет-комунікативні мережі тощо.

Як справедливо зазначають у своєму дослідженні В.О. Занора, Л.С. Чернова, Ю.М. Кузьмінська і О.Б. Данченко, під час проведення процедури підбору і відбору кадрів необхідно враховувати дві основні передумови: витрати коштів і витрати часу для їх здійснення мають бути мінімальними не перевищувати ліміту відведеного часу [5, с. 7]. До цих передумов, на наш погляд, слід додати передумову необхідності альтернативного вибору і резервування. Як відомо, в практиці, жодна людина не позбавлена вад і від помилок при виконанні тієї чи іншої діяльності/роботи чи виникнення непорозумінь в ході комунікацій і формування робочих взаємин. Тому завжди при відборі персоналу слід формувати: 1) альтернативність пропозиції (якщо аплікант добросовісно виконує роботу, але все ж не відповідає вакансії, завжди можна запропонувати йому іншу роботу за його якостями і компетенціями, щоб у майбутньому не витратити зайві кошти); 2) альтернативність попиту (завжди відбирати персонал з «резервом», тобто із запасом, залишаючи інтригу конкурсу на вакансію, щоб, у разі невідповідності прийнятих кандидатів, повторно не витратити кошти і час, а продовжувати конкурс з наявними аплікантами).

Наступним вирішальним кроком на початковому етапі наймання персоналу є його адаптація.

У наукових працях не завжди розрізняють поняття адаптації від поняття управління персоналом. На наш погляд, впровадження адаптації як складової системи управління є найвідповідальнішим кроком, оскільки вона передбачає перебування та удосконалення самої системи управління персоналом з урахуванням всіх його внутрішніх особливостей та зовнішнього середовища взаємодії. Впровадження системи адаптації є складним і трудомістким завданням, від вирішення якого, в свою чергу, залежить вирішення таких завдань для підприємства, як: зменшення витрат на управління персоналом; зменшення плинності кадрів; покращання показників ефективності роботи персоналу, прийнятих для організації-роботодавця; органічне входження працівника в робочий колектив, в його неформальну структуру і відчуття себе членом команди; поліпшення соціально-психологічного клімату в колективі; позбавлення невпевненості майбутніх членів трудового колективу.

Так, Валерій Разгуляев у своїй статті відмічає, що для якісної адаптації нового співробітника в компанії потрібно розробити відповідний підготовчий пакет, який міститиме: 1) робочі інструкції; 2) створення інституту наставництва або кураторства; 3) розробка і затвердження «навігатора» для нових співробітників і плану введення в поса-

ду для нових керівників; 4) ознайомлення нових співробітників з Кодексом компанії; 5) здійснення контролю за перебігом процесу самої адаптації [6].

Будь-яка планована діяльність зазвичай є продуктивнішою за хаотичні дії. Не є винятком і адаптація нових співробітників. Крім цього, при плануванні з'являється можливість оцінити необхідні ресурси для виконання майбутнього плану дій. Основним інструментом планування адаптації є «навігатор» для нових співробітників – документ, який дозволяє відстежити отримання новим співробітником всіх необхідних йому знань для повноцінної роботи на посаді, яку він займає. Зазвичай навігатор має включати такі пункти, як: прізвища та ім'я по-батькові колег і керівників, пункти (план діяльності новачка за фактом дорученої йому роботи, вивчення певних інструкцій, навчання певним завданням тощо). Також в навігатор часто додають рядок для отримання зворотної інформації від новачків, щоб розуміти, як краще змінити навчання тій чи іншій роботі або сам процес навчання. У разі, коли новий співробітник є керівником, у якого немає фіксованого обсягу однотипних завдань, слід використовувати інший інструментарій. План входження в посаду – документ, в якому визначені порядок і дати освоєння знань, умінь, навичок і компетенцій новим керівником.

Зазвичай такий план розробляється для кожного нового керівника окремо. Часто це відбувається за участю нового керівника. Таким чином, він відразу бере на себе відповідальність за результати його проходження, а керівництво має відповідь, що даний керівник підійде на обійману посаду.

Не менш важливим складовим елементом є адаптація нового працівника до правил і звичаїв компанії. Краще, якщо вони будуть сформульовані у вигляді цінностей компанії, з якими слід ознайомити нових працівників під підпис. Причому це варто робити на початку процесу адаптації.

Наявність якісної адаптації може давати хороший адаптаційний ефект. Крім цього, адаптація повинна містити в собі й інші психологічні інструменти, оскільки вона допомагає новому співробітнику комфортно пристосуватися до роботи на підприємстві. Тому важливим є отримання на кожному етапі від нового співробітника і відповідальних за його навчання зворотного зв'язку. І, якщо при зворотному зв'язку виявиться, що новачки «спотикаються» на одному і тому ж місці, це означатиме, що потрібно вносити зміни в саму систему адаптації: можливо, потрібно виправити формулювання в робочій інструкції, змінити порядок проходження пунктів в навігаторі, підібрати іншого наставника тощо. Отже, систему адаптації слід постійно вдосконалювати і робити більш ефективною для досягнення кінцевої мети адаптації: комфортного входження в посаду нових співробітників, скорочення терміну цього входження, зниження ризиків через те, що новий співробітник робить щось не так.

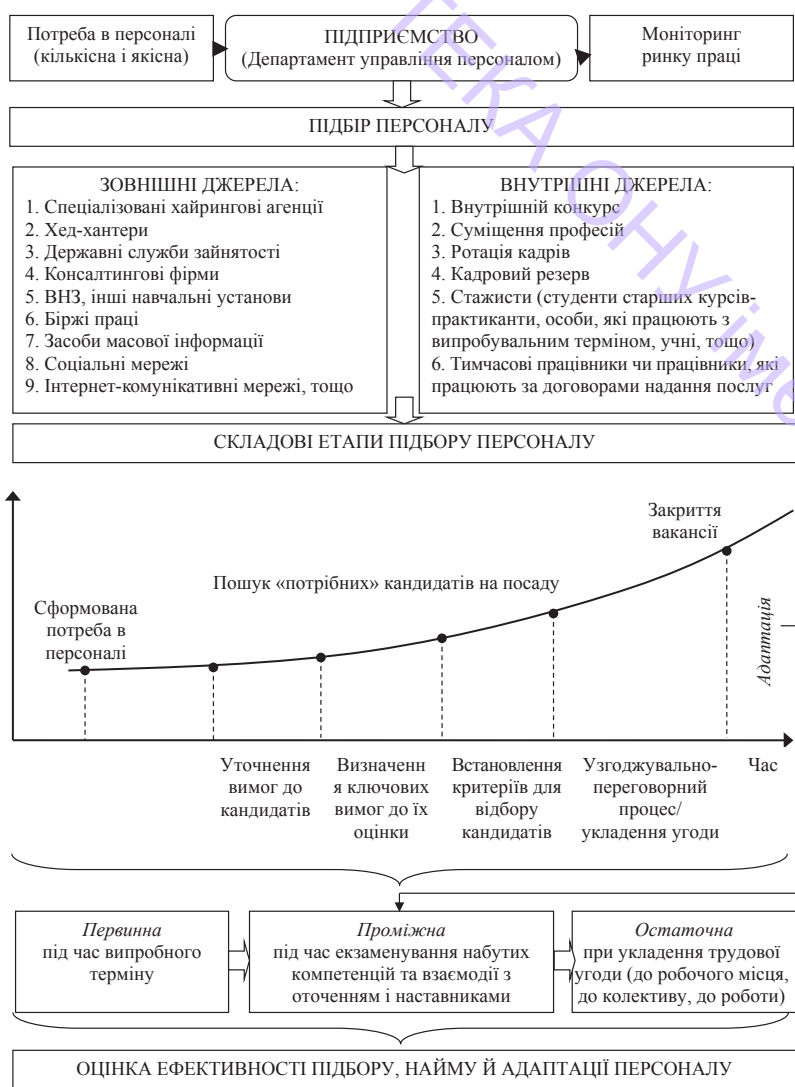


Рис. 2. Інноваційно-орієнтований механізм підбору та адаптації персоналу

Джерело: розроблено авторами на основі теоретичних досліджень [1-7]

За дослідженнями провідного вітчизняного рекрутингового агентства РАБОТА.УА, підвищити ефективність адаптаційних процесів можна, розробивши для нових співробітників «Пам'ятку новачку» – електронний або паперовий варіант зводу правил, порядку комунікації, документообігу тощо. Важливо, щоб в цьому документі не було застарілої інформації. Вона не тільки має бути цікавою і читабельною, але і такою, яка відображає зміст бізнес-процесів у відповідних підрозділах. Як варіант, можна зробити інфографіку з адаптації, тобто чітко і зрозуміло показати зміст і порядок комунікацій при виконанні тієї ж роботи, зміст звітності і терміни її подання. Іншим важливим елементом адаптації має стати адаптаційний семінар (для регіональних працівників, яких тільки-но наймають, прийнятним буде скайп-варіант). Такий семінар має бути проведений в перший тиждень після прийому нового співробітника лінійним керівником менеджером з персоналу, якщо він сам кваліфіковано може розповісти про історію компанії, її структуру, цінності, правила, покарання/заохочення, про посади і імена по батькові керівників суміжних підрозділів тощо. Оптимальний час проведення адаптаційного семінару – до 1 години з сесією питань-відповідей включно [7].

Нижче на рис. 2 нами пропонується механізм підбору, найму й адаптації персоналу, який має забезпечити послідовно організоване здійснення кожного етапу підбору персоналу, починаючи з моменту виникнення обґрунтованої кількісно-якісної потреби в ньому до моменту визначення загальної ефективності процесу підбору.

Список літератури:

1. Обзор кадрового рынка Украины в 2013 году и прогноз на 2014 год / Аналитика рынка труда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rabota.ua/info/jobsearcher/post/2014/01/30/obzor_kadrovogo_rynka_2013_prognoz_2014.aspx.
2. Поиск золота, или Кто, Где и Как в массовом подборе / Аналитика рынка труда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rabota.ua/info/jobsearcher/post/2014/01/28/kto_gde_i_kak_v_massovom_podbore_personala.aspx.
3. Щур О. Створення системи управління персоналом: як почати з нуля / О. Щур // Практика управління. – № 6-7. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/hrm/hrm175.html>.
4. Школа І.М. Відбір персоналу як механізм формування трудового потенціалу підприємства / І.М. Школа, Є.В. Дронь // Збірник наукових праць ПВНЗ «Буковинський університет». – Випуск 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_5/8.pdf.
5. Занора В.О. Методика підбору кадрів з врахуванням організаційних ризиків / В.О. Занора, Л.С. Чернова, Ю.М. Кузьмінська, О.Б. Данченко // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – № 1(45). – С. 88-94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/45/14.pdf>.
6. Разгуляев В. Адаптация новых сотрудников в компании / В. Разгуляев // Управление персоналом. – № 4. – 2012. – С. 37-45.
7. Нужно ли формализовать процесс адаптации? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rabota.ua/info/jobsearcher/post/2014/03/04/nuzhno_li_formali_zovat_process_adaptacii.aspx.

Гетьман О. А.
Петренчук Н. В.

Днепропетровская государственная финансовая академия

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПОДБОРА, НАЙМА И АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Резюме

В статье рассмотрены особенности подбора, найма и адаптации персонала на отечественных предприятиях. Приведена авторская интерпретация механизма подбора и адаптации персонала на отечественных предприятиях. Предложен инновационно-интеграционный механизм повышения эффективности процессов отбора, найма и дальнейшей адаптации кадров на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: подбор персонала, наём персонала, адаптация персонала, организационный механизм, система управления персоналом.

Getman O. O.
Petrenchuk N. V.
 Dnipropetrovsk State Financial Academy

ORGANIZATIONAL MECHANISMS OF SELECTION, HIRING AND ADAPTATION OF THE STAFF

Summary

Article considers the issues of selection, hiring and adaptation of the staff at the domestic enterprises. Authorial interpretation of selective, hiring and adaptive mechanism at the domestic enterprises is described. Innovative and integrative mechanism of rising efficiency of selective, hiring and adaptive processes for staff in the native enterprises is proposed in this article.

Key words: staff selection, hiring, staff adaptation, organizational mechanism, HR-system.

УДК 336.671.1

Гордієнко Л. А.
 Черкаський державний технологічний університет

МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Досліджено сутність та особливості формування моделей корпоративної соціальної відповідальності у західних країнах та в Україні. З'ясовано напрямки співпраці бізнесових структур із органами влади та населенням. Запропоновано напрямки співпраці на рівні регіону між корпоративними структурами та відповідними органами влади.

Ключові слова: бізнес-структури, місцеві органи влади, моделі, населення, соціальні інвестиції.

Постановка проблеми. У складних суспільних реаліях, які нині сформовані в Україні, вагомому значення набувають моделі співпраці корпоративних структур з одного боку та місцевими органами влади і населенням з іншого боку. Така співпраця є вигідною як для бізнесу з метою лояльності органів управління та населення, так і для регіону, оскільки більш масштабніше і швидше вирішуються актуальні соціальні проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціальної відповідальності бізнесових структур досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, пропонуючи відповідні теоретичні розробки, зокрема і моделі корпоративної соціальної відповідальності. Найбільш плідно працювали і працюють у цьому напрямку Г. Алоні, І. Булев, А. Димкін, П. Друкер, Д. Задирак, В. Іванова, Ф. Котлер, С. Мескон, В. Новікова, І. Савченко та ін.

Проте в сучасних глобалізованих умовах співіснування країн з'являються нові форми співробітництва в соціальному напрямку корпоративних структур та місцевого населення, тому є перманентна доцільність пошуків у цій науковій площині.

Викладення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науковцями цього наукового напрямку запропоновано відповідні моделі корпоративної соціальної відповідальності, зокрема американську, європейську, британську та обґрунтовано їх специфіку, особливості застосування, конкретні переваги.

Щодо України, то треба зазначити, що цей напрямок співпраці між бізнесом та суспільством лише починає формуватися, тому науково обґрунтованої моделі ще не сформовано. Саме тому є доцільність з'ясування витоків такого співробітництва, його суті та використання окремих положень таких моделей в умовах України.

Мета статті. Метою статті є з'ясування суті, специфіки застосування моделей корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в зарубіжних країнах та можливості імплементації окремих положень таких концепцій в сучасних реаліях України.

Поступ України в напрямку до Європейського Союзу зумовлює формування нових суспільних відносин у всіх сферах, зокрема і в соціальній, де актуальними будуть партнерські стосунки між корпоративними структурами та органами влади і населення.

Викладення основного матеріалу. Виконуючи дослідження в цьому напрямку, з'ясуємо відповідні концепції КСВ. Передусім зазначимо, що термін «концепція» згідно з Сучасним тлумачним словником української мови означає: [лат. *conceptio*] система доказів певного положення, система поглядів на те чи інше явище [1, с. 418].

У Словнику іншомовних слів подано, що: концепція [лат. *conceptio*] – 1) система поглядів, те чи інше розуміння явищ, процесів; 2) єдиний визначний задум, провідна думка будь-якого твору, наукової праці [2, с. 258].

Саме в такому значенні цього терміна з'ясуємо сутність концепцій КСВ.

Перші передумови появи терміна «Корпоративна соціальна відповідальність» у Сполучених Штатах Америки пов'язані з управлінською революцією, яка відбулася на рубежі XIX-XX ст. Виконавчий директор US Steel Джордж Перкінс написав у 1908 р.: «Чим більша стає корпорація, тим більше зростають її обов'язки до всього суспільства. Корпорації майбутнього мають бути напівдержавними, які служать суспільству, з майном, широко розподіленим серед суспільства, і із справедливим ставленням до праці, яка дивитиметься на корпорацію як на свого друга» [3, с. 58].

Основу сучасного підходу до поняття соціальної відповідальності бізнесу заклала опублікована в 1953 р. книга американського економіста Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена», де цей термін згадується вперше. У цій роботі були визначені принципові підходи щодо проведення КСВ, концептуально окреслена проблема, що полягає в тому, що бізнес – це частина суспільства, перед яким він несе відповідальність [4, с. 55].

У 70-ті рр. минулого століття ключовими противниками корпоративної соціальної відповідальності були класичні лібертаріанці на чолі з Мілтоном Фрідманом. Стаття, написана ним у 1970 р., в самій назві однозначно декларує її основну тезу «Соціальна відповідальність бізнесу – це збільшення прибутків». На думку Фрідмана, відповідальність бізнесу перед суспільством полягає лише в тому, що бізнес повинен ефективно використовувати свої ресурси, «діючи в цілях збільшення прибутків, і в той же час дотримувати «правила гри», що має на увазі під собою вільну конкуренцію без обману і шахрайства». З позиції Фрідмана, пошуком засобів на соціальні потреби повинні займатися уряд, суспільство і самі громадяни [5].

Як зазначає М. Краснова, сучасна концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), поширена на Заході, показує прагнення компаній добровільно і самостійно вирішувати найбільш нагальні проблеми суспільства. Наприклад, Європейська комісія дає таке визначення КСВ: «Корпоративна соціальна відповідальність за своєю суттю є концепцією, яка відображає добровільне вирішення компаній брати участь в поліпшенні суспільства і захисту навколишнього середовища». Таке визначення КСВ підкреслює добровільний характер [6, с. 14].

Характеризуючи сучасні реалії світогосподарського устрою та місця в новому КСВ, В. Рижов зазначає: «В умовах світової глобалізації, а сьогодні й економічної кризи, конкуренція у бізнес-середовищі загострюється, тому для утримання місця на ринку збуту все більша частка виробників усього світу вимушена шукати шляхи, які забезпечують довготривале лояльне ставлення з боку клієнтів, співробітників, інших зацікавлених сторін суспільства. По суті це основний двигун для переорієнтування прибутково орієнтованого бізнесу на соціально відповідальний» [7, с. 2].

На мікрорівні корпоративна соціальна відповідальність поступово стає невід'ємною частиною бізнес-стратегії багатьох західних компаній. На макрорівні розробляються і здійснюються різні міжнародні ініціативи в цілях підвищення соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством. Так, у 1992 р. для обговорення соціальної ролі бізнесу у вирішенні глобальних проблем була створена міжнародна рада бізнесу за стійкий розвиток, яка об'єднавала близько 200 найбільших транснаціональних корпорацій (World Business Council for Sustainable Development) [8, с. 360].

Отже, у практичній площині протягом більш ніж століття сформувалися певні відносини між бізнесовими структурами та суспільством. Вченими, передусім західними, були конкретизовані ці явища і сформовані відповідні концепції.

Основні концепції та їх особливості подані у відповідній класифікації.

Для американської моделі характерне те, що через природу американського підприємництва, яке ґрунтується на максимальній свободі суб'єктів господарювання, багато сфер суспільства залишається до сьогодні саморегульованими. Так, трудові відносини працівник–роботодавець є предметом двостороннього договору. Право американців на охорону здоров'я у своїй більшості є саме правом вибору громадянами користуватися чи не користуватися медичним закладом, звідси і добровільне медичне страхування. Державне регулювання у цих сферах торкається лише базисних невід'ємних прав членів суспільства. Усі ініціати-

ви у сфері КСВ є для корпорацій добровільними за природою. Керівники чотирьох корпорацій Крець Баррет, Джон Чемберс, Юсуф Гафарі та Рей Ірані у 2006 р. оголосили про створення партнерського фонду «Оксидент петролеум» з метою збору коштів для економічного відродження Лівану після військових дій Ізраїлю. США виробили численні механізми участі бізнесу у соціальній підтримці суспільства: велика кількість корпоративних фондів, націлених на вирішення різних соціальних проблем за рахунок бізнесу. Американський бізнес зацікавлений у добровільних вливаннях в освіту, пенсійні та страхові схеми для персоналу є соціально важливими програмами. Так, наприклад, Фонд Білла Гейтса із капіталом у 27 млрд. дол. США було створено з метою поліпшення системи освіти та охорони здоров'я. Соціально активна поведінка корпорацій заохочується відповідними податковими пільгами та заліками, що закріплено на федеральному законодавчому рівні. Від податків на прибуток звільняються тільки ті компанії, які роблять пожертвування за одним із трьох напрямів: культура, наука та охорона здоров'я, причому пільги отримуються тільки після того, як відповідне Міністерство внесе їх до переліку компаній, які звільнені від податку. Для США характерним є мінімальне втручання держави у приватний сектор, але, незважаючи на це, відомі традиції систематичної участі бізнесу та держави у фінансуванні різних некомерційних проєктів. Наприклад, корпорація «NVIDIA» здійснює внески до програми боротьби з наслідками цунами. У США цілу низку інвестиційних фондів шукають так звані «зелені підприємства», що мають добру репутацію з погляду турботи про суспільство та екологію. Таким підприємствам легше залучити фінансування, для них зменшуються відсотки за кредитами та позиками. Добра репутація збільшує капіталізацію компаній та забезпечує доступ до дешевого капіталу. Через зміни пільгового законодавства тільки за 2005 р. загальна сума корпоративного та власного спонсорства у США зростає на 7,0% [9].

На відміну від США, європейські корпорації більш схильні до обмеження своєї відповідальності перед суспільством. Європейська модель (континентальна) КСВ не є відкритою лінією поведінки компанії і, як правило, регулюється нормами, стандартами та законами відповідних держав, тому що більшість соціальних проблем відносяться європейськими компаніями до сфери етичної відповідальності. Європейці взагалі не дуже довіряють приватному сектору, саме цим пояснюється більш високий рівень уваги до бізнесу з боку громадськості, наприклад, щодо питань атомної енергетики, випробувань препаратів на тваринах, генної інженерії тощо. Благодійність у Європі не така популярна, як у США, та пояснюється високим загальним рівнем податкового тягаря, що суттєво перевищує американський. Як наслідок, європейські компанії беруть участь у філантропічних акціях винятково через юридично закріплені механізми. У багатьох країнах Європи законодавчо закріплено обов'язкове медичне страхування та охорона здоров'я працівників, пенсійне регулювання та інші соціально значущі питання.

Так, наприклад, у Франції існує закон, який зобов'язує компанії звітувати про виконання програм соціальної відповідальності та охорону навколишнього середовища. При цьому контроль за дотриманням соціального та екологічного законодавства здійснюється трудовими інспекціями, так

як і профспілками. У Німеччині в обмін на пожертвування видається спеціальний сертифікат, що дозволяє зменшити базу оподаткування у розмірі пожертвованої суми. Більш того найбільш престижні меценати перебувають на вершівці громадського визнання і є постійними гостями на урочистих прийомах різного роду, включаючи й ті, що проводяться в резиденціях керівництва держави.

Британська модель КСВ поєднує в собі елементи американської та континентальної моделей. Принциповим її моментом є яскраво виражена ініціативність самого бізнесу в утворенні проєктів у сфері КСВ, що по своїй суті повністю відповідає принципу добровільності. Загальною рисою цієї моделі є, насамперед, активна підтримка бізнесу з боку держави та добре розроблена система заходів соціального забезпечення та охорони здоров'я. Участь влади в розвитку КСВ виявляється в налагодженні партнерства із власниками підприємств у секторі освіти, які беруть участь у фінансуванні проєктів, наданні податкових пільг, просуванні ініціатив щодо відповідності національних стандартів до міжнародних. Про важливість КСВ у державі говорить той факт, що в Уряді створено посаду Міністра з КСВ. У цілому процес розвитку британської моделі КСВ носить поступовий характер. Найбільш важливою подією стало скликання найбільшої асоціації для ініціатив у сфері КСВ – «Бізнес у громадськості», яка стимулювала створення державно-приватних партнерств, завдяки чому влада разом із приватними підприємствами займалася вирішенням найгостріших соціальних проблем. Активну роль відіграє британська влада у політиці підтримки компаній, які висвітлюють свою діяльність у соціальній, природоохоронній сферах та взаємовідносинах із персоналом, ціла низка законодавчих актів встановлює пільговий режим оподаткування для компаній, що дотримуються напрямів соціально відповідального бізнесу та позицій ділової етики, особливо у питаннях ефективного використання енергії, вторинної переробки відходів виробництва тощо [10].

Як зазначає Д. Задирак, тема КСВ поки що не набула масового звучання та практичного поширення в Україні. Про це свідчать такі факти, зокрема:

- порушення з боку роботодавців міжнародних прав людини та трудових стандартів;
- недотримання законодавчо встановлених соціально-трудова прав і гарантій працівників (на що вказали 79,7% опитаних експертів);
- низький рівень заробітної плати;
- тривала заборгованість із виплати заробітної плати;
- невиправдана економія на інвестиціях в охорону праці та здоров'я працівників (удвічі менше, ніж передбачено законом), а також у професійний розвиток (менше ніж 4 грн. на одного працівника в розрахунку на місяць) [11].

Сьогодні КСВ в Україні перебуває у стадії розвитку, тому міжнародний досвід варто широко вивчати та упроваджувати з урахуванням національної специфіки. За джерелами регулювання, практикою український варіант КСВ є сумішшю британської моделі (добровільне ініціювання) та континентальної схеми (бажання підприємств отримати від держави чіткі законодавчі рамки КСВ). В Україні КСВ продовжує орієнтуватися на ближче коло стейкхолдерів держава, власники та персонал. Більш широке коло зацікавлених сторін місцева громада, постачальники та інші поки що так і не є системною ознакою. Нині КСВ в Украї-

ні – це добровільний внесок приватного сектора у громадський розвиток через благодійність та механізм соціальних інвестицій. У сфері соціальних інвестицій в Україні помітні проблеми, пов'язані з інституціональною недосконалістю: держава формує недостатньо ефективні правові та соціальні інститути, а бізнес-структури вимушені нейтралізувати «помилки» держави, здійснюючи, в окремих випадках, суттєві соціальні інвестиції і тим самим підмінюючи державу у соціальній сфері. Зважаючи на слабкість вітчизняного бізнесу, який не встиг зайняти свою нішу серед зарубіжних країн, подібна лінія розвитку погіршує конкурентоспроможність країни на зовнішніх ринках. З іншого боку, інституціональна недосконалість виявляється ще і в тому, що бізнес, передусім, не завжди чітко виконує встановлені законом соціальні та податкові зобов'язання. Серед фактичних стимулів розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні перше місце посідає необхідність налагодження відносин із владою, від якої залежить здебільшого майбутнє бізнесу.

Одним із заходів, що зміг би істотно вплинути на кількісні параметри КСВ в Україні, є розробка та прийняття чіткої законодавчої бази, яка створювала б правові межі соціально відповідальної поведінки та була націленою на його оптимізацію [12].

Проте за останні роки в Україні налагоджується співробітництво між бізнесом і суспільством, про що зазначає С. Мельник, констатуючи такі ознаки:

- з'явилися перші фахові організації, зокрема українська мережа Глобального договору;
- велика кількість компаній декларують власну соціальну відповідальність, хоча небагато з них публікують звіти з СВБ і декларують на корпоративних веб сторінках діяльність у трьох і більше категоріях СВБ;
- існує група менеджерів, відповідальних за аспекти соціальної відповідальності українських компаній;
- щорічно проходить два великих заходи, присвячених СВБ, та близько двох десятків фахових форумів та семінарів;
- активізувався інформаційний потік щодо соціальної відповідальності (надання інформації громадськості, спеціалізовані джерела інформації тощо) [13, с. 73].

Як зазначає О. Мишковська, Концепція соціальної відповідальності бізнесу в Україні розвивається досить складно. Більшість компаній (як великих, так і середніх) не мають визначеної стратегії СВБ, перебувають на етапі дотримання законодавства та точкових добродійних проєктів. Лідери українського бізнесу, зокрема приватної форми власності, здійснюють активну добродійну діяльність (стратегічне благодійництво) та використовують інструментарій зв'язків із громадськістю (PR). Майже всі великі компанії проводять проєкти підвищення ефективності бізнес-процесів із певними соціальними або екологічними перевагами, однак більшість не узгоджуються з такими бізнес-проєктами.

Діалог на тему СВБ в Україні загалом ведеться на рівні окремих проєктів та ініціатив, без можливості чітко оцінити чи підтвердити досягнутий прогрес. В Україні ще не сформовані інститути всебічної оцінки діяльності компанії, які враховують соціальний, економічний та екологічний вплив їх діяльності (як позитивний, так і негативний), та пов'язують такий вплив із національною стратегією сталого розвитку [14].

Реальне розповсюдження корпоративної соціальної відповідальності в Україні набуває все ширшого розповсюдження і можна погодитись із думкою Ф. Котлера, який зауважив: «Я маю щирю надію, що українські компанії розглядатимуть соціальну відповідальність бізнесу як важливий фактор у процесі прийняття рішень» [15, с. 12].

Щодо розробки окремої вітчизняної моделі то це є складним завданням, про що зауважує О. Мишковська: «Безперечним є той факт, що неможливо розробити уніфіковану концепцію або модель соціальної відповідальності для всіх компаній у цілому. Кожне підприємство має свою специфіку діяльності, географічне розташування, певне фінансове становище та багато інших складових, які впливатимуть на рішення керівництва щодо власної концепції соціальної відповідальності підприємства. Та все ж таки варто спробувати зробити поділ не за галузевим принципом, а швидше за величиною можливостей (величиною бізнес-підприємств) щодо провадження різноманітних соціально відповідальних ініціатив» [14].

Отже, є доцільність розробки вітчизняної моделі КСВ, яка б враховувала як позитивний вітчизняний, так і зарубіжний досвід. Беручи до уваги необхідність реалізації такого наукового завдання, запропоновано напрямки імплементації окремих положень концепцій КСВ в українські реалії:

1. Податкова, моральна, інформаційна, законодавча підтримка бізнесових структур на загальнодержавному та регіональному рівнях.

2. Залучення регіональних наукових центрів, науково-дослідних установ, закладів вищої освіти для методологічної допомоги місцевим органам

влади та бізнес-структурам у організації такої співпраці.

3. Включення спільних соціальних програм, які реалізуються корпоративними структурами та місцевими органами влади, до програм розвитку адміністративних одиниць як у поточному вимірі, так і на перспективу.

4. Органам місцевої влади через засоби масової інформації організувати висвітлення зарубіжного досвіду з метою формування позитивного іміджу КСВ, упроваджувати форми та методи співпраці бізнес-структур та населення, які направлені на соціальний регіональний розвиток.

5. Органам місцевої влади, громадським організаціям сформувати морально-психологічні стимули для керівників бізнес-структур що беруть активну участь у соціальному розвитку регіону.

Реалізація цих пропозицій буде сприяти розвитку моделей КСВ та забезпечувати динамічний соціальний розвиток регіону.

Висновки і пропозиції. Забезпечення зростаючого рівня життя країни і окремого регіону неможливе без спільної співпраці бізнесових структур, органів влади, громадських організацій. Важливу роль у вирішенні цього завдання відводиться відповідним моделям КСВ, які ефективно зарекомендували себе у зарубіжних країнах. В Україні реалізація вітчизняних моделей лише розпочинається, і тому важливим є врахування зарубіжного досвіду.

Запропоновано напрямки реалізації окремих положень концепцій КСВ, беззаперечно, будуть сприяти налагодженню ефективної співпраці між корпоративними структурами та місцевими органами влади.

Список літератури:

1. Сучасний тлумачний словник української мови: 100.000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В. Дубічинського. – Х. : ВД «ШКОЛА», 2009. – 1008 с.
2. Словарь иностранных слов. – 18-е изд., стер. – М. : Рус. яз., 1989. – 624 с.
3. Брук Л., Голдзон Дж. М. Как окупается корпоративная социальная ответственность // Российский журнал менеджмента. – 2010. – № 4. – С. 57-59.
4. Иванова В. Концепция корпоративной социальной ответственности // Человек и труд. – 2010. – № 11. – С. 54-57.
5. Фридман М. Капитализм и свобода / Пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2006. – 240 с.
6. Краснова М. В. Исследование сущности корпоративной социальной ответственности // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 28(178). – С. 13-18.
7. В. Рыжов. Программа РИП – наш взгляд в будущее // Аргументы и факты. – № 15. – 2007. – С. 2.
8. Долматова В. Ю. «Социальная ответственность бизнеса»: истоки понятия // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 1. – С. 359-362.
9. В. Роик. От сохранения народа – к его развитию // Социальное партнерство. – № 4. – 2008. – С. 12.
10. Д. Заборин. Как построить удобное государство // Киевский телеграф. – № 1. – 2007. – С. 9.
11. Д. Задирак. В. Сморчкова. Социальная ответственность бизнеса // Социальное партнерство. – № 2. – 2008. – С. 14.
12. С. Перегудов. Корпоративное гражданство как современная форма социальной инженерии // Мировая экономика и международные отношения. – № 6. – 2005. – С. 22.
13. Котлер Філіп. Корпоративна соціальна відповідальність. – К. : Видавництво Олексія Капусти, 2006. – 348 с.
14. Мишковська О. Моделі соціальної відповідальності для малого, середнього та великого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?](http://nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe)
15. Мельник С. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України / С. Мельник // Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 71-73.

Гордиенко Л. А.

Черкасский государственный технологический университет

МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Резюме

Исследованы сущность и особенности формирования моделей корпоративной социальной ответственности в западных странах и в Украине. Рассмотрены направления сотрудничества бизнес-структур с органами власти и населением. Предложены направления сотрудничества сотрудничества на уровне региона между корпоративными структурами и соответствующими органами власти.

Ключевые слова: бизнес-структуры, местные органы власти, модели, население, социальные инвестиции.

Gordienko L. A.

Cherkassy State Technological University

MODELS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Summary

The essence and peculiarities of corporate social responsibility models formation in Western countries and in Ukraine are investigated. Directions of businesses cooperation with the public and the authorities are found. The ways of cooperation between corporate bodies and relevant authorities at the regional level are offered.

Key words: business structures, local authorities, models, population, social investments.

УДК 334.72:3.085

Деліні М. М.

Донецький державний університет управління

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Досліджено сутність та значення поняття корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), особливості її розуміння в українських реаліях. Приведений приклад застосування КСВ на підприємствах України. Визначено проблеми впровадження КСВ в Україні та можливі шляхи по їх вирішенню.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, соціальна відповідальність бізнесу, підприємство, КСВ-стратегія, «належне громадянство», розвиток персоналу.

Постановка проблеми. Функціонування будь-якого підприємства полягає в отриманні максимального прибутку, але на цей час розвинуті компанії дійшли розуміння того, що це є неможливим без соціальної складової функціонування їхнього бізнесу, а саме: розвитку персоналу, забезпечення безпеки навколишнього середовища від результатів своєї діяльності, споживачів високою якістю продукції тощо. Отже, проблема соціальної відповідальності бізнесу стоїть на цей час достатньо гостро для підприємців, не оминула вона й українських бізнесменів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами корпоративної соціальної відповідальності займаються багато вчених та підприємців як українських, так і іноземних. Так, увагу цьому питанню приділяють А. С. Серьогіна, С. О. Деліні, М. Р. Мазітова та інші вчені, які досліджують процеси соціалізації бізнесу в світі та Україні, наводять приклади впровадження КСВ-стратегії та зазначають наслідки від цього.

Виділення невирішених раніше проблем. Проблема КСВ є достатньо висвітленою у світі, але відносно новою для України, хоча вчені вже й вдалися до її дослідження. Важливим залишається подальше розкриття її сутності, значення та напрямків застосування на підприємствах, а також наведення реальних прикладів, які мають місце в українському бізнесі. Саме цьому й приділена дана наукова робота.

Мета статті полягає в розкритті особливого значення корпоративної соціальної відповідальності в бізнес-середовищі, а також проблем її застосування в українських реаліях.

Виклад основного матеріалу. Зі зміною політичного устрою, появою нових соціально-економічних відносин трансформувався характер менеджменту організацій. Іншою стала її структура, змінилися взаємини між різними соціальними структурами. Найчастіше ці відносини носять суперечний характер. Особливо сильне протистояння проявляється в підприємницьких структурах, у сфері бізнесу. Проте, роль підприємництва й бізнесу, з позиції виконуваних соціальних і еконо-

мічних функцій, велика. Вони створюють робочі місця, насичують ринок товарами, що задовольняють потреби населення, визначають темпи росту валового продукту, формують конкурентне середовище, беруть участь у добродійності, вирішують соціальні проблеми або знижують їхню гостроту в суспільстві і т. д. У цілому, підприємництво сприяє відтворенню населення в частині робочої сили. Усі ці функції ефективно виконуються, коли підприємництво функціонує в досить цивілізованому суспільстві. В цих умовах підвищується соціальна відповідальність усіх суб'єктів підприємницької діяльності або бізнесу [1].

Взагалі, треба зауважити, що зараз можна зустріти обидва терміни, які стосуються цієї сфери, а саме: соціальна відповідальність бізнесу та корпоративна соціальна відповідальність. Істотної різниці між ними не існує, тобто вони можуть вважатися тотожними. Так, М. Р. Мазітова зазначає, що «термін «соціальна відповідальність бізнесу» досить міцно ввійшов в економічний лексикон і зустрічається в навчальній літературі, наукових і публіцистичних статтях. Стосовно до великого корпоративного бізнесу використовується термін «корпоративна соціальна відповідальність». Застосування цього терміна пов'язане із трансформацією світової економіки, а також з розвитком корпоративного керування». [2] Тобто вона ототожнює ці поняття і в подальших своїх працях однаково застосовує їх як синоніми.

Також вона акцентує увагу на визначенні саме цих понять, а саме: «незважаючи на актуальність феномена КСВ, загальноприйнятого точного визначення для соціальної відповідальності немає. У зв'язку з цим кожне підприємство або організація світу вкладає неоднаковий зміст у це словосполучення. Незважаючи на відсутність єдиного й загальноприйнятого визначення КСВ, це поняття звичайно відноситься до процесу прийняття рішень у бізнесі, який здійснюється в прив'язці до етичних цінностей, дотриманні вимог законності, поваги до людей і їх співтовариств, охороні навколишнього середовища. Деякі групи теоретиків і

практиків заявляють, що соціально відповідальна компанія повинна максимально дотримуватися у своїй діяльності основних цінностей суспільства, членом якого вона є. Інші автори говорять про те, що КСВ – це вихід за рамки економічного інтересу в роботі фірми. Треті дослідники вважають СВБ обов'язковим атрибутом успішної корпорації, яка постійно опікується про потреби зацікавлених осіб. Загальним для всіх підходів є розуміння мети КСВ: підвищення рівня соціального зімкнення й взаємної довіри з боку трьох її учасників – бізнесу, влади й суспільства» [2].

Існує багато визначень поняття «соціальна відповідальність бізнесу», розглянемо декілька з них:

Визначення СВБ з Зеленої книги Європейського союзу (2001 рік): СВБ означає «інтеграцію соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі».

Для бізнесу задля соціальної відповідальності СВБ означає «досягнення комерційного успіху засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до людей, спільнот і навколишнього середовища».

Міжнародний форум лідерів бізнесу розуміє СВБ як сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти соціального, економічного та екологічно усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу.

Всесвітня ділова рада за сталий розвиток визначає СВБ як «зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя» [3].

В українських реаліях під терміном «соціально відповідальність» розуміють розвиток персоналу компанії, дотримання та захист прав людини, благочинна допомога [4].

Хоча різні організації й пропонують різні визначення терміну СВБ, проте в них є спільна основа: СВБ переймається тим, як компанії керують комерційною діяльністю для створення загальногo позитивного впливу на суспільство.

Різні визначення можуть більше стосуватись етичної поведінки, сталого розвитку, довкілля, філантропічної ідеї. Соціальна відповідальність також є синонімом терміну «належне громадянство». Як бачимо, в більшості визначень підкреслюється взаємозв'язок між економічними, екологічними й соціальними аспектами та впливом діяльності організації. Всі наведені визначення СВБ представляють масу поглядів на це явище та відрізняються одне від одного ступенем, в якому компанії інтегрують СВБ у свою практику – від дотримання й поважання до сприяння й відданості та, нарешті, до інтеграції СВБ у щоденну роботу [3].

Саме поняття відповідальності часто розуміється як синонім обов'язку щось зробити. Соціальна відповідальність виступає як певні очікування навколишнього середовища стосовно певних громадських організацій і усвідомленням боргу перед суспільством. Соціальна відповідальність виникає на основі соціальних норм і реалізується як через форми соціального контролю (суспільна думка, утомившись, закон), так і через розуміння своєї суспільної ролі.

Соціальна відповідальність підприємництва – це деяка домовленість між підприємництвом

і суспільством, в якому воно функціонує. Цей тандем реалізується через стратегію, спрямовану на реалізацію своїх інтересів з урахуванням суспільних потреб. Тобто відповідальність виступає як правова, так і як соціально-етична норма [1].

Розуміння соціальної відповідальності з позиції суспільних норм і очікувань суперечить ринковим відносинам. Усе що корисно для бізнесу не завжди коректно для його оточення. Для більшості підприємств соціальна відповідальність виходить на другий план. Особливо складніше малому підприємству в Росії у зв'язку з тим, що воно нестабільно й не захищене від зазіхань корумпованих злочинних структур. Тому його егоїстичний інтерес цілком виправданий. Ринкова система вимагає активного державного втручання у вироблення механізмів рівноправної соціальної підтримки підприємництва, особливо малого, а також у формування сприятливого середовища для зародження гуманістичних основ у форматі соціальної відповідальності.

З кожним роком у світовій економіці усе більш очевидно проявляється тенденція до перегляду основних постулатів ведення бізнесу, до зміни його головних орієнтирів, пріоритетів і цінностей. «Дикий капіталізм», при якому кожний його учасник намагається швидко, без врахування інтересів інших суб'єктів (а іноді – з навмисним ігноруванням або навіть порушенням цих інтересів) нагромадити великі капітали, йде в минуле. Його місце займає сучасний тип підприємництва, орієнтований на суспільство, його потреби й інтереси – соціально відповідальний бізнес. Такий процес сучасної переорієнтації цілей і інтересів бізнесу є не випадковим. Він викликаний об'єктивними причинами, пов'язаними з еволюцією підприємницьких цінностей [5].

Подібна практика ведення бізнесу набуває сьогодні все більшого і більшого поширення у світі. На жаль, КСВ в Україні ще не стала частиною стратегічного менеджменту: лише деякі компанії мають стратегію соціальної відповідальності, процес формування окремих підрозділів так і не почався, відсутній механізм контролю впровадження заходів з соціальної відповідальності. Більшість підприємств, які мають чітко функціонуючу КСВ, це представники міжнародних компаній, які мають підрозділи в Україні, а також найбільш великі українські підприємства (СКМ) [4].

Позитивним є те, що в країні постійно збільшується число соціально відповідальних компаній, залучених у благодійні програми, що відкрили свої власні благодійні фонди, що й реалізують стратегічні благодійні ініціативи. Однак становлення соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу й підприємництва в порівнянні з розвиненими країнами помітно відстає. При цьому соціально активними підприємствами в Україні в основному є філії й представництва великих міжнародних корпорацій.

Основною причиною такої ситуації в Україні є багато в чому відсутність у вітчизняних підприємців елементарних навичок ведення цивілізованого бізнесу, існування у свідомості суспільства стереотипу «аморальності бізнесу», а також відсутність необхідної законодавчої бази, що заохочує соціально відповідальний бізнес.

Прикладом цьому може слугувати досвід французької компанії. Можна також привести приклад автомобільної компанії «Renault», яка впроваджує соціальну відповідальність у свою діяльність.

Саме виходячи з того, що це іноземна компанія, що ефективно розвивається, можна говорити про досить сильну систему КСВ, яка застосовується для стимулювання й забезпечення своїх співробітників. Її КСВ-стратегія досить широка й охоплює багато напрямків.

Так, слід зазначити, в «Renault Ukraine» у період кризи, коли продажі автомобілів поменшилися в 4 рази, було ухвалене рішення не звільняти жодного співробітника. Це являє унікальний приклад для економіки України під час кризи. Безумовно, це стало можливим завдяки підтримці з боку центрального офісу. І саме в кризовий рік вирішено зберегти всі робочі місця й підсилити команду за рахунок її навчання й підвищення кваліфікації. Таким чином, це дозволило компанії і її співробітникам вийти із кризи більш сильними, ніж вони входили до неї.

Також важливим є приклад того, що вищий управлінський персонал вважає, що головним у діяльності компанії є відповідальність щодо відношення до співробітників. Це, зокрема, навчання співробітників, яке їм надає компанія: team-building зустрічі, щомісячні брифінги для бренд-менеджерів по Україні, навчання за рахунок компанії англійській мові. Також важливим є укладання договорів медичної страховки для співробітників «Renault Ukraine», що являє собою повний комплекс послуг у медичних і оздоровчих установах. Для вищого управлінського персоналу передбачається медична страховка для всіх членів родини. Особливо для співробітників, робота яких пов'язана з постійними автомобільними поїздками, укладаються договори страхування життя [6].

Соціально відповідальна ділова практика в Україні походить від багатьох різних факторів.

Деякі з них характерні для України, інші – більш міжнародні; деякі – історичні за характером, інші – сучасні. В «епоху соціалізму» була поширена практика індивідуальних і корпоративних пожертвувань і спонсорських внесків з боку підприємств на користь спортивних клубів, культурних заходів, інвалідів і дітей. Проте в той час громадянське суспільство було набагато менш розвиненим, ніж сьогодні, тому одержувачів було менше, і вони були не такі різноманітні.

Донедавна убоге висвітлення у ЗМІ, публікації, а також існуючі дослідження у галузі СВБ стосувалися здебільшого бізнесової практики, відомої як благодійність. Філантропія та пожертвування на соціальні потреби досі сприймаються як найтипівша форма СВБ-діяльності в Україні. У той же час існує практика, котра демонструє ширше залучення бізнесу до СВБ-діяльності на робочому місці, а також відносно покупців і постачальників.

Отже, СВБ стає частиною соціального та бізнесового життя, переходячи від простіших до більш розвинених форм і концепцій.

Обізнаність щодо СВБ в Україні зростає, і все більше й більше компаній запроваджують принципи СВБ у свою ділову практику. За останні десять років було дуже мало простору для інвестицій у громади, але ряд компаній почав розробляти філантропічні програми (згадаймо, наприклад ініціативу корпорації «Ейвон» з боротьби з раком молочної залози або програму корпорації «Філіп Моріс» з лікування дітей, постраждалих від Чорнобильської катастрофи). Деякі компанії розробляють власну політику СВБ і проголошують свою поведінку щодо СВБ [3].

Як вже згадувалося, найбільшою українською компанією (за своїм походженням), яка активно

використовує елементи КСВ у своїй діяльності, є СКМ. Стратегія розвитку Групи СКМ заснована на двох постулатах: СКМ – успішний бізнес і СКМ – соціально відповідальний бізнес, який прагне максимізувати свій внесок у всебічний розвиток України. Усі підрозділи Групи СКМ здійснюють свою діяльність у сфері КСВ на основі розроблених фахівцями Групи принципів і підходів, застосовуючи кращий світовий досвід і враховуючи реалії українського суспільства, орієнтуючись на найвищі стандарти корпоративної соціальної відповідальності й ставлячи в главу кута практичну користь для суспільства.

До березня 2008 року реалізація проектів в області соціального інвестування здійснювалася Корпоративним Благодійним Фондом СКМ «Розвиток України», фокусом якого були програми в області охорони здоров'я, культури й утвору. З березня 2008 року Благодійний Фонд «Розвиток України» діє як особистий Благодійний Фонд Рината Ахметова, Акціонера Компанії СКМ, залишаючись при цьому постійним партнером СКМ по різних проектах в області спонсорства й доброчинності [7].

Тепер перейдемо до основних проблем, які існують в українському сьогоденні і є тими чинниками, які безпосередньо впливають на розвиток КСВ. Існує кілька факторів, які впливають на практику СВБ в Україні. Серед них:

1. Політична та економічна нестабільність. Україна весь час свого існування постає перед проблемами розвитку власного підприємництва. Так, з отриманням незалежності, підприємці мали за мету лише отримання прибутку, не маючи ані досвіду, ані жодної думки про розвиток КСВ. З плином часу політична та економічна ситуація дещо стабілізувалась й почався розвиток КСВ на підприємствах України, але все це знівельовалося кризою 2008 р. та подальшими обставинами розвитку країни.

2. Одним з найбільш могутніх важелів розвитку соціально відповідального бізнесу є вихід на наш ринок компаній та інвесторів з країн з високим рівнем розвитку СВБ, але, з урахуванням вищезазначеного фактору, іноземні інвестори не бажають інвестувати гроші в український бізнес. Саме це й є великою проблемою для розвитку КСВ в нашій країні.

3. Брак законодавчої та виконавчої підтримки. В Україні не існує органу, який би безпосередньо займався проблемами та розвитком СВБ. На законодавчому рівні також немає сприяючих документів. Так, якщо ще в 2010 р. підприємства могли зменшувати свій валовий прибуток за рахунок корпоративного страхування, то зараз це не може бути застосованим і це стає не вигідним для застосування. Також навіть система захисту працівників, що існує зараз в Україні, не може повністю захистити людину, тому що мають місце численні порушення на робочому місці.

У якості шляхів вирішення поставленої проблеми можна виділити необхідність розробки й прийняття чіткої законодавчої бази, яка створила б правові рамки соціально відповідальної поведінки і була б націлена на її оптимізацію. Необхідним заходом є забезпечення державою строгого додержання існуючих законів, приведення всіх без винятку підприємств до рівня базової соціальної відповідальності. Більше того, вихідною умовою становлення моделі соціально відповідального бізнесу в Україні повинно стати не просто її законодавче оформлення й застосування до порушників

цього законодавства державного примусу й покарання, а й внутрішньофірмове усвідомлення цінностей соціальної відповідальності, їх прийняття й реалізація в повсякденній діяльності. Іншими словами, не прийняття соціальної відповідальності як формального інституту, а усвідомлення її як неформальної норми. При цьому важливе значення набуває необхідність проведення відповідної моральної підготовки керівників і менеджерів кожного українського підприємства. Виконання цих основних умов становлення соціальної відповідальності бізнесу в Україні дозволить поставити вітчизняне підприємництво на загальносвітову платформу ведення бізнесу й представити українські бізнес-структури в якості повноцінних і конкурентоспроможних партнерів [5].

Висновки і пропозиції. Залучення України в процеси розширення соціальної корпоративної відповідальності є важливою проблемою, вирішення

якої дозволить підняти український бізнес на новий рівень, зробити його конкурентоспроможним, надати можливість вести діалог з усіма світовими підприємствами на рівних засадах. Але для цього повинні бути вирішені певні кроки і зроблено це повинно бути на державному рівні. По-перше, і найбільш важливе, необхідно міцно закріпити в менталітеті наших громадян важливість та гостру необхідність в КСВ своїх підприємств і робитися це повинно не в примусовому вигляді, а за власним бажанням. Але саме це бажання повинно бути культивовано й виховано в нашому підприємці. Саме це дозволить вирішити питання поширення КСВ в Україні. По-друге, створити для вирішення першого питання належні органи та нормативні документи. Це дозволить сприяти ще більшому запровадженню соціалізації нашого бізнесу. Важелів для цього може численна кількість, саме вони й будуть темою подальших досліджень автора.

Список літератури:

1. Проблемы социальной ответственности предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.csrjournal.com/akcent/2969-problemy-socialnoy-otvetstvennosti-predprinimatelstva.html>. – Название с экрана.
2. Мазитова М. Р. Социальная ответственность бизнеса в мировой экономике. Трансгрессия социокультурного пространства : [материалы Всероссийской интернет-конференции] / М. Р. Мазитова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://isutransgres.ru/index/doklady_konferencii/0-4. – Название с экрана.
3. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження. Звіт ООН, 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf. – Назва з екрану.
4. Деліні М. М. Проблеми реалізації корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах України. Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально-економічного розвитку : [матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф.] / М. М. Деліні. – Донецьк : ДонДУУ, 2013. – 305 с. – С. 63-64.
5. Серегіна А. С. Социальная ответственность бизнеса: проблемы формирования в Украине / А. С. Серегина // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.csrjournal.com/akcent/3060-socialnaya-otvetstvennost-biznesa-problemy-formirovaniya-v-ukraine.html>. – Название с экрана.
6. Деліні С. О. Реалізація корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах автомобільної галузі на прикладі «Renault». Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально-економічного розвитку : [матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф.] / С. О. Деліні. – Донецьк : ДонДУУ, 2013. – 305 с. – С. 64-65.
7. Офіційний сайт Групи СКМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scm.com.ua/>. – Назва з екрану.

Деліні М. Н.

Донецкий государственный университет управления

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Резюме

Исследованы сущность и значение понятия корпоративной социальной ответственности (КСО), особенности ее понимания в украинских реалиях. Приведен пример использования КСО на предприятиях Украины. Определены проблемы внедрения КСО в Украине и возможные пути по их решению.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, социальная ответственность бизнеса, КСО-стратегия, «должное гражданство», развитие персонала.

Dielini M. N.

Donetsk State University of Management

ISSUES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Summary

Researched the essence and meaning of the concept of corporate social responsibility (CSR), particular qualities of its understanding in Ukrainian realities. Induced an example of CSR in enterprises of Ukraine. Identified problems of CSR's implementation in Ukraine and possible ways to solve them.

Key words: corporate social responsibility, social responsibility of business, CSR-strategy, «granted citizenship», personnel development.

УДК 331.5.001.5«73»(477.53–21)

Дружиніна В. В.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІЙ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПРАЦІ

У статті визначено, що сутність місцевого ринку праці розкривається через функції. Кожна функція має кількісне та якісне значення, що дозволяє визначити ступінь узгодженості інтересів суб'єктів соціально-трудових відносин. Кожна функція сполучена з відповідними показниками статистичної звітності.

Ключові слова: місцевий ринок праці, функції, попит, пропозиція, продуктивність праці.

Постановка проблеми. Сутність місцевого ринку праці полягає в його функціях, а ефективність функціонування місцевого ринку праці багато в чому залежить від правильності визначення і умов реалізації функцій. Реалізація функцій місцевого ринку праці повинна сприяти досягненню поставленої мети – ефективна зайнятість за рахунок забезпечення збалансованості місцевого ринку праці. Сукупність цих функцій (вартісної, попиту та пропозиції, конкуренції, зміни праці, економії часу, пропорційності) направлена на підвищення продуктивності праці, саморегулювання місцевого ринку праці, але кожна окрема функція направлена на забезпечення узгодження інтересів працедавців та найманих працівників у сфері ефективного використання робочої сили. В цілому місцевий ринок праці недостатньо справляється з забезпеченням економічно активного населення робочими місцями, з підвищенням рівня продуктивності праці, кількістю відпрацьованих годин, а кількість невідпрацьованих годин збільшується, що в сучасних умовах впливає на соціально-економічні показники розвитку міста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування ринку праці, його принципи і механізми дії, причини виникнення безробіття, взаємовідносини між основними категоріями населення на ринку праці, визначення окремих чинників регулювання зайнятості знайшли висвітлення у працях науковців різних економічних шкіл: В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маршалла, А. Пігу, Дж.М. Кейнса, І. Фішера, А. Філіпса, М. Фрідмана, А.М. Оукена, так і сучасних учених: С.І. Бандура, Д.П. Богині, О.А. Грішнєвої [1], Т.А. Заяць, А.М. Колота [1], Е.М. Лібанової [2], Л.С. Лісогор, В. М. Петюха [3].

Відаючи належне результатам наукового пошуку зарубіжних і вітчизняних науковців у сфері теорії ринку праці, потрібно визнати, що проблема оцінювання функціонування переважно місцевого ринку праці здебільшого залишається відкритою. Розробка заходів економічної політики уряду стосовно функціонування ринку праці сприятиме захисту інтересів населення, покращенню структури зайнятості, становленню рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили та ціни як регулятора цього співвідношення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливий науковий інтерес являє сполучення функцій місцевого ринку праці з кількісними та якісними показниками. Такий процес застосовувався в наукових дослідженнях вітчизняних учених для регіонального ринку праці, проте на місцевому рівні до теперішнього моменту не був застосований, чим і обґрунтовується актуальність даного дослідження. Моніторинг ефективності функцій місцевого ринку праці, здійснення його комплексного статистичного

оцінювання дозволить дістати об'єктивну оцінку поточного стану як бази прийняття управлінських рішень щодо забезпечення ефективної політики зайнятості в місті.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є кількісна і якісна оцінка результативності місцевого ринку праці через його функції на основі їх сполучення із статистичними показниками.

Виклад основного матеріалу. Місцевий ринок праці – динамічна система, в якій взаємодіють працедавці і найняті працівники, які виконують основні функції регулятора руху робочої сили в господарстві міста. Функціонування місцевого ринку праці можна оцінити за допомогою таких функцій, як: вартісної, відповідно до якої робоча сила набуває грошового (цінового) вираження; попиту і пропозиції, згідно з якою забезпечується процес працевлаштування та вивільнення конкретної робочої сили відповідно до її кількісних і якісних характеристик; конкуренції, що забезпечує зайнятість робочої сили з найкращими професійно-кваліфікаційними характеристиками; зміни праці, відповідно до якої робоча сила, користуючись досягненнями в науці і техніці, отримує можливість переходити від одного виду праці до іншого, від одного виду економічної діяльності до іншого; економії часу або підвищення продуктивності праці, згідно з якою досягається зниження витрат робочого часу на виробництво як одиниці товару, так і всього обсягу виробництва; пропорційності, що забезпечує зайнятість робочої сили і поліпшення суспільного розподілу праці шляхом її використання в окремих видах економічної діяльності [4, с. 126].

Кількісна і якісна оцінка (вираження) у кожній із зазначених функцій дозволяє визначити характер функціонування місцевого ринку праці та з'ясувати, наскільки ринок забезпечує ефективне використання робочої сили, що розташовується в масштабах місцевого ринку праці.

Базою дослідження місцевого ринку праці є м. Кременчук. Місцевий ринок праці виконує вартісну функцію, результатом якої є розміри заробітної плати, які зросли з 2003 р. по 2011 р. на 1994,6 грн. (табл. 1). На це вплинуло зростання обсягу виробництва, соціальна політика держави взагалі, тривалість робочого часу. У 2010 р. коефіцієнт використання табельного фонду робочого часу становив 80,8% і був менше порівняно з цим показником у цілому по області.

Кількісною інтерпретацією функції попиту та пропозиції місцевого ринку праці є чисельність працевлаштованих та вивільнених працівників з промислових підприємств міста. Вивільнення працівників за період з 2003 р. по 2011 р. наведено в табл. 2, результати якої свідчать про те, що відбувається поступове зменшення вивільнення працівників м. Кременчука з 2003 р. по

2011 р. на 833 осіб або на 66,9%, крім 2009 р., в якому відбулося велике збільшення вивільнення в 4,36 рази порівняно з 2003 р., що обумовлено фінансово-економічною кризою. Особливе скорочення працівників відзначається в рибному господарстві у 2008 р. – 19 осіб, в обробній промисловості в 2009 р. – 3278 осіб. Така ситуація пов'язана із змінами в економічній діяльності підприємств.

Властивість місцевого ринку праці реалізується через функцію конкуренції, тобто зайнятість робочої сили з необхідними професійно-кваліфікаційними характеристиками. Дані табл. 1 свідчать, що динаміка чисельності працівників, які мають неповну та базову вищу освіту у 2007 році порівняно із 2003 роком знизилася на 82 осіб або на 0,4%. Особливе зниження відбувається в сільському господарстві, державному управлінні, освіті та в колективних громадських та особистих послугах. Однак підвищується чисельність

працюючих в будівництві, готелях і ресторанах, транспорті, фінансовій діяльності. Чисельність працівників, які мають повну вищу освіту, у 2007 році збільшилася порівняно з 2003 роком на 4316 осіб, або на 25%.

Така тенденція збільшення спостерігається в промисловості, будівництві, в оптовій і роздрібній торгівлі, транспорті, фінансовій діяльності, операціях з нерухомістю, державному управлінні і т. д. Така ситуація пов'язана зі змінами в структурі кваліфікованої робочої сили і така ситуація змушувала роботодавців займатися підвищенням кваліфікації найманих працівників. Працедавці знаходили і інші шляхи до закріплення кваліфікованих кадрів на підприємствах. Особливо необхідно відмітити підготовку кваліфікованих кадрів за допомогою професійного навчання. Спектр напрямків профнавчання доволі широкий: від робітничих професій до підвищення кваліфікації фахівців із вищою освітою.

Таблиця 1

Кількісна оцінка основних функцій місцевого ринку праці м. Кременчука

Функція	Кількісна інтерпретація	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
вартісна	середньомісячна заробітна плата, грн	646	803	1000,31	1210	1750	2079,0	1960,0	2445,0	2640,6
попиту і пропозиції	чисельність працевлаштованих, осіб	7373	8649	7373	8649	7700	7779	5233	5551	5736
	чисельність звільнених, осіб	1246	872	913	734	392	763	4057	645	413
конкуренції	зайнятість робочої сили, осіб *)	21559 17276	21135 17019	21691 18854	21177 20164	21477 21592	20421 21744	17762 20936	18536 21247	18967 21639
	Підвищення кваліфікації, осіб	11056	10772	11497	12801	13916	13677	12239	12885	13099
зміни праці	Коефіцієнт обороту робочої сили, %	11,54	12,63	12,06	11,09	10,71	10,73	15,52	8,04	8,12
	Сальдо міграції, осіб	500	991	290	794	184	418	-83	342	188
економії часу або підвищення продуктивності праці	Продуктивність праці, тис. грн.	76,25	250,45	262	273,83	341,67	249,47	181,36	191,28	198,3

*) чисельник – неповна та базова вища освіта, знаменник – повна вища освіта

Таблиця 2

Вивільнення працівників м. Кременчука за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Роки									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	15	19	17	40	9	8	11	3	15	
Рибне господарство	1	1	0	3	0	19	0	0	0	
Добувна промисловість	12	1	1	1	0	1	12	2	0	
Обробна промисловість	1285	412	318	466	149	487	3278	311	91	
Виробництво електроенергії, газу та води	5	0	7	5	8	0	24	0	0	
Будівництво	68	50	54	7	62	59	131	7	20	
Оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	302	37	73	39	52	36	66	36	28	
Готелі та ресторани	31	9	5	1	0	3	3	0	0	
Транспорт і зв'язок	175	20	17	20	17	43	128	51	124	
Фінансова діяльність	15	11	10	6	1	5	110	116	33	
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	65	47	30	19	29	49	160	31	37	
Державне управління	368	95	106	56	25	20	58	13	30	
Освіта	5	73	67	34	13	17	48	55	27	
Охорона здоров'я та соціальна допомога	44	82	200	13	18	8	21	18	6	
Колективні, громадські та особисті послуги	10	15	8	24	9	8	7	2	22	
Всього	1246	872	913	734	392	763	4057	645	413	

Наступною функцією місцевого ринку праці є рух робочої сили в пошуках найбільш відповідних умов роботи. Рух робочої сили можна визначити коефіцієнтом обороту робочої сили на місцевому ринку, який визначається відношенням суми чисельності вивільнених та чисельності працевлаштованих найманих працівників до середньорічної чисельності зайнятих працівників (табл. 1). Економічний сенс даного показника – це оцінювання рівня стабільності робочої сили на місцевому ринку праці.

За аналізований період часу коефіцієнт обороту робочої сили на місцевому ринку праці знизився з 11,1% до 8,12%, що свідчить про відносно стабільні робочі колективи. Однак значне збільшення коефіцієнта обороту спостерігалось у 2009 році, що пояснюється зменшенням чисельності працевлаштованих та збільшенням чисельності вивільнених працівників. Така ситуація є реакцією на фінансово-економічну кризу. У 2010 р. коефіцієнт обороту зменшився до 8,04% відносно 2009 р. (15,52%), що пояснюється поліпшенням економічної ситуації на промислових підприємствах міста, відповідно, наймані працівники можуть отримати необхідні умови праці, її оплату, можуть застосувати свої професійні здібності на конкретному підприємстві, а також мати можливість підвищувати свій професійно-кваліфікаційний рівень на конкретному підприємстві (організації, установі).

Функція зміни праці також проявляється в потоках міграції, які можуть бути як у межах міста, так і за його межами. Міграційні проблеми – глобальний виклик, який присутній не тільки в місті, регіоні, країні, але у всіх центрах економічного тяжіння. Результати основних потоків міграції м. Кременчука за період 2003-2011 рр. (табл. 1) показують, що переважаючими в ній є переміщення населення в межах міста.

У 2003 р. на частину прибулих припадало 54,2% чисельності прибулих, а на частку вибулих у цьому ж році – 50,1%, то вже у 2011 році чисельність прибулих і вибулих у загальній чисельності відповідно прибулих і вибулих зменшилася і

питома вага становила відповідно 53,8% і 36,8%. Переміщення в межах міста пов'язане з сімейно-побутовими причинами, зміною місця роботи і т. д., а все це впливає на зміну місця проживання.

При цьому питома вага зовнішньої міграції залишається значною. Питома вага прибулих в місто у 2011 р. становить 46,2% у загальній чисельності прибулих проти 45,8% у 2003 р. Хоча спостерігається абсолютне зменшення чисельності прибулих у місто у 2011 р. порівняно з 2003 р. на 597 осіб. Пояснюється така ситуація, насамперед, залученням працездатного населення, можливістю працевлаштуватися і достатнім рівнем заробітної плати. Якщо розглядати питому вагу вибулих з причин зовнішньої міграції в загальній чисельності вибулих у цілому по місту, то значення практично не змінилося: 49,9% у 2003 р., 49,7% у 2011 р. Це пояснюється тим, що у населення немає серйозних стимулів для переїзду.

Найважливішою властивістю місцевого ринку праці є підвищення продуктивності праці в реальному секторі економіки міста. Згідно з даними табл. 1, продуктивність праці з 2003 р. по 2007 р. збільшується з 76,25 тис. грн. до 341,67 тис. грн., з 2007 р. по 2009 р. продуктивність праці зменшилась з 341,67 тис. грн. до 181,36 тис. грн., а з 2009 р. по 2010 р. простежується незначний ріст продуктивності праці за рахунок змін обсягів виробництва продукції та ефективного використання робочого часу. Оскільки Кременчук – це промисловий центр України, то найбільший обсяг виробництва продукції припадає на промисловість міста, що становить 72%. Поряд з цим зростає питома вага малого бізнесу в загальному обсязі виробництва продукції та надання послуг і становить 23,4%.

Ефективне використання робочого часу забезпечує підвищення продуктивності праці. Інформація щодо використання фонду робочого часу надана в табл. 3. Інформація надається тільки за 2006-2009 рр., так як по містах у 2003-2005 роках не розроблялася, починаючи з 2010 року не розробляється у зв'язку із застосуванням вибіркового методу дослідження.

Таблиця 3

**Фонд відпрацьованого робочого часу штатних працівників
за видами економічної діяльності, людино-годин**

Вид економічної діяльності	2006	2007	2008	2009
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	263951	105013	127276	36676
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	–	–	–	–
Рибальство, рибництво	117290	–	–	–
Промисловість	73824293	77045326	77533844	53586094
Добувна промисловість	1661067	1865421	1811049	1291689
Переробна промисловість	67441633	70404771	70989294	47898805
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	4721593	4775134	4733501	4395600
Будівництво	5525061	6222134	4284552	2508482
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	10007037	11073070	12442523	11627135
Діяльність готелів і ресторанів	853359	714189	807820	620890
Діяльність транспорту та зв'язку	11684560	13945425	13567101	10219672
Фінансова діяльність	2377762	2710530	3031005	2453802
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям	4129370	4475099	4181373	2763633
Державне управління	2985610	3126507	3295166	3218356
Освіта	11831367	12065317	11840879	11735800
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	10721887	10956031	11502336	10979621
Надання комунальних і індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	3289175	3126142	3267081	2957263
Усього	137610722	145564783	145880956	112707424

Результати табл. 3 свідчать, що фонд відпрацьованого часу штатних працівників за видами економічної діяльності збільшується з 2006 р. по 2008 р. на 8270,24 тис. людино-годин, або на 6,01% за рахунок промисловості – на 3709,55 тис. людино-годин, або на 5,02%, торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – на 2435,48 тис. людино-годин, або на 24,34%, діяльності транспорту та зв'язку – на 1882,54 тис. людино-годин, або на 16,11%, фінансової діяльності – на 653,24 тис. людино-годин, або на 27,47%, державного управління – на 309,56 тис. людино-годин, або на 10,36%, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – на 780,45 тис. людино-годин, або на 7,28%.

У 2009 р. порівняно з 2008 р. відпрацьований робочий час зменшився на 33173,54 тис. людино-годин, або на 22,74%. Реакція на кризу виявилася у тому, що широкого поширення набув перехід підприємств на роботу неповний робочий час – скорочений робочий день і скорочений робочий тиждень. Ряд підприємств відправили працівників у адміністративні відпустки. Оголосили про

тимчасове припинення роботи підприємства машинобудування м. Кременчука. Так, на скорочений робочий тиждень перейшли всі співробітники машинобудівних підприємств: ПАТ «Кредмаш», ПАТ «АвтоКрАЗ», ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод» і ін. ПАТ «АвтоКрАЗ» ухвалило рішення про скорочення кількості робочих днів до кінця 2008 року з чотирьох днів до трьох, за 2009 рік Компанією було відпрацьовано 101 робочий день. ПАТ «Кредмаш» працював 3 дні на тиждень. ПАТ «Кременчуцький колісний завод» з 20 серпня по 7 вересня 2009 року не працювало взагалі. ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод» до кризи працювало за безперервним графіком, а у зв'язку із кризою перейшло на п'ятиденку в двозмінний робочий день.

Наступною функцією місцевого ринку праці є функція пропорційності. Показником, який характеризує цю функцію, є розподіл чисельності найманих працівників за видами економічної діяльності (табл. 4).

Чисельність найманих працівників підприємств, установ, організацій у 2007 р. порівняно з 2003 р.

Таблиця 4

Розподіл середньоспискової чисельності штатних працівників за видами економічної діяльності м. Кременчука за 2003–2011 рр., осіб*)

Види економічної діяльності	Роки									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Сільське господарство, охота та лісове господарство	153	158	154	-	-	72	25	18	21	
Промисловість	41283	42801	43028	42237	43337	45526	40028	37333	37366	
Будівництво	3439	3321	3680	3175	3614	2618	1866	1750	1781	
Оптова та роздрібна торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	2659	2956	4138	5788	6136	6905	6908	6926	6957	
Готелі і ресторани	243	247	397	518	480	473	364	356	388	
Діяльність транспорту та зв'язку	6512	6480	6758	6648	7904	7757	6400	6385	6416	
Фінансова діяльність	455	626	1549	1383	1508	1676	1405	1373	1404	
Операції з нерухомістю, здача під найм і послуги юридичним особам	1335	1289	2185	2298	2541	2361	1646	1423	1454	
Державне управління	2485	1502	1564	1714	1645	1892	1835	1815	1847	
Освіта	8147	8046	7685	7895	7779	7728	7690	7662	7693	
Охорона здоров'я і соціальна допомога	6243	6196	6242	6182	6283	6252	6248	6240	6272	
Колективні суспільні і особисті послуги	1712	1739	1916	1948	1854	1936	1827	1801	1832	
Всього, осіб	74666	75361	79296	79927	83081	85196	76242	73082	73431	

*) Таблиця складена за даними [5-10]

Таблиця 5

Питома вага середньоспискової чисельності найманих працівників за видами економічної діяльності м. Кременчука за 2003-2011 рр., %

Види економічної діяльності	Роки									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Сільське господарство, охота та лісове господарство	0,20	0,21	0,19	-	-	0,08	0,03	0,02	0,03	
Промисловість	55,29	56,79	54,26	52,84	52,16	53,44	52,50	51,08	51,13	
Будівництво	4,61	4,41	4,64	4,00	4,35	3,07	2,45	2,39	2,44	
Оптова і роздрібна торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	3,56	3,92	5,22	7,24	7,39	8,10	9,06	9,48	9,47	
Готелі і ресторани	0,33	0,33	0,50	0,67	0,58	0,56	0,48	0,49	0,53	
Транспорт	8,72	8,60	8,52	8,37	9,51	9,10	8,39	8,74	8,74	
Фінансова діяльність	0,61	0,83	1,95	1,73	1,82	1,97	1,84	1,88	1,91	
Операції з нерухомістю, здача під найм і послуги юридичним особам	1,79	1,71	2,76	2,88	3,06	2,77	2,16	1,95	1,98	
Державне управління	3,33	1,99	1,97	2,22	1,98	2,22	2,41	2,48	2,52	
Освіта	10,91	10,68	9,69	9,88	9,36	9,07	10,09	10,48	10,48	
Охорона здоров'я і соціальна допомога	8,36	8,22	7,87	7,73	7,56	7,34	8,19	8,54	8,54	
Колективні суспільні і особисті послуги	2,29	2,31	2,42	2,44	2,23	2,27	2,40	2,46	2,49	
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

збільшується на 11%. Збільшення кількості штатних працівників спостерігалось майже в усіх видах економічної діяльності, крім зайнятих у державному управлінні, освіті. Це пов'язано з низьким рівнем заробітної плати. Починаючи з 2009 р. по 2011 р. чисельність найманих працівників зменшується на 2811 осіб або на 3,69% за рахунок чисельності найманих працівників у промисловості – на 2662 особи або 6,65%, у будівництві – на 85 осіб, або 4,56%, у операціях з нерухомістю, здачі під найм і послуги юридичним особам – на 192 особи, або на 11,66%. Серед найманих працівників кожен другий працював у промисловості, майже кожний десятий – в освіті, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги, транспорті, торгівлі.

Функцію пропорційності можна уявити більш наочно відносними показниками зміни середньорічної чисельності найманих працівників за видами економічної діяльності (табл. 5).

Виходячи з даних табл. 5, можна зробити висновок, що незначні зміни питомої ваги середньоблікової чисельності відбуваються: в промисловості у 2007 р. порівняно з 2003 р. питома вага зменшилася на 3,13%, в будівництві – на 0,26%, державному управлінні – на 1,35%, освіті – на 1,55%, охороні здоров'я та соціальній допомозі –

на 0,8%, колективні, громадські та особисті послуги – на 0,06%. Це пояснюється тим, що не відбувається перерозподіл у робочій силі.

В оптовій і роздрібній торгівлі транспортними засобами, послугами з ремонту зростає середньоспискова чисельність найманих працівників у 2007 р. порівняно з 2003 р. на 3,83%, готелях і ресторанах – на 0,25%, транспорті – на 0,79%, фінансовій діяльності – на 1,21%, операціях з нерухомістю – на 1,27%. Це пояснюється розвитком приватних підприємств у цих галузях економіки, що призводить до створення нових робочих місць.

Висновки і пропозиції. Таким чином, кількісна інтерпретація функцій місцевого ринку праці як механізму дає можливість отримати достовірну інформацію про те, що місцевий ринок праці за аналізований період функціонував під впливом соціально-економічних, демографічних, міграційних факторів розвитку міста. Сучасний стан місцевого ринку праці не можна назвати таким, що повністю задовольняє потребам його учасників, що породжує диспропорції попиту та пропозиції на ньому, усунути які можливо шляхом зведення безлічі ознак до єдиного підсумку шляхом застосування кластерного аналізу, який буде проведено у подальших дослідженнях.

Список літератури:

1. Колот А. М. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
2. Лібанова Е. М. Ринок праці / Е. М. Лібанова. – К. : ЦНЛ, 2003. – 224 с.
3. Петюх В. М. Ринок праці й зайнятість : навч. посіб. / В. М. Петюх. – К. : МАУП, 1997. – 120 с.
4. Василенко В. Н. Региональный рынок труда: особенности функционирования : монография / В. Н. Василенко, М. В. Жилина. – Донецк : Юго-Восток, 2010. – 223 с.
5. Зведення підприємств, установ і організацій про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання (ф. № 6-ПВ, поштова, річна) за 2006 р. / Управління статистики у м. Кременчук. – Кременчук, 2007. – 34 с.
6. Зведення підприємств, установ і організацій про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання (ф. № 6-ПВ, поштова, річна) за 2006 р. / Управління статистики у м. Кременчук. – Кременчук, 2007. – 34 с.
7. Зведення підприємств, установ і організацій про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання (ф. № 6-ПВ, поштова, річна) за 2007 р. / Управління статистики у м. Кременчук. – Кременчук, 2008. – 60 с.
8. Зведення підприємств, установ і організацій про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання (ф. № 6-ПВ, поштова, річна) за 2008 р. / Управління статистики у м. Кременчук. – Кременчук, 2009. – 60 с.
9. Зведення підприємств, установ і організацій про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання (ф. № 6-ПВ, поштова, річна) за 2009 р. / Управління статистики у м. Кременчук. – Кременчук, 2010. – 53 с.
10. Зведення підприємств, установ і організацій про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання (ф. № 6-ПВ, поштова, річна) за 2010 р. / Управління статистики у м. Кременчук. – Кременчук, 2011. – 56 с.
11. Зведення підприємств, установ і організацій про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання (ф. № 6-ПВ, поштова, річна) за 2011 р. / Управління статистики у м. Кременчук. – Кременчук, 2012. – 58 с.

Дружинина В. В.

Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского

МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІЙ МЕСТНОГО РЫНКА ТРУДА

Резюме

В статье определено, что сущность местного рынка труда раскрывается через функции. Каждая функция имеет количественное и качественное значение, позволяющее определить степень согласования интересов субъектов социально-трудовых отношений. Каждая функция сопряжена с соответствующими показателями статистической отчетности.

Ключевые слова: местный рынок труда, функции, спрос, предложение, производительность труда.

Druzhinina V. V.

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

MONITORING FUNCTIONS OF LOCAL LABOUR MARKET

Summary

The article determined that the essence of of the local labor market is revealed through the function. Every function has a quantitative and qualitative values to determine the degree of consistency interests of participant social and labor relations. Every function is combined with relevant statistical reporting.

Key words: local labor market, functions, demand, supply, labor productivity.

УДК 364.48

Ільїн С. В.

Донецький національний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті досліджено сучасний стан соціальної інфраструктури Донецької області. Визначено сутність та складові соціальної інфраструктури регіону (охорона здоров'я; освіта; торгівля, житлове господарство; комунальне господарство; транспорт, зв'язок; культура, спорт, туризм; ресторанне та готельне господарство), що не лише виконують функції із задоволення особистих потреб населення, а також є об'єктами національної економічної системи. Виокремлено показники та здійснено оцінку сучасного стану соціальної інфраструктури Донецької області, яка відображає зміни параметрів, що характеризують рівень і якість життя населення.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, складові соціальної інфраструктури, охорона здоров'я, освіта, житлово-комунальне господарство.

Постановка проблеми. Необхідність підвищення рівня життя населення потребує подолання регіональних відмінностей в умовах життєдіяльності людей. Вирішення цієї проблеми на сучасному етапі розвитку України має здійснюватись через забезпечення кожному індивіду рівного доступу до матеріальних послуг та духовних благ, у тому числі в умовах раціональної організації мережі об'єктів соціального призначення. Через це важлива роль в економічному зростанні та постійному розвитку країни та її регіонів належить соціальній інфраструктурі (освіта, навчальні та дошкільні заклади, університети, вищі навчальні заклади, музеї, театри, лікарні, спортивні споруди, заклади соціального забезпечення, телекомунікаційні системи тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах проблемам дослідження сучасного стану та проблем соціальної інфраструктури присвячені праці таких відомих вчених, як С.І. Бандур [4], В.М. Геєць, І.Ф. Гнібіденко, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, В.І. Куценко [5], Е.М. Лібанова, В.М. Новіков, Я.Б. Олійник, К.В. Прокопишак, У.Я. Садова, Ю.І. Саєнко, Л.К. Семів, Д.М. Стеченко, М.І. Фащевський, Л.Г. Чернюк, В.В. Юрчишин, А.Г. Ягодка [7], К.І. Якуба, Л.А. Янковська та ін. Науковці досліджують теоретичні аспекти розвитку соціальної інфраструктури, визначають її роль у розвитку України, виявляють проблеми управління соціальною інфраструктурою.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на високий рівень досліджень і велику кількість загальнотеоретичних робіт, недостатньо дослідженим залишається питання вирішення проблем розвитку соціальної інфраструктури, оцінки сучасного стану соціальної інфраструктури Донецької області. Загалом проблеми удосконалення та управління соціальною інфраструктурою ще не знайшли свого рішення.

Мета статті. Метою дослідження є вивчення сутності та складових соціальної інфраструктури, дослідження сучасного стану соціальної інфраструктури Донецької області.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах економічного розвитку країни все більшого значення набуває питання розвитку соціальної інфраструктури, функціонування якої спрямоване на забезпечення необхідних умов для життєдіяльності населення, задоволення особистих потреб індивідів, їх інтелектуального розвитку. Так, особлива увага приділяється проблемам розвитку освіти та охорони здоров'я як важливим галузям

соціальної сфери, які впливають на формування та розвиток людського капіталу.

Аналіз вітчизняних наукових публікацій дає змогу визначити, що під соціальною інфраструктурою розуміється сукупність матеріально-речових елементів у складі галузей та видів діяльності, що створюють на певній території загальні умови для раціональної організації усіх видів життєдіяльності людини, у контексті її потреб, ціннісних орієнтацій та інших особливостей [1, с. 23-25].

Головною метою розвитку соціальної інфраструктури є поліпшення добробуту населення, досягнення найбільш повного задоволення потреб населення у різноманітних послугах, створення умов для відтворення трудового потенціалу, комплексний розвиток та підвищення ефективності функціонування галузей соціальної інфраструктури. Важливим принципом управління розвитком соціальної інфраструктури є збільшення кількості послуг і поліпшення їх якості відповідно до потреб населення.

Розвиток соціальної інфраструктури потребує повнішого урахування не тільки потреб населення в послугах, а й попиту на них та пропозиції, всебічного обґрунтування управлінських рішень щодо формування ринкових відносин у сфері реалізації послуг. Потреби населення визначають необхідність формування в суспільстві ринку послуг, що надаються об'єктами соціальної інфраструктури: комунально-побутовою сферою, організаціями та підприємствами роздрібної торгівлі, громадського харчування, пасажирського транспорту, зв'язку, закладами охорони здоров'я, освіти, культури та ін. [2; 3].

Загальноприйнятим є включення до складу соціальної інфраструктури таких галузей і видів діяльності: забезпечення продуктивної зайнятості населення; формування доходів членів суспільства; охорона здоров'я; освіта; торгівля, житлове господарство; комунальне господарство; транспорт, зв'язок; культура, спорт, туризм; ресторанне та готельне господарство (рис. 1).

Структурні елементи галузей соціальної інфраструктури, подані на рис. 1, не лише виконують функції із задоволення особистих потреб населення, а також є об'єктами національної економічної системи. Із цієї точки зору їх діяльність може бути охарактеризована сукупністю економічних показників. Саме за цих обставин з'являються підстави для оцінки ефективності їх діяльності та відповідності потребам населення.

Розвиток соціальної інфраструктури потребує комплексної розгорнутої оцінки, яка відо-



Рис. 1. Складові соціальної інфраструктури

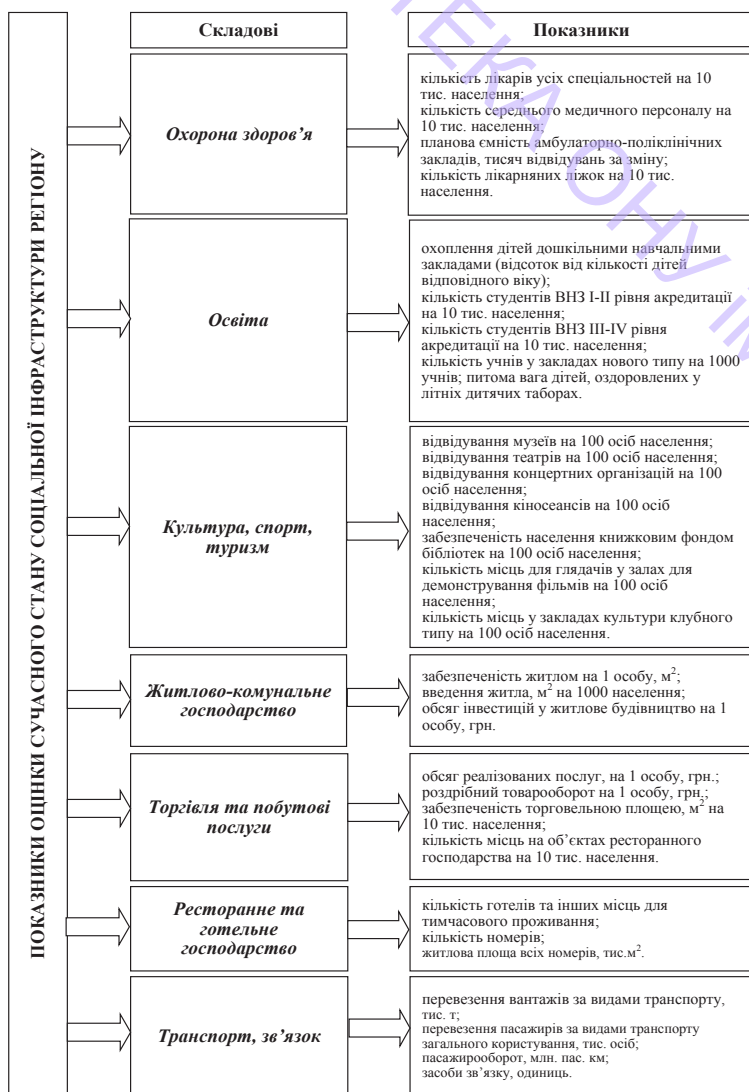


Рис. 2. Показники оцінки сучасного стану соціальної інфраструктури регіону

бражає позитивні зміни параметрів, що характеризують рівень і якість життя населення. Через це відбір показників необхідно здійснювати таким чином, щоб він надавав інформацію про умови отримання послуг галузей соціальної інфраструктури саме для населення регіону [6, с. 34]. Виходячи з цього, доцільно використовувати показники, які і відображають найважливіші потреби населення в послугах галузей соціальної інфраструктури, зокрема: охорона здоров'я; освітній комплекс; культура, мистецтво та відпочинок; житлові умови; торгівля та послуги (рис. 2).

Проаналізуємо стан житлово-комунального господарства Донецької області. У сучасних умовах стан житлового фонду потребує поліпшення та удосконалення системи управління. Зношеність сучасного житлового фонду підвищується, майже 11 тис. будинків знаходяться в аварійному стані, 46,5 тис. віднесені до категорії старих. Введення в експлуатацію нового житла відбувається досить повільними темпами, у 2000 р. житловий фонд становив 95,4 млн. м² загальної площі, у 2012 р. – 101,9 млн. м², що у розрахунку на одного мешканця становить 23,1 м². Зростання забезпеченості мешканців житлом за цей період відбулося з 20,2 до 23,1 м² за рахунок скорочення чисельності населення, а не за рахунок введення нової площі.

Стан житлового фонду в Україні та її регіонах незадовільний. Переважна більшість житла в Україні зводилася в 60-ті роки як тимчасове з терміном експлуатації 30-50 років. Це становить загрозу безпеці життя та здоров'ю мешканців. Будь-які аварійні ситуації у конструктивних елементах, а тим більше у комунікаціях та мережах, можуть призвести до катастрофічних наслідків. Якщо до 1991 р. житло людини вважалося пріоритетним серед об'єктів страхування та страхувалося обов'язково, то тепер за договорами майнового страхування відносно житла збирається не більше 6% від загальної сукупності платежів. Проблема безпеки житла загострилася, а страхування ризиків зменшилось. Це обумовлює зростання небезпеки у житті людини.

Низькою залишається комфортність житла. Забезпеченість житлових будинків навіть необхідними комунікаціями з 1995 р. суттєво не змінилася (табл. 1).

Низький рівень життя населення обумовлює збільшення обсягів неплатежів населення за житлово-комунальні послуги, що негативно впливає на утримання житлового фонду, його ремонт та заміну окремих частин житлових будинків. За таких умов зберегти існуючий житловий фонд, відновити його можливо лише із залученням коштів мешканців, які в ньому проживають. Реалізувати право на покращення житлових умов шляхом залучення мешканців до управління власним будинком дозволяє Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 р.

Таблиця 1
Стан житлових умов населення
Донецької області у 1995 р. та у 2012 р.

Показники	1995	2012	Приріст/ зниження
1. Питома вага загальної житлової площі, що обладнана:			
газом;	72,1	66,8	-5,3
центральним опаленням;	56,9	66,3	+9,4
водопроводом;	64,1	73,8	+9,7
каналізацією;	61,0	72,0	+11,0
гарячим водопостачанням	38,2	45,7	+7,5
2. Забезпеченість загальною площею житлового фонду одного мешканця, м ² /особу	18,4	23,1	+4,7
3. Кількість сімей та однаків, що отримали житло у поточному році, одиниць, у тому числі:	7746	1329	-6417
у % до загальної квартирної черги	3,3	1,8	-1,5

та Постанова КМУ «Про реалізацію Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 11.10.2002 р. № 152.

Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку як достатньо нова форма господарювання в Україні виникла із законодавчим закріпленням права власності на житло. Створення об'єднань співвласників багатоквартирного будинку у межах єдиного комплексу нерухомого майна, що включає земельні ділянки і розташовані на них житлові будинки, є також одним з ефективних засобів захисту прав власника житла та організації управління багатоквартирними житловими будинками з різними власниками окремих приміщень.

Використовуючи світовий досвід ефективного функціонування об'єднань співвласників багатоквартирного будинку, такі об'єднання у майбутньому можуть стати основною формою організації, утримання та експлуатації житлових будинків, підвищення рівня їх благоустрою та умов проживання.

Важливою складовою соціальної інфраструктури регіону є освіта. Сучасна система освіти Донецької області характеризується негативними тенденціями, існують значні проблеми в забезпеченні її стабільного функціонування і розвитку, основними з яких є: неефективна система функціонування; незадовільний стан матеріально-технічної бази, забезпечення навчальним обладнанням, наочними посібниками, комп'ютерною технікою; погіршення якісного та кількісного складу педагогічних кадрів; скорочення кількості освітніх закладів.

Однією з тенденцій трансформаційного періоду є погіршення демографічних показників та пов'язане з ними скорочення кількості освітніх закладів і учнів у них (рис. 3). Однак важливою проблемою є також скорочення охоплення населення освітою на різних рівнях. Винятком є вища освіта університетського рівня, у якій відповідний показник підвищується. Збільшення чисельності студентів у ВНЗ III-IV рівнів акредитації здійснюється в Донецькому регіоні більш повільними темпами порівняно зі зростанням показника підготовки фахівців у ВНЗ України.

Найбільшим структурним елементом системи освіти як за кількістю закладів, так і за чисельністю учнів є загальноосвітні навчальні заклади та дошкільні навчальні заклади. У 2013 р. нараховувалося 1115 загальноосвітніх навчальних закладів, де навчалось 3382 тис. учнів, 1158 дошкільних навчальних закладів, де навчалось 139,7 тис. осіб. У розвитку освіти за останні роки намітилася низка

позитивних тенденцій. Спостерігається збільшення обсягів фінансування освіти, поліпшується стан комп'ютеризації, розширюються форми отримання знань, здійснюється організація профільного навчання старшокласників, створюються нові навчальні заклади: ліцеї, гімназії, навчально-виховні комплекси, які займають 15% у структурі денних загальноосвітніх навчальних закладів.

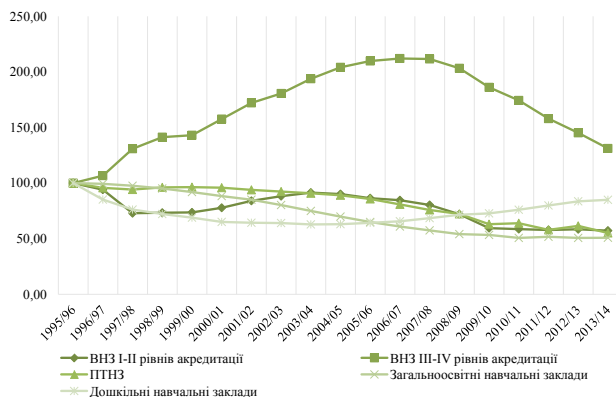


Рис. 3. Кількість осіб, які навчалися у навчальних закладах Донецької області (% до 1995/96 року навчання)

Не менш важливою складовою соціальної інфраструктури регіону також є охорона здоров'я. Стан здоров'я населення Донецької області характеризується високими показниками захворюваності, інвалідності, смертності, погіршенням показників репродуктивного здоров'я та здоров'я новонароджених. Низькою залишається забезпеченість закладами охорони здоров'я, медичними кадрами. Спостерігається значне скорочення кількості середнього медичного персоналу з 63,5 тис. осіб у 1995 р. до 38,9 тис. осіб у 2012 р., кількості лікарів усіх спеціальностей з 23,5 тис. осіб у 1995 р. до 18,6 тис. осіб у 2012 р. Незадовільною є якість надання медичних послуг. Забезпеченість закладами охорони здоров'я з 1995 р. суттєво погіршилася (табл. 2).

Таблиця 2
Заклади охорони здоров'я у 1995 р. та 2012 р.

Показники	1995	2012	Приріст/ зниження
1. Кількість лікарняних закладів, одиниць	302	191	-111
2. Кількість лікарняних ліжок:			
всього тис.;	63,6	36,2	-27,4
на 10 000 населення	122,9	83,0	-39,9
3. Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, одиниць	475	430	-45
4. Планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів: (тис. відвідувань за зміну);	82,3	159,0	+76,7
на 10 000 населення	86,1	197,4	+111,3

Упродовж останнього часу незадовільним є стан здоров'я, перш за все дітей і підлітків, високим – рівень інфекційних захворювань, низькою – тривалість життя чоловіків усіх вікових категорій, перехід досить високої частки людей працездатного віку на інвалідність з причини захворювання. Соціально-економічні негаразди суттєво вплинули на стан психічного здоров'я населення, втрачається цінність і сенс людського життя.

За результатами аналізу можна дійти висновку, що в сучасних умовах галузі й об'єкти соціальної інфраструктури Донецької області знаходяться в незадовільному стані. Ситуація, що склалася із фінансуванням соціальної інфраструктури, потребує встановлення пріоритетів розвитку, пошук додаткових джерел зростання та шляхів диверсифікації джерел фінансування.

Висновки і пропозиції. Урахування особливостей розвитку соціальної інфраструктури в Донецькому регіоні сприятиме прийняттю рішень щодо проведення реформ у галузях соціальної інфраструктури; розробленню інвестиційних проектів на всіх рівнях управління; обґрунтуванню розподілу субвенцій місцевим бюджетам на розвиток соціальної інфраструктури; визначенню бюджетних пріоритетів при підготовці програм соціаль-

но-економічного розвитку, проектів державних та місцевих бюджетів; визначенню обсягів капітальних вкладень у сфері соціальної інфраструктури та їх розподілу. На регіональному рівні використання отриманих оцінок також може бути корисним при прийнятті рішень щодо розвитку муніципального бізнесу і малих підприємств у галузях соціальної інфраструктури, програм реформування житлово-комунального господарства; розробці та використанні нормативів із врахуванням регіональних чинників і особливостей окремих населених пунктів, що визначають обсяг і структуру потреб населення в послугах соціальної інфраструктури; оптимізації мережі об'єктів соціальної інфраструктури, досягненні оптимальних міжрегіональних та внутрішньорегіональних пропорцій у розвитку соціальної інфраструктури.

Список літератури:

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
2. Кінаш І.П. Склад і структура соціальної інфраструктури / І.П. Кінаш // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 3(2). – С. 171–176.
3. Кобилін П. До питання визначення структури соціальної інфраструктури / П. Кобилін // Часопис соціально-економічної географії. – 2013. – Вип. 15. – С. 120–126.
4. Куценко В.І. Соціальна держава (проблеми теорії, методології, практики) / В.І. Куценко, В.П. Удовиченко, Я.В. Остафійчук. – К. : Заповіт, 2003. – 228 с.
5. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко та ін.; за заг. ред. Б.М. Данилишина. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 760 с.
6. Шпік Н. Основні показники розвитку соціальної інфраструктури сільських територій / Н. Шпік, О. Микула // Вісник Львівського національного аграрного університету. – 2013. – № 20 (2). – С. 34–37.
7. Ягодка А.Г. Соціальна інфраструктура і політика / А.Г. Ягодка. – К. : КНЕУ, 2000. – 212 с.

Ильин С. В.

Донецкий национальный университет

ИССЛЕДОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Резюме

В статье исследовано современное состояние социальной инфраструктуры Донецкой области. Определена сущность и составляющие социальной инфраструктуры региона (здравоохранение; образование, торговля, жилищное хозяйство; коммунальное хозяйство; транспорт, связь; культура, спорт, туризм; ресторанное и гостиничное хозяйство), которые не только выполняют функции по удовлетворению личных потребностей населения, а также являются объектами национальной экономической системы. Выделены показатели и осуществлена оценка современного состояния социальной инфраструктуры Донецкой области, которая отражает изменения параметров, характеризующих уровень и качество жизни населения.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, составляющие социальной инфраструктуры, здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство.

Иyin S. V.

Donetsk National University

RESEARCH OF THE MODERN CONDITION OF DONETSK REGION SOCIAL INFRASTRUCTURE

Summary

In the article, the modern condition of social infrastructure in Donetsk region is investigated. The essence and components of the region's social infrastructure (health, education, trade, housing, communal services, transport and communications, culture, sports, tourism, restaurant and hotel industry) are defined, which not only perform the functions to satisfy the personal needs of the population but are the objects of the national economic system. The indicators are allocated and the assessment of the modern condition of the Donetsk region social infrastructure is implemented, which reflects changes of the parameters, characterizing the level and quality of life.

Key words: social infrastructure, components of social infrastructure, health care, education, housing and communal services.

УДК 331.522.4

Калінін А. М.

Кіровоградський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено та з'ясовано сутність поняття «кадровий потенціал підприємства». Виділено способи управління кадровим потенціалом підприємства, наведено його структурні частини, встановлено взаємозв'язки між ними. Визначено та систематизовано основні підходи до формування та ефективного використання кадрового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: кадровий потенціал, персонал, підприємство.

Постановка проблеми. Перехід від екстенсивних методів господарювання до інтенсивних призвів до зміни поглядів на місце людини у суспільному виробництві. Саме тому на сьогоднішній день особливу увагу приділяють питанням формування та ефективного використання кадрового потенціалу на підприємствах. На жаль, у вітчизняних підприємств недостатнє розуміння того, що капітальні вкладення у трудові ресурси є такими ж пріоритетними, як і інвестиції у будь-який інший фактор виробництва. Натомість якість трудових ресурсів безпосередньо впливає на конкурентні можливості підприємства і є однією з найважливіших сфер створення конкурентних переваг.

Формування та ефективне використання кадрового потенціалу підприємств в Україні за умови поступової інтеграції національної економіки у міжнародний економічний простір не лише дає змогу поліпшити конкурентоспроможні позиції на вітчизняному і світовому ринках товарів та послуг, а є невід'ємною умовою його існування та реалізації кожним громадянином держави своїх прав на працю та гідне життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування і реалізації трудового та кадрового потенціалу активно досліджувалися як українськими, так і зарубіжними вченими-економістами. Вагомий внесок у вирішення проблем формування кадрового потенціалу зробили українські вчені: В. Антонюк, Б. Бачевський, І. Заблудська, О. Решетняк, Д. Богиня, І. Бажан, В. Безсмертна, О. Грішнова, Б. Данилишин, В. Довбенко і В. Мельник, Н. Краснокутська, О. Крушельницька, В. Лич, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, О. Новікова, Л. Шаульська, Л. Шимановська-Діанич, Г. Щокін, М. Якуба та ін.

Проблеми кадрового потенціалу досліджували також відомі російські вчені: Л. Абалкін, С. Дятлов, А. Кібанов, М. Кольчугіна, Є. Маслов, Л. Мірабян, А. Терехов, В. Щетінін та ін., що забезпечило розвиток теоретичних та прикладних аспектів його формування.

Науково-теоретичні та практичні проблеми, пов'язані з управлінням трудовими ресурсами, використанням робочої сили та кадрового потенціалу, відображено в роботах зарубіжних вчених-економістів: М. Армстронга, Г. Бекера, Дж. Гібсона, Г. Десслера, П. Друкера, Г. Мартіна та С. Хетрик, Ч. Макміллана, М. Мескона, М. Альберта і Ф. Хедоурі, М. Портера та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатній рівень дослідженості питань управління кадровим потенціалом підприємства, в економічній літературі залишаються недостатньо вивченими питання ефективного формування та використання кадрового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання.

Мета статті. Метою даної статті є розгляд сутності поняття «кадровий потенціал», різноманітних підходів до формування та ефективного використання кадрового потенціалу підприємства та розробка власного концептуального погляду на сутність проблеми.

Виклад основного матеріалу. У Стратегії розвитку України на період до 2020 року [10] зазначається, що сьогодні перед Україною постають нові виклики, відповідь на які є суттєвим фактором національної безпеки та конкурентоспроможності країни, чого неможливо забезпечити без належного кадрового потенціалу у всіх соціально-економічних сферах життєдіяльності.

Вихідною категорією кадрового потенціалу є термін «потенціал».

В енциклопедичному словнику дається таке визначення терміну «потенціал» (від лат. *«potentia»* – «сила»): джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети; можливості окремої особи; суспільства; держави в певній області (наприклад, економічний потенціал) [7, с. 955].

Для порівняння: у фізиці поняття «потенціал» співвідносять з роботою, яка ще не виконана, але може бути зроблена. Аналогічно людський потенціал є певною прогностичною характеристикою можливостей (перспектив даного суспільства (держави) реалізувати свої інтереси, досягти своїх цілей) [12].

У нашому дослідженні звертаємо увагу на ситуацію, що відбувається на мікрорівні – на рівні підприємства, де основною руйнівною силою є трудові ресурси (персонал) та їхній потенціал (нерозкриті і явні якості, здібності і можливості персоналу, які можуть надати конкурентні переваги підприємству).

Поняття «кадровий потенціал» було покладено в основу теорії людського капіталу, що набула широкого розповсюдження в США, а з початку 1960-х років – по всьому світі. Став очевидним той факт, що залежність економічного зростання підприємства від працівника, його потенціалу (можливостей, здібностей), носить не кон'юнктурний, а важливий, стійкий характер.

На думку вчених [9], саме об'єктивні зміни у сфері виробництва диктували потребу конкретизувати поняття, які розкривають роль праці в економічному зростанні. Йдеться про необхідність визначення місця людини в системі виробництва і творення взагалі з усіма його фазами, регіональними, національними та іншими особливостями.

Науковим вивченням кадрового потенціалу займалося багато вчених. Серед них єдиного підходу до визначення поняття «кадровий потенціал» досі не існує. Багато дослідників з різних позицій розкривають поняття «кадровий потенціал». Так, Н. Краснокутська визначає кадровий потенціал

як «сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства» [5, с. 238-239]. До переліку здібностей і можливостей кадрів включають: професійні знання працівників, вміння та навички, компетентність, професійну мобільність, інноваційність, профорієнтованість тощо.

В. Довбенко і В. Мельник у своєму навчальному посібнику «Потенціал і розвиток підприємства» розглядають поняття «кадровий потенціал» як тимчасові вільні або резервні трудові місця, які потенційно можуть бути зайняті фахівцями в результаті їх розвитку і навчання [3].

На думку В. Безсмертної [2], кадровий потенціал підприємства представляє собою інтегральну сукупність можливостей персоналу до трудової активності, під якою розуміється його спроможність до творчої, продуктивної праці, до опанування нових знарядь праці, технології та способів трудової діяльності, до вдосконалення своєї професійної майстерності, інноваційної діяльності тощо. У цьому контексті особистість працівника потрібно розглядати у взаємозв'язку кількісних і якісних характеристик кадрів, склад яких сформований на підприємстві, у діалектичній єдності здібностей кадрів і можливостей їхньої реалізації в умовах функціонування внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що постійно змінюється.

Ми розділяємо позицію Б. Бачевського про те, що кадровий потенціал близький за змістом до нематеріальних активів підприємства, тому що здібності працівників, з одного боку, не мають матеріально-речовинної форми, а з іншого боку – їх реалізація забезпечує роботодавцю певний дохід. Наприклад, «наявність гудвілу, що не може бути реалізовано окремо від підприємства, є свідченням успішної реалізації його кадрового потенціалу, який також не може бути відчужений для використання або реалізації окремо від конкретних людей» [1, с. 242-243].

Разом з тим причини, що обумовлюють зміну вартості нематеріальних активів і величини кадрового потенціалу, – різні. Це пов'язано, насамперед, із суб'єктивністю останнього, відсутністю правового захисту використання кадрового потенціалу. Крім того, можливі ситуації, коли використання кадрового потенціалу призводить до негативного результату (наприклад, необхідність оплати неефективної праці працівників, що не приймають участь у процесі досягнення цілей діяльності підприємства). У цих випадках кадровий потенціал може розглядатися як частина пасивів підприємства.

На основі системного підходу нами розглядається кадровий потенціал підприємства як складова трудового потенціалу, що характеризується створенням матеріальних та нематеріальних властивостей працівників, їхніми нерозкритими та явними якостями, здібностями і можливостями, які в процесі доцільної взаємодії з іншими факторами виробництва та під час прийняття оптимальних управлінських рішень забезпечують досягнення коротко- і довгострокових цілей підприємства, сприяючи формуванню його конкурентних переваг.

У нашому дослідженні ми звертаємо увагу на ситуацію, що відбувається на мікрорівні – на рівні підприємства, де основною рушійною силою є трудові ресурси (персонал) та їхній потенціал (нерозкриті і явні можливості персоналу, які можуть бути реалізованими за певних умов).

Слід зауважити, що необхідність управління кадровим потенціалом визначається, в першу чергу, тим, що якості, здібності і можливості працівників можуть бути як задіяні, так і не задіяні у трудовій діяльності; є гнучкими утвореннями, що володіють здатністю розвиватися і змінюватися. Управління кадровим потенціалом підприємства здійснюється в процесі його формування, використання та розвитку. На практиці процеси формування, використання та розвитку кадрового потенціалу тісно взаємозв'язані між собою (рис. 1).

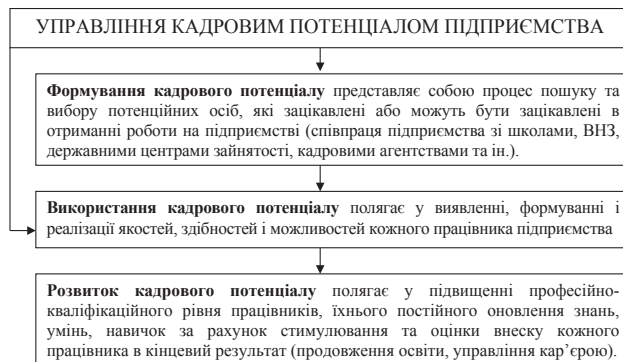


Рис. 1. Способи управління кадровим потенціалом підприємства

Головна мета формування кадрового потенціалу підприємства – забезпечити підприємство необхідними трудовими ресурсами, здатними вирішити завдання та досягти підприємством поточних і стратегічних цілей.

Слід зазначити, що формування кадрового потенціалу підприємства відбувається з врахуванням індивідуального трудового потенціалу особистості, що являє собою процес набуття людиною рис, необхідних для використання в трудовій діяльності, здобуття певних знань і навичок, фізичного, емоційного, духовного, професійного розвитку (навчальна та професійна діяльність).

На думку М. Якуби, планомірне та обґрунтоване формування кадрового потенціалу підприємства дозволить вирішувати такі задачі [14, с. 302]:

- забезпечення встановлення співвідношення чисельності працівників з різними професійно-кваліфікаційними та соціально-демографічними характеристиками, що сприятиме досягненню максимальної відповідності між структурами робіт, робочих місць та персоналом. Так, відхилення від планової чисельності персоналу (дефіцит чи надлишок працівників) може негативно вплинути на рівень кадрового потенціалу;

- оптимальний ступінь завантаження працівників для повного використання їх особистісного потенціалу та підвищення ефективності їхньої праці;

- оптимізація структури працівників з різним функціональним змістом праці.

Під час формування кадрового потенціалу підприємства слід враховувати: визначення потреби в персоналі; залучення персоналу і його відбір; складання посадових інструкцій працівника; підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації співробітників підприємства; мотивація персоналу.

Основними етапами процесу формування кадрового потенціалу є:

- аналіз кадрового потенціалу підприємства;
- вибір цілей управління кадровим потенціалом підприємства;

- визначення стратегії управління кадровим потенціалом у відповідності до пріоритетів діяльності підприємства;
- створення умов для реалізації стратегії;
- реалізація стратегії розвитку кадрового потенціалу;
- контролювання та оцінювання реалізації стратегії.

При цьому визначення потреби у персоналі передбачає встановлення вихідних даних для розрахунку та безпосередній розрахунок необхідної чисельності працівників на певний період часу, робочих місць, обсягу витрат.

Ефективному використанню кадрового потенціалу підприємства сприяє: встановлення науково обґрунтованих норм праці; своєчасний перегляд їх залежно від умов виробництва; проведення атестації і раціоналізації робочих місць; визначення необхідної кількості і скорочення зайвих робочих місць; постійне навчання персоналу; впровадження передових методів організації праці; використання гнучких графіків роботи тощо [11].

В Україні більшість підприємств не в достатній мірі виконують функції контролю та управління станом свого кадрового потенціалу та процесами його формування і використання. Як зазначає Л. Смоляр, «падіння обсягів виробництва, криза неплатежів, затримки у виплаті заробітної плати та її низький рівень обумовлюють погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього морального, мотиваційного й творчого потенціалів, що, в свою чергу, заважає проведенню реструктуризації виробництва, впровадженню новітніх технологій і виробництву конкурентоспроможної продукції» [8, с. 9].

На сьогодні висновки дослідження Л. Смоляр щодо тенденцій розвитку кадрового потенціалу на підприємствах України продовжують залишатися актуальними. Вважаємо, що без визнання людини як об'єкта капітальних вкладень на підприємстві схожі тенденції будуть спостерігатися і надалі. Саме тому формування і використання кадрового потенціалу повинно стати однією з пріоритетних функцій роботи будь-якого підприємства, метою якого має бути забезпечення ефективної діяльності персоналу, формування і використання його здібностей, якостей та підвищення кваліфікації у поточній та перспективній діяльності.

На думку дослідників [1-4; 6] важливого значення для характеристики категорії «кадровий потенціал» підприємства мають його кількісні та якісні показники.

До *кількісних показників* відносяться: чисельність працівників; професійно-кваліфікаційний склад кадрів; статевовіковий склад; середній вік працівників; стаж роботи на підприємстві; загальний стаж роботи; рівень ротації кадрів; взаємозамінюваність і суміщення професій в окремих робочих групах тощо.

Кількісні показники кадрового потенціалу підприємства формуються його галузевою приналежністю, обсягами господарської діяльності, видом продукції, що випускається, її техніко-економічними характеристиками та ін. Наприклад, якщо на підприємстві має місце структурна невідповідність по чисельності працівників, професійно-кваліфікаційному складу кадрів тощо, то це призводить до зниження кадрового потенціалу підприємства.

До *якісних показників* відносяться:

- індивідуальні та особистісні характеристики (психофізіологічні: фізичне та психічне здоров'я,

фізичні та розумові здібності, характер, темперамент, самоконтроль тощо; соціальні: контактність, емпатія, рефлексивність, тактовність тощо; аксіологічні: світогляд, культура, моральність, духовність тощо);

- індивідуальні професійні характеристики (професіоналізм, знання, досвід роботи, творча активність, спонукання, рівень дисциплінованості, якість виконаної роботи, результативність праці, мотивація працею, конкурентоспроможність працівників);

- соціально-психологічні та організаційні характеристики групової динаміки (соціально-психологічний клімат, групова згуртованість, організаційна культура та цінності підприємства).

Дотримуючись наукових підходів Є. Маслова [6] щодо кількісних та якісних показників трудового потенціалу працівника і підприємства, Г. Щокіна [13] щодо різних аспектів управління кадрами та розглядаючи кадровий потенціал підприємства як об'єкт стратегічного управління персоналом, виділимо наступні аспекти цього явища:

1. *Техніко-технологічний (технократичний)* – підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства відбувається з врахуванням особливостей виробничих процесів (характер, масштаби, складність, трудомісткість) та за допомогою сучасних можливостей техніки і технологій (механізація, автоматизація, комп'ютеризація). Виходячи із завдань організації виробництва формування, використання та розвитку кадрового потенціалу, здійснюється відповідно до професійно-кваліфікаційних характеристик працівників.

2. *Організаційно-економічний* – містить питання, пов'язані з плануванням чисельності і складу працівників, використанням робочого часу, організацією діловодства, матеріальним і нематеріальним стимулюванням персоналу, його розвитком та навчанням, доцільною взаємодією з іншими факторами виробництва для досягнення коротко- і довгострокових цілей підприємства.

3. *Соціально-психологічний* – відображає питання соціально-психологічного забезпечення управління персоналом, впровадження різних соціологічних і психологічних процедур в практику кадрової роботи. Даний підхід передбачає створення таких умов праці і такий його зміст, які дозволили б знизити ступінь відчуження працівника від його трудової діяльності та від інших працівників. Відповідно до цього підходу ефективність господарської діяльності підприємства залежить не тільки від відповідності чисельності та професійно-кваліфікаційного складу працівників вимогам техніки, технології і виробничим умовам, а й від рівня мотивації працівників, ступеня їх задоволеності роботою тощо. В основу соціально-психологічного підходу покладено врахування інтересів працівника як особистості: підвищення змістовності праці, поліпшення умов праці, реалізація особистісних прагнень людини.

4. *Правовий* – включає питання дотримання трудового законодавства під час формування, використання та розвитку кадрового потенціалу (зокрема, нормативно-правові аспекти підготовки кадрів, підвищення їх кваліфікації і перепідготовки; правові основи укладання та розторгнення трудових відносин тощо).

5. *Методико-педагогічний* – передбачає вирішення питань, пов'язаних з підвищенням професійної компетенції, методикою виховання кадрів (коучинг, менторинг, секондмент) тощо.

Використання зазначених підходів до управління кадровим потенціалом підприємства дозволяє не лише обмежуватися суто техніко-економічними відносинами, але і базуватися на положеннях андрагогіки, соціології, фізіології та психології, нормування праці з дотриманням трудового законодавства.

Крім того, що управління кадровим потенціалом підприємства має безліч аспектів, воно може ґрунтуватися на різних концептуальних положеннях. Концепції відображають мету, принципи, фактори, критерії оцінювання ефективності управління кадровим потенціалом підприємства, на яких базується узгодження інтересів підприємства і працівників. Вони існують об'єктивно, можуть бути усвідомлені і організаційно оформлені, а можуть реалізовуватися інтуїтивно, хаотично, без певного організаційного оформлення.

Висновки. Таким чином, формування, використання та розвиток кадрового потенціалу підприємства необхідно здійснювати системно та комплексно, звертаючи увагу на його мету, завдання, етапи, кількісні та якісні характеристики, використовуючи при цьому такі аспекти управління кадровим потенціалом на підприємстві, як техніко-технологічний, організаційно-економічний, соціально-психологічний, правовий, методико-педагогічний. Як наслідок, це забезпечить досягнення коротко- і довгострокових цілей підприємства, сприяючи формуванню його конкурентних переваг.

Перспективи подальших досліджень передбачають дослідження принципів, факторів, критеріїв оцінювання ефективності управління кадровим потенціалом, а також питань розробки та запровадження методик удосконалення системи управління кадровим потенціалом банківських установ.

Список літератури:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблюдська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
2. Безсмертна В.В. Стратегічне управління персоналом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / В.В. Безсмертна. – Луганськ, 2008. – 17 с.
3. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – 2-е вид., випр. і доп. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 232 с.
4. Забавіна К.Ю. Формування та розвиток кадрового потенціалу в системі державного регулювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / К.Ю. Забавіна. – Донецьк, 2012. – 24 с.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. Посібник / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П.В. Шеметова. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 312 с.
7. Новый энциклопедический словарь. – М. : Большая Российская энциклопедия, 2000. – 1456 с.
8. Смоляр Л.Г. Дослідження тенденцій розвитку кадрового потенціалу на промислових підприємствах України / Л.М. Смоляр // Економіка & держава. – 2008. – № 5. – С. 9–96.
9. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика / [за ред. М.І. Долішнього, С.М. Злупка]. – К. : Наукова думка, 1994. – Ч. 1. – 1994. – 261 с.
10. Стратегія розвитку України у період до 2020 року // Асоціація розвитку та безпеки» (Ukraine) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=90:2020-&catid=36:2010-09-13-13-04-19&Itemid=70&lang=ru.
11. Теория управления / [Под. ред. О.В. Козловой]. – М. : Экономика, 1985. – 315 с.
12. Человеческий потенциал: опыт комплексного подхода / Под ред. И.Т. Фролова. – М. : Эдиториал УРСС, 1999. – 176 с.
13. Щекин Г.В. Как эффективно управлять людьми: психология кадрового менеджмента. – К. : Вид-во МАУП, 1999. – 234 с.
14. Якуба М.М. Кадровий потенціал як ключовий елемент потенціалу підприємства в умовах глобалізації / М.М. Якуба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 7. – С. 302–305.

Калинин А. Н.

Кировоградский институт Межрегиональной Академии управления персоналом

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследована и выяснена сущность понятия «кадровый потенциал предприятия». Выделены способы управления кадровым потенциалом предприятия, приведены его структурные части, установлены взаимосвязи между ними. Определены и систематизированы основные подходы к формированию и эффективному использованию кадрового потенциала предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: кадровый потенциал, персонал, предприятие.

Kalinin A. M.

Kirovograd Institute of the Interregional Academy of Personnel Management

THE CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ESSENCE OF ENTERPRISE PERSONNEL POTENTIAL

Summary

In the article it is investigated the «enterprise personnel potential» essence concept. It is distinguished ways of personnel potential management in the company, given its structural parts, and set interrelations between them. It is defined and systematized basic approaches to formation and effective use of the enterprise personnel potential in the current economic conditions.

Key words: human resources, personnel potential, enterprise.

УДК 316.454.4

Кирилюк В. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЗГУРТОВАНОСТІ СУСПІЛЬСТВА

Досліджено теоретичні питання щодо основних чинників формування соціальної згуртованості суспільства, відображено їх ключові характеристики та роль у процесах формування згуртованості.

Ключові слова: соціальна згуртованість, довіра, соціальний капітал, соціальна солідарність, національна ідея.

Постановка проблеми. Соціальна згуртованість має важливе значення для сучасного суспільства, оскільки вона зосереджена на підтримці основних прав громадян і забезпечує обслуговування соціальних зв'язків, механізми яких постійно порушуються швидкими і радикальними змінами. Вона набуває все більшого значення, як комплексний фактор, який реагує на потреби людей щодо їх особистого розвитку і почуття приналежності; взаємопов'язує індивідуальну свободу і соціальну справедливість, економічну ефективність і справедливий розподіл ресурсів; формує загальні правила для вирішення усіх конфліктів мирними засобами і є основою пошуку рівноваги у суспільстві. Розробка заходів щодо підвищення рівня соціальної згуртованості суспільства неможлива без знання та розуміння основних характеристик чинників, які безпосередньо впливають на процес її формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першу групу досліджень, що стосуються соціальної згуртованості, складають праці зарубіжних та вітчизняних класиків соціології та філософії, що визначили категоріальне поле досліджуваної проблематики: М. Вебер, Е. Дюркгейм, Ф. Знанецький, О. Копт, Т. Лукман, П. Новгородцев, Т. Парсонс, Є. Де Роберти, П. Сорокін.

Теоретично-методологічне підґрунтя наукових уявлень щодо ідеї соціальної згуртованості та концепції її розвитку заклали програмні документи Ради Європи та інститути, створені при ній.

Дослідження, виконані в рамках когнітивного підходу, соціальної ідентичності, соціальної категоризації, когнітивного дисонансу, соціальних установок і стереотипів розроблялися в роботах

Е. Белінської, Н. Іванової, Т. Ньюкома, Т. Стефаненко, Дж. Тернера, Г. Тедшфела, Л. Фестингера, Ф. Хайдера та ін. В Україні питання соціальної згуртованості досліджували Е. Лібанова, А. Колот, А. Гриненко, А. Сіленко, К. Бондаренко, В. Крисаченко, Ю. Опалько, Г. Палій, Ю. Полунеев, В. Фесенко та інші.

Дослідженню чинників формування соціальної згуртованості суспільства присвячені праці відомих зарубіжних науковців: П. Бурдье, Р. Патнема, Дж. Коулмена, Ф. Фукуяма, К. Ероу, А. Селігмена та інших. В Україні проблематика довіри і соціального капіталу, як основних чинників у системі формування соціальної згуртованості, ґрунтовно відображена лише у працях А.М. Колота.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на весь спектр проведених досліджень та розгляду значної кількості питань щодо сутності і значення соціальної згуртованості та її окремих складових, залишається відкритим питання щодо системи чинників, які безпосередньо впливають на процес формування згуртованості суспільства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення системи основних чинників формування соціальної згуртованості суспільства та відображення їх ключових характеристик.

Виклад основного матеріалу. Актуальність створення і впровадження концепції соціальної згуртованості, соціальної консолідації зумовлена необхідністю зниження напруги в суспільствах, які вимушені шукати способи оптимального реагування на виклики сучасності. До таких викликів можливо, наприклад, віднести наступне: значна нерівність доходів (інколи в десятки разів); поляризація людей згідно їх економічного статусу; відсутність стабільної зайнятості і т.д. Незадоволеність людей якістю свого життя виступає одним із основних факторів низької згуртованості суспільства, генерує основу для соціокультурної, економічної дестабілізації та виникнення внутрішніх і зовнішніх загроз стійкого розвитку держави. В результаті сукупність проблем людей згуртовує їх для масового суспільного протесту.

Рада Європи під соціальною згуртованістю розуміє здатність суспільства забезпечувати добробут своїх членів, зводити до мінімуму нерівність і уникати поляризації суспільства. Згуртоване суспільство розглядається як громада, що складається з вільних громадян, які виконують спільні завдання демократичним шляхом [1, с. 261].

Основними чинниками формування соціальної згуртованості суспільства виступають довіра та соціальний капітал. Згідно з теорією довіри та соціального капіталу, яка останнім часом розвивається представниками як соціологічної, так і економічної науки, ключовою характеристикою розвитку людського суспільства, яка має прояв як на індивідуальному, так і на інших рівнях, включаючи міждержавний, є довіра. Як стверджує один із фундаторів теорії, американський соціолог Френсіс Фукуяма, успішне функціонування конкретного суспільства залежить не тільки і не стільки від реалізації на практиці ринкових принципів і механізмів, а й від загальнопоширеного елемента культури – рівня довіри, що існує в суспільстві [2, с. 225].

У своїй науковій праці «Довіра: соціальні чесноти і шлях до процвітання» Фукуяма переконливо доводить, що «закон, договір, економічна доцільність є необхідним, але вочевидь недостатнім базисом стабільності і добробуту в епоху постіндустріалізму, – ці категорії мають спиратись на такі чесноти, як взаємодія, моральні зобов'язання перед суспільством і довіра, що, в свою чергу, живляться традиціями, а не раціональним розрахунком. У сучасному суспільстві не є анахронізмами, навпаки, вони суть передумов його успішного розвитку» [3, с. 29].

Проблема довіри в концептуальному плані полягає в тому, що цей складний соціальний часто розглядається спрощено, без врахування історичного і культурного контексту, як раз і назавжди

даний [4, с. 169]. Довіра як фактор, інструмент та засіб накопичення соціального капіталу відображає актуальний, минулий, індивідуальний і соціальний досвід індивіда, соціальної групи, соціуму. Через механізм довіри забезпечується накопичення і розвиток соціального капіталу, який легко втратити, і дуже складно знову формувати. Аналіз методологічних підходів дозволив визначити категорію довіри як поняття, що характеризується неоднозначністю трактувань (таблиця 1).

На сьогоднішній день існують наукові праці, які інтегрують підходи щодо розуміння поняття довіри. Вона інтерпретується з позицій міждисциплінарного підходу, розкривається на основі інтеграції соціального знання в області соціології, соціальної психології, економіки, менеджменту, політології, філософії та інших наук.

Отже, довіра у найбільш узагальненому трактуванні – це очікування членів суспільства відносно того, що інші його члени будуть вести себе більш-менш передбачувано, чесно та з повагою до потреб оточуючих, відповідно до загальноприйнятих суспільних норм. Довіра виникає та існує у тому випадку, коли члени суспільства дотримуються певних моральних цінностей і завдяки цьому можуть покладатись на відповідальну, чесну, суспільно прийнятну поведінку стосовно один одного [2, с. 227].

Довіра демонструє характер і розвиненість соціального партнерства як на рівні суспільства, так і окремих його сфер на основі міжособистісного, міжгрупового, міжінституційного взаємодії, що покликане забезпечити узгодженість, стійкість життєдіяльності соціуму. Вона виступає продуктивною соціальною конструкцією, заснованою на надійності, тривалості і міцності соціальної взаємодії. Недооцінка цього фактора взаємодії призводить до нерациональних витрат в часі і ресурсах, до непередбачуваності, невизначеності, ризиків у різних сферах суспільного життя, до зниження адаптаційного потенціалу населення.

Довіра виступає способом накопичення соціального капіталу, основою соціальної злагоди.

Саме довіра (за критеріями глибини, якості, довгостроковості, багатовекторності, за наслідками – взаємовигідності) формує орієнтацію, здатність, бажання і готовність до балансу соціальних інтересів, до співпраці, діалогу, партнерства. Становлення та інституціоналізація системи соціального партнерства між соціальними суб'єктами, між їхніми цілями та засобами, ресурсами, між виробництвом і споживанням, між примусом і згодою забезпечує передбачуваність, визначеність, профілактику та попередження ризиків суспільного життя, насам-

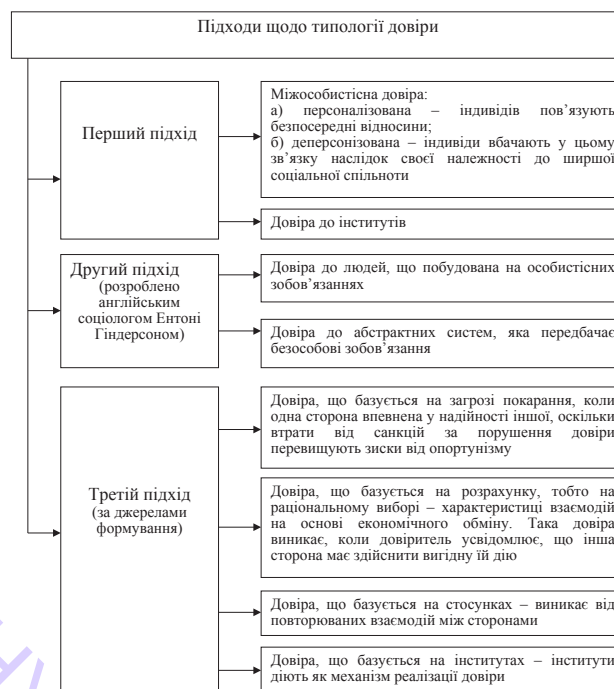


Рис. 1. Основні підходи щодо класифікації видів довіри

Джерело: розробка автора

Таблиця 1

Порівняльний аналіз визначення поняття «довіра»

№	Автор	Сутність поняття «довіра»
1	Ф. Фукуяма	Довіра – це очікування, яке виникає у суспільстві на рахунок того, що інші його члени будуть поводитись передбачувано, чесно і з розумінням потреб оточуючих, тобто відповідно до деяких спільних норм.
2	Т.О. Кричевська	Довіра в економічній сфері – це відношення до економічних суб'єктів і інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їх поведінки уявленням про образ цієї поведінки без актуалізації основ відшкодування витрат та еквівалентності.
3	Н. Луман	Довіра – механізм, що сприяє скороченню ненадійності і ризику у складному життєвому світі.
4	А. Ляско	Довіра – це певне очікування сприятливого результату потенційно незахищених взаємодій з іншими агентами.
5	Л. Хосмер	Довіра – це оптимістичне очікування людини, групи або фірми в умовах вразливості і залежності від іншої людини, групи або фірми в ситуації спільної діяльності або обміну з метою полегшення взаємодії, що призводить до взаємовигідних результатів.
6	І. Ніколаєв	Довіра – це кількісна динамічна характеристика взаємовідносин, які базуються на вигідності економічних результатів взаємодії і на впевненості в добросовісності (лояльності, щирості і т.п.) один одного.
7	А. Олійник	Норма довіри полягає в очікуванні певних можливих дій оточуючих, що впливають на вибір індивіда, коли індивід починає діяти до того, як стануть відомими дії оточуючих.
7	П. Штомпка	Довіра – це ставка на майбутні можливі дії інших людей. Вона дає змогу пом'якшити відчуття непередбачуваності майбутнього через розуміння його як чогось даного.
8	Дж. Барні, М. Хансен	Довіра – це взаємна впевненість двох сторін у тому, що інша сторона не використає вашу вразливість в обмін на те, що ви зробите те саме.
9	Д. Гамбетта	Довіра (чи протилежно – недовіра) – це певний рівень суб'єктивної ймовірності, з якою агент оцінює можливість іншого агента чи групи агентів здійснити відповідну дію перед тим, як він може виявити цю дію (або незалежно від здатності спостерігати за дією) в умовах, коли ця дія впливатиме на його власну діяльність.
10	Л. Цукер	Довіра із соціологічного погляду – сукупність очікувань, що поділяються всіма учасниками обміну.

Джерело: розробка автора на основі [2], [5]

перед у соціально-трудої сфері. У сучасній економічній і соціологічній літературі міститься цілий ряд підходів щодо типології довіри (рис. 1).

Практична цінність довіри полягає в забезпеченні ефективного функціонування як великих соціально-економічних систем, так і підсистем мікрорівня. Дефіцит довіри блокує потенціали, виснажує ресурси і свідчить про хворобливий стан суспільного організму, про несформованість соціального капіталу, який забезпечує соціальну цілісність, про низьку життєздатність суспільства як цілого, що негативно позначається на соціальному, економічному, людському, суспільному розвитку.

Довіра – важливий показник надійності, а отже, й стійкості, плідності взаємовідносин між людьми. Найбільш доцільним та науково виправданим є розгляд природи довіри та її ролі у функціонуванні соціально-згуртованого суспільства в контексті «соціального капіталу». Адже довіру можна вважати за прояв соціального капіталу (соціальні мережі, норми взаємодії) або як складник цінностей і норм, які формують соціальний капітал.

Попри молодість і відсутність чіткої методології вимірювання поняття «соціальний капітал», запропоноване соціологом Дж. Коулменом¹ і розвинене відомим вченим Ф. Фукуямом та іншими, успішно прижилося в економічній науці та політичній практиці. «Соціальний капітал, – за визначенням Ф. Фукуями, – це певний потенціал суспільства та його окремих складників, який виникає як результат наявності довіри між його членами» [2, с. 229].

Природу соціального капіталу доцільно пов'язувати із взаємністю зобов'язань, соціальною солідарністю, культурою, об'єднанням зусиль заради спільного інтересу, довірою між суб'єктами суспільних відносин та довірою останніх до економічних, соціальних та інших інститутів, які діють на різних рівнях ієрархічної структури суспільства.

Зацікавленість поняттям соціального капіталу, його методологією вимірювання й методами нарошування різко зросла, особливо після того, як стало зрозуміло, що реалізація ефективної політики економічного зростання й створення економіки знань вимагає високого ступеня вміння людей і різних їх груп і співтовариств, зокрема політичних партій, співпрацювати задля досягнення спільної мети. Соціальний капітал слід розглядати як особливий суспільний ресурс (капітал), що, взаємодіючи з іншими видами капіталу (природним, економічно створеним і людським) у контексті культурних, політичних, інституційних і регуляторних умов, сприяє стабільності та динамізму економічного зростання. Його виміри на різних рівнях можна відобразити за допомогою відповідного схематичного зображення (рис. 2).

«Капітальна» складова соціального капіталу виявляється в його здатності знижувати транзакційні витрати, невизначеність та ризик, підвищувати ефективність використання специфічних активів, оскільки соціальний капітал є нематеріальною субстанцією. Соціальний капітал втілений в стосунках, що існують між членами сім'ї, групи, суспільства, нерозривно пов'язаний з ними і тому не може продаватися або передаватися в користування або



Рис. 2. Виміри соціального капіталу [6]

володіння. «Соціальна» складова соціального капіталу виявляється в тому, що його носієм є сім'я, група, суспільство, а накопичення і використання відбувається у відносинах між друзями, колегами по роботі, просто незнайомими людьми.

Важливу роль у формуванні високого рівня соціальної згуртованості відіграє також ефективна соціальна політика держави. Соціальна політика являє собою специфічну діяльність держави, спрямовану на реалізацію права кожного громадянина вільно брати участь у всіх сферах соціально-економічної, трудової, духовного життя суспільства, на задоволення сутнісних потреб людини, інтересів соціальних груп при постійному виявленні і обліку соціальних наслідків економічних, політичних, світоглядних перетворень [7].

Соціальна політика виявляється в управлінні, регулюванні соціальних процесів. Соціальне управління та регулювання є основним механізмом, інструментом реалізації соціальної політики. Зміст соціальної політики, її цілі і завдання розкриваються в системі функцій – відносно самостійних, але тісно пов'язаних видів політичної діяльності (рис. 3).



Рис. 3. Основні функції ефективної соціальної політики

Джерело: розробка автора

Ефективна соціальна політика створює умови для формування, розвитку та оптимального функціонування соціальних відносин, всебічного розкриття, самореалізації творчого соціального потенціалу людини, особистості, її сутнісних сил, а також для задоволення людиною соціальних потреб та інтересів, освоєння соціальних цінностей, підтримання в суспільстві соціальної згоди, стабільності та соціальної цілісності, самовідтворюючого, самодостатнього рівня соціодинаміки, соціального прогресу. У демократичному суспільстві множинність ідеологій і суб'єктів породжує розмаїтість цілей і стратегій соціальної політики, кожна з яких входить складовою частиною в ту чи іншу ідеологію і програму суспільного розвитку.

¹ Дж. Коулмен розглядає соціальний капітал як потенціал взаємної довіри і взаємодопомоги, що виникає у відносинах між людьми: зобов'язання та очікування, обмін інформацією та соціальні норми. До форм соціального капіталу автор відносить ресурси: організаційні; мобілізаційні; соціальної згуртованості; соціальної взаємодопомоги.

Поряд із довірою, розвиненістю соціального капіталу та ефективною соціальною політикою держави підвищення рівня соціальної згуртованості неможливе і без інших важливих параметрів демократичного суспільства: відповідного рівня соціальної інклюзивності (включеності) та присутності національної ідеї.

Соціально «інклюзивне» суспільство вживає цілеспрямованих заходів для зменшення різного роду соціальних і культурних дискримінацій, звуження небезпечних розривів у майновій диференціації, залучення до соціальної тканини всіх без винятку категорій людей [7]. Невід'ємною складовою соціальної згуртованості суспільства є також його національна ідея, яка є короткою формулою основних очікувань та бачень громадян подальшого розвитку суспільства. Іншими словами, національна ідея є стратегічним баченням майбутнього розвитку держави, яка заснована на певних досягненнях, таких як незалежність, суверенітет, культурні традиції та цінності. Відповідно до фор-

мули сучасної національної ідеї людина, її права, інтереси та свобода повинні бути в центрі цієї ідеї.

Висновки і пропозиції. Формування та накопичення соціального капіталу на мікро- і макрорівнях, основним ресурсом якого є довіра, стає необхідною умовою життєздатності суспільства, його соціальних інститутів і структур, які покликані функціонувати на благо людини, на розкриття її потенціалів. Зрозуміло, що саме зміна культури взаємодії якісно змінює систему відносин як між людьми, соціальними групами, так і між людиною і суспільством, забезпечуючи одночасно їх життєздатність, відкриваючи нові можливості і перспективи для розвитку суспільства та підвищення рівня його соціальної згуртованості.

Напрями подальших досліджень повинні бути спрямовані на поглиблення та систематизацію методологічних основ виміру феномену довіри та вимірів соціального капіталу – як основних чинників формування сильного та згуртованого суспільства.

Список літератури:

1. Гриненко А.М., Кирилюк В.В. Соціальна згуртованість суспільства: соціально-політичний аспект / Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 8. – Кам'янець-Подільський : Абетка, 2013. – С. 261–264.
2. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: етап відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М.Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.
3. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
4. Кирилюк В.В. Соціальна згуртованість як інститут розвитку громадянського розвитку. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Том 3. – Хмельницький, 2013. – №3 (200). – С. 166–171.
5. Турчин Л.Є. Сутність поняття «довіра» як економічної категорії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=1173>.
6. Concerted development of social cohesion indicators: Methodological guide. – Paris, 2005 – P. 233
7. Солових В.П. Концепція соціальної держави та її вплив на державне управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Аpdu/2009_2/doc/1/08.pdf.

Кирилюк В. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СПЛОЧЕННОСТИ ОБЩЕСТВА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы основных факторов формирования социальной сплоченности общества, отражены их ключевые характеристики и роль в процессах формирования сплоченности.

Ключевые слова: социальная сплоченность, доверие, социальный капитал, социальная солидарность, национальная идея.

Kyrylyuk V. V.

Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman

MAJOR FACTORS OF FORMATION SOCIAL COHESION SOCIETY

Summary

Theoretical questions concerning the main factors shaping the social cohesion of society, showing their key characteristics and role in the formation of cohesion.

Key words: social cohesion; trust; social capital; social solidarity; national idea.

УДК 331.101.6

Крюкова О. Ю.

Ткачук О. В.

Кіровоградський національний технічний університет

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

У статті визначено значення продуктивності праці регіонів України за 2010-2012 рр. Досліджено залежність між рівнем продуктивності праці та заробітною платою, інноваційним розвитком і витратами на інновації у регіонах. На основі проведеного дослідження визначено впливові важелі подолання диспропорцій регіонального розвитку та підвищення продуктивності праці.

Ключові слова: продуктивність праці, диспропорції розвитку, інноваційний розвиток, заробітна плата, інновації.

Постановка проблеми. Сталий розвиток держави не може розглядатися у відриві від економічної та соціальної стабільності її регіонів. Успішне здійснення соціально-економічних перетворень в Україні значною мірою залежить від раціонального поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами та особливостями регіонів, ефективним використанням їхнього природно-ресурсного, трудового, науково-технічного та виробничого потенціалів [1].

Важливого значення при здійсненні аналізу розвитку регіонів України набуває визначення рівня продуктивності праці, оскільки даний показник демонструє, наскільки ефективно у регіоні використовуються усі види матеріальних та трудових ресурсів, включаючи людський та інноваційний потенціали регіону.

Попри важливість показника продуктивності праці для економіки країни його виключено зі статистичної звітності. Тому актуальним завданням постає визначення даного показника у розрізі окремих регіонів України, а також виявлення залежності між продуктивністю праці та такими основними факторами, як рівень заробітної плати, інноваційний розвиток регіонів та витрати на інновації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти щодо продуктивності праці, методики її оцінки та механізмів її підвищення розглядаються у роботах таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як М. Акулов, Т. Базарова, Д. Богиня, С. Вігужинська, В. Вітвіцький, Р. Гаврилов, О. Грішнова, Г. Завіновська, А. Калина, А. Колот, О. Левченко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Михайловська, Г. Савицька, М. Семикіна, О. Ткачук, Л. Фільштейн, Ф. Хміль, Т. Чернова та ін. Однак все ж недостатню увагу приділено інтелектуальній складовій продуктивності праці та взаємозв'язку даного показника з інноваційним розвитком регіонів.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Реалії сьогодення ставлять нові вимоги до вивчення питання продуктивності праці. На сьогоднішній час головним ресурсом є інформація, а головним активом підприємства – інтелектуальний капітал. Увага зміщується із засобів виробництва до інформаційних технологій, а головне завдання менеджменту переміщується до вирішення питань підвищення продуктивності розумової або інтелектуальної праці фахівців. Тому важлива роль при розгляді даного питання у регіональному розрізі повинна приділятися інноваційному розвитку регіонів та пошуку на цій основі шляхів подолання регіональних диспропорцій.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка шляхів підвищення продуктивності праці на основі визначення її залежності від рівня за-

робітної плати, інноваційного розвитку та витрат на інновації у регіональному розрізі.

Виклад основного матеріалу. Продуктивність праці як економічна та соціальна категорія має важливе значення при здійсненні економічного та соціального аналізу розвитку країни. Дана категорія є важливим показовим індикатором, що відображає рівень життя населення, економічного зростання та конкурентоспроможності країни. Рівень продуктивності праці (і все, що цей показник враховує) допомагає пояснити, чого бракує для економічного зростання та соціального розвитку як країни, так і будь-якого іншого суб'єкта господарювання, до якого застосовувався даний показник [9].

Зростання продуктивності праці є рушійним фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств, збільшення обсягів виробництва, зростання ВВП, а отже, й економічного розвитку, який, в свою чергу, є головною передумовою розвитку людини, підвищення добробуту і якості її життя [8, с. 53].

У розрізі мети даного дослідження було визначено рейтинг продуктивності праці регіонів України та його значення у грошовому вираженні за 2010-2012 рр. (рис. 1).

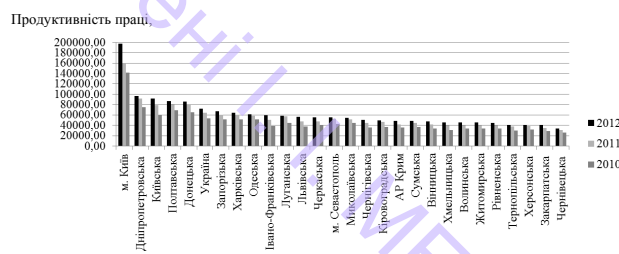


Рис. 1. Продуктивність праці регіонів України у 2010-2012 рр., грн./чол.

Джерело: розраховано за даними [2, с. 10]; [3, с. 345]; [4]; [5]; [6]

Рейтинг продуктивності праці регіонів було побудовано за даними Головного управління статистики у відповідній області. В його основі лежить величина валового регіонального продукту (ВРП) та кількості працюючих віком від 15 до 70 років. Таким чином, було отримано показник продуктивності праці у грошовому вираженні, який відображає розмір створеного ВРП одним працівником.

Звичайно, такий підхід до визначення рівня продуктивності праці у регіонах не є абсолютно точним, оскільки не враховує усіх факторів, таких як неофіційна зайнятість та ін., тому є дещо спрощеним. Проте, не маючи доступу до

всієї множини потрібних макроекономічних даних для абсолютно вірного підрахунку продуктивності регіональної праці, вважаємо цей метод найбільш прийнятним. Крім того, відповідно до Наказу Міністерства економіки України «Про затвердження Тимчасових методичних рекомендацій розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності» (№ 916 від 26.12.2008 р.), продуктивність праці для міжнародних порівнянь визначають як співвідношення валового внутрішнього продукту (ВВП) за паритетом купівельної спроможності (ПКС) із чисельністю зайнятого населення (за даними обстежень економічної активності населення (Labour Force Survey)). Аналогічну методику використовує Л.С. Лісогор у своїй науковій праці «Продуктивність праці в Україні: проблеми та перспективи підвищення» [7, с. 132], для визначення рівня продуктивності праці в Україні. Зважаючи на це, у рамках даного дослідження було використано саме таку методику розрахунку, що дозволило отримати найбільш відповідне співвідношення ВВП до величини зайнятого у регіоні населення.

Відповідно до рівня продуктивності праці регіони України було розподілено на п'ять груп: регіони з високий рівнем продуктивності праці – м. Київ, Дніпропетровська, Київська, Полтавська та Донецька області (рівень продуктивності праці у цих регіонах перевищує значення по Україні); з достатнім рівнем продуктивності праці – Харківська та Запорізька області (рівень їхньої продуктивності на 0-11% нижчий від значення по Україні); невисокий рівень продуктивності мають м. Севастополь, Одеська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Черкаська, Миколаївська та Чернігівська області (рівень продуктивності праці у регіонах нижчий від 12 до 29,9%, ніж у середньому по Україні); низький рівень продуктивності праці мають такі регіони, як Кіровоградська, Сумська, Вінницька, Хмельницька, Волинська, Житомирська, Рівненська області та АР Крим (рівень продуктивності праці у регіонах на 30-39% нижчий, ніж у середньому по Україні); дуже низький рівень продуктивності праці – Херсонська, Тернопільська, Закарпатська та Чернівецька області (рівень продуктивності праці у регіонах нижчий, ніж у середньому по Україні більше, як на 40%).

Розділ регіонів на групи за рівнем продуктивності є важливим. Так, на розвиток регіонів з різним рівнем продуктивності праці та різним рівнем розвитку, відповідно, різну силу впливу мають ті чи інші фактори, а отже, не можна застосовувати єдині механізми підвищення продуктивності праці до регіонів з різним рівнем продуктивності праці.

Як бачимо зі схеми на рис. 1, відхилення між регіонами-лідерами та аутсайдерами до середньоукраїнського рівня є значним та свідчить про наявність значних диспропорцій у розвитку регіонів. Відповідно до рівня розвитку регіону на його продуктивність праці впливають ті чи інші фактори.

У контексті нашого дослідження проаналізуємо реальну залежність між рівнем продуктивності праці та заробітною платою у регіонах. Для вирішення поставленої задачі таку залежність було розглянуто за допомогою лінійної моделі. Більш детально коефіцієнт залежності рівня продуктивності праці регіонів від реальної заробітної плати населення зображено на рис. 2.



Рис. 2. Коефіцієнт залежності росту продуктивності праці від росту рівня реальної заробітної плати за регіонами України

Джерело: розраховано автором

Результати дослідження показали, що у різних регіонах залежність між рівнем продуктивності праці та заробітною платою є різною. Це свідчить, що не у всіх регіонах, якщо підняти рівень заробітної плати, зросте й продуктивність праці. Низька залежність між показниками демонструє і той факт, що на збільшення продуктивності праці впливають інші чинники, зокрема: державна підтримка регіону, або ж високий рівень тіньових доходів тощо.

Наступний фактор, що має вагомий вплив на рівень продуктивності праці у довгостроковому періоді та дає можливість підвищувати її рівень інтенсивним шляхом, – рівень інноваційного розвитку регіонів. Саме рівень інноваційного розвитку є підґрунтям для довгострокового розвитку регіону та підвищення його конкурентних позицій.

У контексті даного дослідження важливого значення набуває виявлення залежності між ростом продуктивності праці та кількістю інноваційно-направлених підприємств. Виявлення такої залежності відбувалося аналогічним чином – за допомогою лінійної моделі. Для виявлення коефіцієнта залежності використовувалися результати підрахунку індексу росту продуктивності праці за 2000-2012 рр. та індексу зміни кількості інноваційних підприємств, за аналогічний проміжок часу (за даними Головного управління статистики у відповідній області). Отримані результати зображені на рис. 3.

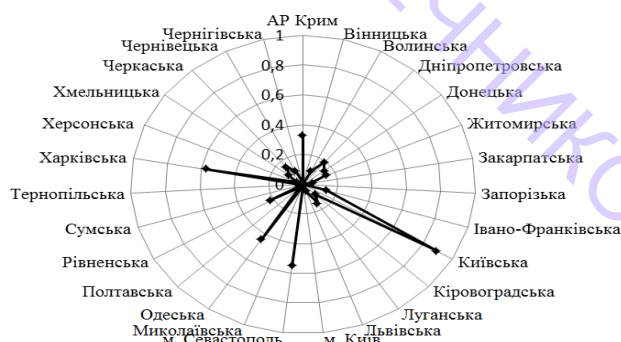


Рис. 3. Значення коефіцієнту залежності індексу росту продуктивності праці та кількості інноваційних підприємств за регіонами України

Джерело: розраховано автором

Виходячи з даних рис. 3, бачимо, що лише деякі регіони підвищують рівень продуктивності праці за допомогою інноваційного розвитку. У загальному вигляді наявна ситуація має негативні наслідки для інноваційного розвитку країни загалом та створює додаткові перешкоди на шляху гармонійного розвитку країни за інноваційною моделлю. Однак наявність регіонів, на підвищення продуктивності праці яких можливо вплинути збільшенням інноваційної активності підприємств, є позитивним явищем.

Не менш важливим показником для аналізу є загальна величина витрат промислових підприємств регіонів, направлених на інноваційну активність. За допомогою лінійної моделі знаходимо взаємозв'язок між ростом продуктивності праці та витратами підприємств на інновації (за розрахунками індексів росту відповідного показника за 2000-2012 рр., за даними Управління статистики). Результати розрахунку наведені на рис. 4.

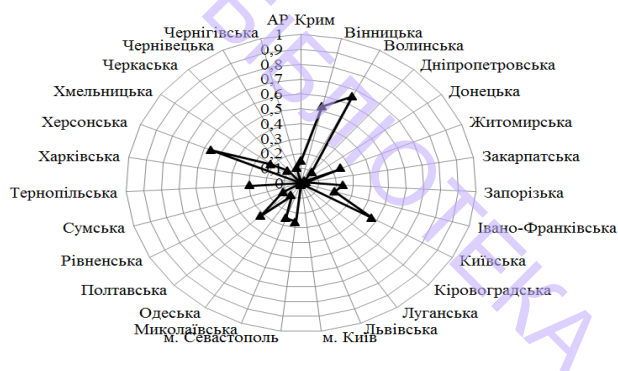


Рис. 4. Значення коефіцієнту залежності між ростом продуктивності праці та витратами підприємств на інновації за регіонами України

Джерело: розраховано автором

До причин низької інноваційної активності підприємств України можна віднести відсутність власних коштів на здійснення інноваційної діяльності, у той час як обсяги державного фінансування є вкрай обмеженими. Така ситуація ставить вимоги до залучення іноземних інвесторів, однак для малих підприємств така задача є вкрай складною, а для високотехнологічних підприємств пошук стратегічних інвесторів є неможливим без розкриття інформації на фондовому ринку; у свою чергу, відсутність регулярної звітності не відповідає запитам інвесторів.

Проаналізувавши показник рівня продуктивності праці регіонів та факторів, що впливають на

рівень продуктивності праці та розвиток регіону за інноваційною моделлю, важливо зазначити, що конкретні заходи та важелі впливу на підвищення продуктивності праці регіонів повинні бути різними, в залежності від існуючого стану та від впливу на даний показник тих чи інших факторів. Так, на регіони з високим рівнем продуктивності праці майже вагомий вплив фактори інноваційного розвитку та майже не впливає рівень заробітної плати; на регіони з достатнім рівнем продуктивності праці у більшій мірі впливає рівень заробітної плати та незначний вплив має інноваційний розвиток; на регіони з невисоким рівнем продуктивності праці майже рівнозначний вплив чинять рівень заробітної плати та інші фактори, однак майже не впливає інноваційний розвиток; на регіони з низьким рівнем продуктивності праці найбільший вплив має рівень заробітної плати; на регіони з дуже низьким рівнем продуктивності праці впливають інші фактори та мають незначний вплив рівень заробітної плати та інноваційний розвиток.

Висновки і пропозиції. У результаті дослідження встановлено, що подолання диспропорцій розвитку регіонів є основним завданням, що лежить в основі економічної безпеки країни та покращення соціально-економічного становища країни. Особливого значення для підвищення економічної безпеки та конкурентоспроможності України є подолання диспропорцій у рівнях продуктивності праці, оскільки саме даний показник є результатом соціально-економічного розвитку регіонів. Враховуючи тенденції сучасного розвитку економік країн світу, першочергова увага приділяється інноваційному потенціалу країни та розвитку економіки за інноваційною моделлю. Лише за таких умов можна гарантувати отримання довгострокових переваг та підвищення конкурентоспроможності. Однак розвиток країни за інноваційною моделлю можливий тільки за умови інноваційного розвитку та підвищення інноваційного потенціалу усіх регіонів, та зростання на цій основі продуктивності праці регіонів інтенсивним шляхом. За інших умов – диспропорції розвитку регіонів лише збільшуватимуться. Так, регіони зі стабільним розвитком інноваційного потенціалу отримуватимуть все більші довгострокові переваги, регіони ж з низьким інноваційним потенціалом втрачатимуть свої конкурентні позиції.

Напрями подальших досліджень у зазначеній сфері є формування концептуального механізму подолання диспропорцій регіонального розвитку та підвищення на цій основі продуктивності праці у регіонах.

Список літератури:

1. Британська Н.Н. Нерівномірність фінансового розвитку регіонів та шляхи подолання дисбалансів [Електронний ресурс] / Н.Н. Британська, Т.Ю. Мазуренко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63310.doc.htm.
2. Валовий регіональний продукт за 2012 рік. Статистичний збірник. Державна служба статистики України / За редакцією І.М. Нікітіної, 2014. – 79 с.
3. Статистичний щорічник України за 2012 рік. Державна служба статистики України / За редакцією О. Г. Осауленка, 2013. – 552 с.
4. Дослідження INSEAD : Глобальний індекс інновацій 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csr-ukraine.org/interes/dosludjennya_insead_global_undeks.html.
5. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011. Назустріч економічному зростанню та процвітання. – Фонд «Ефективне управління». – 2011. – 198 с.
6. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012. Назустріч економічному зростанню та процвітання. – Фонд «Ефективне управління». – 2012. – 208 с.
7. Лісогор Л.С. Продуктивність праці в Україні: проблеми та перспективи підвищення / Л. С. Лісогор // Проблеми ринку праці. – 2010. – С. 131–318.
8. Пасека С.Р. Управління продуктивністю праці в контексті соціально-економічного розвитку суспільства / С.Р. Пасека, А.С. Пасека // Вісник Приазовського державного технологічного університету. – Маріуполь. – 2008. – С. 53.
9. Freeman R. Labour productivity indicators. Comparison of two OECD databases productivity differentials & the balassasamuelson effect : OECD Statistics Directorate Division of Structural Economic Statistics, 2008. – 76 с.

Крюкова О. Ю.

Ткачук О. В.

Кировоградский национальный технический университет

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье определено значение производительности труда регионов Украины за 2010-2012 гг. Исследована зависимость между уровнем производительности труда и заработной платой, инновационным развитием и расходами на инновации в регионах. На основе проведенного исследования определены влияющие рычаги преодоления диспропорций регионального развития и повышения производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, диспропорции развития, инновационное развитие, заработная плата, инновации.

Kriukova O. Yu.

Tkachuk O. V.

Kirovograd National Technical University

REGIONAL ASPECTS OF LABOR PRODUCTIVITY GROWTH IN UKRAINE

Summary

In the article has been defined the value of the labor productivity Ukrainian regions for 2010-2012. Has been investigated the relationship between labor productivity and wages, innovation and the cost for innovation in the regions. Based on the study has been defined the impact instruments to overcome the disparities of regional development and growth the labor productivity.

Key words: labor productivity, development disparities, innovative development, wages, innovation.

УДК 331.526

Лаушкін О. М.

Донецький національний університет

ФОРМУВАННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ У ЕПІСТЕМОЛОГІЧНИХ СПІЛЬНОТАХ

У статті досліджено особливості формування постіндустріальної зайнятості у епістемологічних спільнотах як результату переходу системи суспільного виробництва у якісно новий стан – нову економіку. Система зайнятості у епістемологічних спільнотах істотно відрізняється від існуючої індустріальної, що характеризується низькою ефективністю використання людського і соціального капіталу, а також внутрішньою конфліктністю соціально-трудова відносин. У епістемологічних спільнотах формується новий тип зайнятості, спрямованої на розкриття когнітивного потенціалу та самостворення особистості у продуктивній творчій праці.

Ключові слова: зайнятість, епістемологічні спільноти, людський та соціальний капітал.

Постановка проблеми. У новій економіці, що заснована на знаннях, відбувається якісна трансформація зайнятості – атомізована, рутинна праця замінюється інтелектуальною, творчою. Експонентне зростання обсягів знання, що виробляється, і обмежені когнітивні можливості індивіда спонукають його до участі в епістемологічних спільнотах, що створюються з метою інтеграції пізнавальних здібностей індивідів в процесі спільного пізнання. Постіндустріальна система зайнятості, що формується у ядрі епістемологічної спільноти, якісно відрізняється від попередньої індустріальної, якій за час свого існування не вдалося вирішити конфлікт і досягти балансу інтересів основних учасників соціально-трудова відносин. Саме епістемологічна спільнота здатна ефективно координувати зусилля всіх учасників взаємодії, що спільно виробляють нове знання, а також забезпечувати необхідний рівень довіри, за якого конфлікт індустріальної системи зайнятості вирішується, а інтереси учасників узгоджуються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукову розробку теоретичних і прикладних проблем постіндустріальної зайнятості значний внесок зробили вчені А. Амоша, С. Бандур, В. Ге-

єць, О. Грішнова, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, Л. Шаульська, С. Baldry, P. Drucker, G. Friedman, D. Hounshell, F. Machlup, M. Porat, G. Torlak, R. Volti, D. Zonderman та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Епістемологічні спільноти являють собою об'єднання індивідів з метою спільної роботи, розподілу і використання знання – базового ресурсу нової економіки. Подібні спільноти, незважаючи на те, що вони є лабораторіями інновацій та ключовими точками зростання в системі відтворення суспільного продукту, в рамках mainstream економіксу не розглядаються, і їх роль у створенні нової вартості залишається неясною.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження особливостей формування постіндустріальної зайнятості у епістемологічних спільнотах.

Виклад основного матеріалу. Епістемологічна спільнота, учасники якої спільно розробляють базовий ресурс нової економіки – знання, забезпечує досить високі стимули до кооперації учасників спільноти з огляду на спільну спрямованість векторів їх дій і рішень. Етимологічне значення терміну «епістемологічна спільнота» походить від грецького слова «ἐπιστήμη», яке перекладається

як знання або наука. В своєму розвитку концепція «ἐπιστήμη» уточнювалася і конкретизувалася, її абстрактно-філософське трактування витіснялося раціонально-логічним, яке розглядає дане поняття в безпосередньому зв'язку з суб'єктом пізнання. В даному контексті епістемологічна спільнота розглядається П. Хаасом як об'єднання, що виникає на основі «ἐπιστήμη» – спільного простору знання, що формується вірою в істинність та застосовність певних форм знання або специфічних істин. Спільнота являє собою мережу професіоналів, що володіють загально визнаним досвідом і компетентністю у певній галузі, авторитетні знання у якій дають їм можливість впливати на політику у відповідній галузі [1, с. 3]. Визначення П. Хааса є семантично близьким поняттю «наукова спільнота» Т. Куна і «розумовий колектив» Л. Флека.

Система зайнятості, що виникає на базі епістемологічної спільноти, функціонує на принципах співпраці і кооперації, які досягаються завдяки тому, що знання, яке перебуває у загальному доступі, проявляє унікальні властивості неконкурентності та невичерпності в споживанні. Як наслідок, усувається основна причина низької ефективності моделі ринку – антагонізм інтересів, який призводить до недовиробництва суспільного продукту і підвищує загальний рівень трансакційних витрат. Синергетичний ефект об'єднання когнітивних зусиль учасників дозволяє більш продуктивно використовувати людський і соціальний капітал спільноти, сприяє максимізації суспільного добробуту.

Зміст праці в епістемологічній спільноті відображає предмет трудової діяльності – знання, для розробки якого індивіди вступають у відносини. Знання являє собою перевірений практикою результат пізнання дійсності, вірне її відображення у свідомості людини. Знання – феномен нематеріальної природи, прихований від суб'єкта пізнання і незбагнений у чуттєвому досвіді. Його отримання пов'язане з розкриттям закономірностей і причинно-наслідкових зв'язків між явищами, встановленням безлічі факторів і параметрів, що ініціюють зміни стану середовища. В процесі пізнання суб'єкт набуває «розуміння» першооснов функціонування матеріального світу і способів впливу на природне положення речей. Дане розуміння істотно скорочує невизначеність середовища прийняття рішень і дозволяє індивідам більш раціонально розподіляти обмежені ресурси за напрямками, що забезпечує реалізацію пріоритетних цілей індивідуального та суспільного розвитку.

Трудова діяльність, спрямована на отримання знання, відрізняється принципово іншою організацією, ніж традиційна, предметом якої є виробництво матеріальних благ. Незважаючи на те, що класична виробнича функція, що встановлює залежність між обсягом випуску і використанням факторів «праця» і «капітал», зберігає свій вигляд в умовах виробництва знання, зміст базових економічних категорій «праця» і «капітал» піддається глибокій трансформації. Так, якщо в умовах матеріального виробництва фактор «праця» визначав обсяг зусиль, що прикладався працівником до досягнення поставленої мети і вимірювався витратами часу, то в новій економіці «праця» описує складний творчий процес пізнання, який відбувається у свідомості індивіда і не має кількісної оцінки. Результат пізнання не може бути екстернально заданим або спланованим заздалегідь. Більш того, мож-

ливість отримання істинного знання без раціонально-логічного аналізу, на основі інтуїції, уяви та емпатії істотно ускладнює формалізацію та аналіз нового змісту категорії «праця» у технічних термінах. Категорія «капітал» використовується у сфері матеріального виробництва для визначення ресурсів тривалого використання, які переносять свою вартість на готовий продукт протягом декількох операційних циклів по мірі їх зносу. У новій економіці під категорією «капітал» розуміється людський і соціальний капітал, який поєднує інтелектуальні, творчі, комунікативні здібності суб'єкта пізнання. На відміну від ресурсів довготривалого використання, запас яких в процесі виробництва неухильно скорочується, запас капіталу, що використовується для одержання знання, збільшується через те, що активне використання когнітивного потенціалу забезпечує розвиток творчого і логічного мислення, інтелекту, здатності до критичного аналізу і рефлексії.

Трансформація змісту праці зі сфери виробництва матеріальних благ до сфери виробництва знання, ідей та образів вимагає перегляду основ організації трудової діяльності. Найбільш важливим моментом нової системи організації праці є несуперечність інтересів учасників взаємодії, яка досягається завдяки унікальним властивостям знання – неконкурентності та невичерпності в споживанні. У подібних умовах стратегії індивідуальної максимізації вигід, спрямовані на привласнення і штучне стримування поширення знання, є неефективними через значні санкції за некооперативну поведінку, аж до виключення з епістемологічної спільноти. Ризик ізоляції мінімізує прояви опортунізму, а низька ефективність пізнавальної діяльності за межами спільноти, орієнтовані виключно на власні природно обмежені когнітивні можливості, сприяє формуванню і підтриманню довгострокових відносин партнерства і співробітництва між суб'єктами, які спільно розробляють базовий ресурс нової економіки – знання.

Розв'язання системного конфлікту між власниками капіталу і найманими працівниками, що був характерним для індустріальної епохи, шляхом перегляду змісту категорій «капітал» і «праця» в умовах становлення нової економіки, сприяло досягненню рівності і незалежності учасників взаємодії в рамках епістемологічних спільнот. Рівність сприяє формуванню стійких міжособистісних зв'язків, що дозволяють учасникам взаємодіяти в просторі високої визначеності, де поведінка індивідів є передбачуваною і відповідає «золотому правилу моральності»: поведься з іншими людьми так, як хочеш, щоб чинили з тобою.

Умови праці в епістемологічних спільнотах істотним чином відрізняються від традиційних, характерних для індустріальної системи суспільного відтворення і зайнятості. Віртуалізація виробничого середовища, поширення засобів віддаленого доступу та розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури усунули, з одного боку, прив'язку працівника до стаціонарного робочого місця, а з іншого, необхідність у плануванні просторового розміщення виробничих потужностей з урахуванням наявності в безпосередній доступності населених пунктів, що забезпечують організацію ресурсами праці з заданими характеристиками. В контексті активізації впливу даних процесів трансформується семантичне наповнення поняття «умови праці», яке більше не визначає зовнішні по відношенню до індивіда

умови, що істотно відрізняються від звичних, а навпаки, характеризує особливості середовища і виробничого процесу, які людина визначає самостійно з метою створення найбільш комфортних умов своєї діяльності. Злиття особистого і виробничого просторів сприяє підвищенню мотивації до творчої праці, а усунення негативного впливу екстернально заданих параметрів виробничого середовища призводить до підвищення продуктивності трудової діяльності.

Виробництво знання в новій економіці здійснюється переважно у віртуальному просторі, де біотичні і абіотичні чинники, що визначають умови праці в традиційній та індустріальній системах суспільного відтворення і зайнятості, втрачають своє вирішальне значення в детермінації параметрів нового інформаційного середовища. Подібна ситуація є закономірним результатом, беручи до уваги той факт, що праця фізична, спрямована на перетворення матеріальної природи, значно більшою мірою залежить від природних умов, ніж інтелектуальний, предметом якого є виробництво знання у вигляді суджень, ідей, теорій. Динамічно зростаюче значення нематеріального компоненту сприяє виявленню нових факторів, які можна розділити на інформаційні, що характеризують параметри віртуального простору, та комунікаційні, що визначають основи взаємодії учасників даного простору. До інформаційних факторів відноситься номінальний час доступу до середовища, затримка передачі даних, пропускна спроможність та інші параметри мережі, обумовлені її топологією і комунікаційним обладнанням, що використовується. До комунікаційних факторів відноситься, зокрема, зручність і простота інтерфейсу, точність відтворення контакту з оточенням, можливість взаємодії в реальному часі, необхідність освоєння спеціальних правил і комунікативних норм.

У безпосередньому зв'язку з умовами праці розглядається питання оплати праці в епістемологічних спільнотах. Система оплати праці, що обмежує свободу найманого працівника в індустріальній системі зайнятості і ставить його в пряму залежність від власників засобів виробництва, в постіндустріальній системі зайнятості елімінується. Учасник епістемологічної спільноти отримує можливість споживати весь обсяг необхідних життєвих засобів безкоштовно без необхідності праці за наймом у традиційних секторах матеріального виробництва, а необмежений доступ до репозиторіїв знання дозволяє йому максимально продуктивно використовувати свій когнітивний і творчий потенціал. Таким чином, праця в новій економіці звільняється від негативної конотації індустріальної епохи і стає засобом реалізації здібностей і талантів людини до продуктивної творчої діяльності.

Центром координації системи зайнятості в новій економіці виступає епістемологічна спільнота, що здійснює регулювання параметрів взаємодії учасників на принципах громадського управління. За визначенням С. Боулза, громада являє собою «групу осіб, що взаємодіють безпосередньо, часто і багатогранно, а повторювана і багатогранна природа соціальних взаємодій в громадах зачіпає нехай відносно невеликі групи людей, але в результаті доступність інформації від чийогось партнера може підтримати на високому рівні те, що називається соціальним капіталом: довіру, турботу про партнера, прагнення жити за нормами громади і переслідувати тих, хто не бажає цього робити» [2, с. 450].

Даний тип поведінки, зверненої на інших, складає сутнісне ядро теорії управління заради загального блага, зміст якої розкривається в роботах багатьох класичних мислителів від Аристотеля до Ф. Аквінського, Ж.Ж. Руссо і Е. Берка.

Епістемологічні спільноти являють собою громади, об'єднуючою метою учасників яких є спільне пізнання і самостворення особистості у продуктивній творчій праці. Відповідно, громадське управління як механізм координації, альтернативний державному і ринковому, забезпечує достатні стимули для довгострокової підтримки безлічі трансакцій в полі коопераційних взаємодій. Відсутність формального апарату примусу і децентралізація владних повноважень не створюють перешкоди для ефективного регулювання процесів і відносин у системі зайнятості. Функції моніторингу та контролю за дотриманням затверджених правил і норм у епістемологічній спільноті делегуються їй безпосереднім учасникам, які вступаючи у взаємодію один з одним виявляють приховані мотиви, поведінкові патерни і схильність до опортунізму. Як зазначалося вище, у разі виявлення порушника інформація про нього миттєво поширюється комунікаційними каналами, і кожен учасник спільноти отримує сигнал про те, що даний конкретний індивід прагне до максимізації виграву за рахунок свідомого вибору некооперативної стратегії в інтеракціях, результат яких залежить від здатності учасників досягати компромісу і виконувати взяті на себе зобов'язання. Таким чином, епістемологічна спільнота здатна до вирішення проблем координації без використання витратного бюрократичного апарату примусу, а за рахунок застосування інструментів громадського контролю та покарання, які створюють більш дієві стимули до стійкої кооперації, довгострокового співробітництва та соціальної згуртованості учасників спільноти.

У новій економіці епістемологічне співтовариство бере на себе всю повноту відповідальності за регулювання суспільних відносин, виконуючи триєдину роль генератора і розповсюджувача інститутів, інкубатора інститутів, інституційного інтегратора.

В якості генератора і розповсюджувача інститутів спільнота на основі аналізу результатів безлічі повторюваних взаємодій формує певні правила поведінки і, доповнюючи їх механізмом примусу, закріплює їх в інститутах. Процес генерації ініціюється самими учасниками взаємодії, які, накопичуючи інформацію щодо результатів, що забезпечують парето-оптимальний розподіл ресурсів і вигравів, виділяють поведінкові патерни і евристики, використання яких у практиці інтерсуб'єктних взаємодій призводить до зростання суспільного добробуту, створює стимули для довгострокової кооперації, економить обмежені когнітивні ресурси індивідів і скорочує невизначеність середовища прийняття рішень.

В якості інкубатора інститутів, епістемологічна спільнота надає можливість апробації норм, складових сутнісного змісту майбутнього інституту, в рамках малих соціальних груп. До моменту формального закріплення інституту і поширення його впливу на певну галузь суспільних відносин норми і правила тестуються на предмет їх стійкості до контексту, відповідності спектру ефектів вихідним цілям суспільного установкам, наявності достатніх стимулів для дотримання запропонованої моделі поведінки і здатності заміщати мотиви індивідуальної максимізації стимулами до довгострокової кооперації і співробітництва. В епістемологічних спільнотах

налагодження нових правил і норм відбувається з меншими витратами, ніж у великих соціальних групах, а висока активність учасників у процесах інституційного конструювання дозволяє створювати більш якісні інститути, що ефективно регулюють певну сферу суспільних відносин.

В якості інституційного інтегратора епістемологічна спільнота здійснює залучення індивідів до складу носія даної норми через соціалізацію та подальшу інтеграцію у співтовариство, що об'єднує учасників на основі спільності поведінкових установок і ціннісних переконань. Особливе інституціональне середовище системи зайнятості, що представляє собою набір основних інститутів відтворення, підготовки, розподілу, інтеграції і вивільнення ресурсів праці, створює необхідні умови для формування єдиного поля очікувань і переваг, в рамках якого досягається єдина спрямованість зусиль і дій індивідів. Синергетичний ефект координації індивідуальних зусиль сприяє досягненню граничної ефективності використання людського і соціального капіталу, а також забезпечує самостворення особистості у продуктивній творчій праці.

Інституціональне середовище є важливим елементом епістемологічної спільноти, тому що в процесі інтерналізації норм і правил, що складають сутнісний зміст інститутів, індивіди долучаються до цінностей спільноти, стають носіями унікального соціального капіталу. В інститутах відбувається процес самоідентифікації особистості в спільності, усвідомлення нею свого призначення. В результаті розкриття внутрішнього креативного потенціалу через залучення до культури діяльність людини набуває сенсу, а всі її зусилля спрямовуються на самореалізацію – розвиток особистості за допомогою власних зусиль, а також спільної діяльності та співтворчості з оточуючими людьми в рамках соціальної спільноти. У процесі самореалізації індивід активно взаємодіє з навколишньою дійсністю, пізнає закономірності її існування та розвитку, виявляє недоліки і змінює існуючий порядок речей своєю творчою працею. Здатність до пізнання закономірностей навколишньої дійсності та її творчого перетворення у відповідності з власним задумом індивіда зводить його в ранг творця, конструктора нової реальності, в якій природні межі людських можливостей успішно долаються, а закони природи, що визначали існування людини в умовах природного порядку, заміщуються інституційно закріпленими правилами і нормами, що встановлюють основи існування і взаємодії людей в новій соціальній реальності – епістемологічній спільноті.

Список літератури:

1. Haas P.N. Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination / P.N. Haas // International Organization special issue Knowledge, Power and International Policy Coordination. – 1992. – № 46 (1). – P. 1–35.
2. Боулз С. Микроэкономика. Поведение, институты, эволюция : пер. с англ. / С. Боулз. – Москва : Издательство «Дело» АНХ, 2011. – 576 с.

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи вищесказане, зазначимо, що система зайнятості у новій економіці є результатом двох основних процесів: по-перше, трансформації системи суспільного відтворення, яке в нових умовах орієнтується на виробництво, розподіл і споживання знання і, по-друге, перегляду основ суспільної еволюції, рушійною силою якої визнається не конкуренція, а співробітництво і кооперація. Як наслідок, праця звільняється від негативної конотації неминучого тягара, болісного, стомлюючого заняття з примусу і набуває форми творчої, вільної діяльності, спрямованої на пізнання закономірностей функціонування навколишнього світу, рефлексію і самопізнання особистості, перетворення навколишньої дійсності і створення культури. Як наслідок, усувається відмінність між працівниками і уречевленою працею, а також між уречевленою працею і продуктом. У новій економіці праця створює особистість творця. Аналогічним чином трансформується і цільова функція системи зайнятості, яка більше не зводиться до забезпечення систематичних поставок ресурсів праці з заданими характеристиками для обслуговування засобів виробництва, а стає засобом реалізації людського та соціального потенціалу індивіда, самостворення особистості у продуктивній творчій праці. Фабрики та фірми індустріальної епохи, як основні локації, де наймані працівники були змушені виконувати заданий власниками капіталу набір рутинних, монотонних і позбавлених будь-якого сенсу дискретних операцій з метою отримання винагороди, достатньої лише для забезпечення нагальних життєвих потреб, у новій економіці витісняються епістемологічними спільнотами, що виникають на основі загального простору знання, культурних цінностей та інституційних норм. Епістемологічні спільноти об'єднують вільних, рівноправних, ініціативних і творчих індивідів, здатних до кооперації і співпраці, співтворчості в процесі відтворення знання в атмосфері взаємної довіри і доброзичливості. Колективний інтелект генерує позитивні зовнішні ефекти, які забезпечують експоненційне розширення бази знань і прогресивний розвиток людини і спільноти, перехід у нову еру когнітивного капіталізму. У процесі переходу до нової економіки і суспільства знань система зайнятості виступає в якості ключового драйвера трансформацій, а від ефективності її функціонування залежить можливість реалізації головної стратегічної мети цивілізаційного розвитку – пізнання людиною світу і себе в світі, отримання істинного знання про своє призначення.

Лаушкин А. Н.

Донецкий национальный университет

ФОРМИРОВАНИЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ В ЭПИСТЕМОЛОГИЧЕСКИХ СООБЩЕСТВАХ

Резюме

В статье исследованы особенности формирования постиндустриальной занятости в эпистемологических сообществах как результата перехода системы общественного производства в качественно новое состояние – экономику знаний. Система занятости в эпистемологических сообществах существенно отличается от существующей индустриальной, которая характеризуется низкой эффективностью использования человеческого и социального капитала, а также внутренней конфликтностью социально-трудовых отношений. В эпистемологических сообществах формируется новый тип занятости, ориентированной на раскрытие когнитивного потенциала и самосознание личности в продуктивном творческом труде.

Ключевые слова: занятость, эпистемологические сообщества, человеческий и социальный капитал.

Laushkin O. M.

Donetsk National University

POSTINDUSTRIAL EMPLOYMENT FORMATION IN EPISTEMOLOGICAL COMMUNITIES

Summary

In the article particular aspects of postindustrial employment formation in epistemological communities as a result of social production system transition towards the qualitatively new state – the knowledge economy were investigated. The system of employment in epistemological communities is significantly different from the current industrial, which is characterized by low efficiency in human and social capital usage as well as internal conflictiveness of social-labour relations. In epistemological communities the new type of employment is being formed, which is oriented on revelation of cognitive potential and self-production of identity in productive creative labour.

Key words: employment, epistemological communities, human and social capital.

УДК 304.4:330.342.146

Оберван О. Р.

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Досліджено стратегічні напрямки управління соціальною політикою України в умовах формування національної економіки, проаналізовано відповідні законодавчі та нормативні акти у цій сфері, а також виявлено вплив їх реалізації на економічний і соціальний розвиток України та визначено окремі аспекти необхідності розробки цілісної стратегії соціально-економічного розвитку в контексті управління національною економікою.

Ключові слова: соціальна політика, стратегія, економічні реформи, рівень життя населення, людський потенціал, державне управління.

Постановка проблеми. Сьогодні суспільне усвідомлення цінності людського життя, важливості повноцінного та гармонійного розвитку кожної особистості, її фізичних, моральних і духовних здібностей, а також необхідності створення умов для самореалізації людського потенціалу вимагають від науки і органів виконавчої влади об'єктивного та своєчасного визначення основних стратегічних напрямів та пріоритетів соціального розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам стратегічного розвитку України, зокрема і соціального, присвячені праці багатьох відомих учених, серед яких: В. Геець, Я. Жаліло, О. Крайник, В. Куденко, Е. Лібанова, О. Пишуліна, У. Садова та інші. У своїх дослідженнях вчені зупиняються на різних аспектах як економічної, так і соціальної політики, однак, зважаючи на потребу переосмислення ролі останньої у розвитку України, потребує додаткових досліджень.

Метою статті є дослідження стратегічних напрямків розвитку соціальної політики в контексті

управління національною економікою, виявлення їх впливу на економічний і соціальний розвиток України.

Виклад основного матеріалу. Проголошення України як соціальної держави вимагає здійснення активної та послідовної політики, спрямованої на забезпечення гідного рівня і високої якості життя, а також досягнення взаєморозуміння в суспільстві.

Сьогодні ж трансформаційні процеси в нашій державі, на жаль, супроводжуються негативними наслідками в усіх сферах життєдіяльності суспільства – політичній, економічній, соціальній, екологічній тощо. Усе це призводить до виникнення соціально-політичних протиріч, збільшення рівня конфліктності, зростання соціальної напруги в суспільстві, недовіри населення до влади. Для більшості пересічних громадян головним критерієм успішності суспільства є саме його здатність до врегулювання проблем, що виникають [1]. Тому дослідження управління державною соціальною

політикою, яке може розглядатися як основа для проведення відповідних реформ, спрямованих на підвищення рівня життя населення, є достатньо актуальним завданням і в науково-теоретичному, і в практичному аспектах.

Сучасний стан дослідження проблеми розбудови України як соціальної держави інноваційного типу потребує сформулювати принципово нове розуміння сутності соціальної політики. Таким чином, у широкому значенні соціальна політика є державною соціальною доктриною (концепцією соціального розвитку країни); є одним із напрямів державної політики і визначається характером державного устрою; забезпечує реалізацію права на працю в різних сферах матеріального і нематеріального виробництва, а також забезпечує гідну працю та гідну оплату; забезпечує ефективну реалізацію людського потенціалу, а також його відтворення; вимагає нових знань від працівників для застосування інновацій, сприяє необхідності людського розвитку та навчання впродовж усього життя; забезпечує реалізацію людського інтелектуального потенціалу у високотехнологічних галузях економіки, що передбачає створення інновацій [8].

Основною метою соціальної політики в умовах формування інноваційної економіки повинне виступати поліпшення соціально-економічного становища населення через: досягнення політико-правової стабільності; поліпшення економічного стану населення (зростання доходів, зниження безробіття, збільшення споживання товарів та послуг, зростання забезпечення житлом тощо); створення умов для забезпечення гідного життєвого рівня населення та розвитку людського потенціалу; формування основних засад інноваційної моделі розвитку економіки через накопичення людського капіталу; поліпшення екологічної ситуації.

Основною стратегічною метою сучасної соціальної політики України є підвищення рівня життя населення [4]. На її реалізацію повинна бути спрямована діяльність всієї системи державного управління. Отже, управління державною соціальною політикою – це система цілеспрямованих державних заходів з врегулювання відносин між різними соціальними групами населення щодо підвищення суспільного добробуту, покращення якості та рівня життя, а також раціонального використання людського потенціалу, як одного з ключових ресурсів економіки в умовах інноваційного розвитку, коли результати виробництва залежать від мотивації праці та якості людських ресурсів.

Пріоритетами соціальної політики, на нашу думку, мають стати створення умов для забезпечення гідного життєвого рівня населення та розвитку людського потенціалу, внаслідок чого межі соціальної політики охоплюють достатньо широке коло питань життєдіяльності індивідів і суспільства: від політики, спрямованої на забезпечення виживання й соціальної підтримки найбільш незахищених верств населення – до забезпечення функціонування й розвитку суспільства в цілому.

Виходячи з вищевказаного, можемо зробити висновок, що незважаючи на виокремлення соціальної політики в окремий напрям державних пріоритетів та усвідомлення значущості самої людини для економічного розвитку держави, соціальні проблеми все ще залишаються другорядними, поступаючись економічним. Поступово в Україні склалася не соціально-орієнтована модель ринкової економіки, а корпоративна, олігархічна економіка, орієнтована на задоволення економічних інтересів передусім великого капіталу. Водночас

такий вектор розвитку суперечить суті соціальної держави, а також радикально гальмує подальше просування країни шляхом соціально-економічного прогресу, зміцнення її глобальної конкурентоспроможності [6].

На сьогодні в Україні чинними є досить велика кількість стратегій розвитку [7], десятки програм, концепцій, однак їх наявність не гарантує системного, послідовного здійснення реформ, що забезпечили б сталий розвиток держави. Практично кожен новий український уряд опиняється перед необхідністю докорінного реформування країни.

Аналізуючи зміст положень чинних стратегічних документів в Україні, вважаємо, що більшість із них не пов'язані між собою. Так, у Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» основними стратегічними пріоритетами є: підвищення рівня життя; забезпечення якісної освіти впродовж життя; подолання безробіття; реформування системи охорони здоров'я; покращення демографічної ситуації; забезпечення тендерної рівності тощо [7]. Водночас у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р., незважаючи на виокремлення такого пріоритетного напрямку, як «забезпечення розвитку людських ресурсів» практично не згадується про реформування системи охорони здоров'я (і це при тому, що «основним джерелом фінансових ресурсів зазначеної галузі залишаються кошти місцевих бюджетів, абсолютна величина яких щороку збільшується» [7], як і частка, яка становить у структурі видатків на охорону здоров'я Зведеного бюджету України майже 80%); про покращення демографічної ситуації та про забезпечення тендерної рівності.

Аналіз регіональних стратегій розвитку областей України також підтвердив факт відсутності узгодженості вищезазначених документів між собою. Так, про покращення демографічної ситуації як пріоритетного напрямку розвитку регіону згадується лише у дев'яти стратегіях: Донецької, Закарпатської, Запорізької, Луганської, Рівненської, Харківської, Херсонської, Хмельницької та Чернігівської областей. В інших регіональних стратегіях при аналізі поточної ситуації вказується на загрозливі демографічні тенденції, однак у більшості регіонів розробники цих стратегічних документів не вважають покращення демографічної ситуації пріоритетом. Водночас коефіцієнт народжуваності у цих областях є не надто високим, а коефіцієнт смертності навпаки. Відповідно, коефіцієнт природного приросту населення протягом останніх років має від'ємне значення. Так, наприклад, у Кіровоградській області у 2008-2012 рр. він коливається у межах 6,1-8,4%, у Полтавській – 7,0-8,7%, у Сумській – 7,3-9,6%, у Черкаській – 6,6-8,4% [5]. Що стосується тендерної рівності, яку визначено пріоритетним напрямом у Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції», то про неї не згадується практично в жодній стратегії регіонального розвитку, окрім Автономної Республіки Крим. Відзначимо, що забезпечення тендерної рівності виділено як одну із спільних цінностей місцевої влади щодо мешканців регіону у Стратегії розвитку Запорізької області, однак серед пріоритетів її також немає. Хочемо також звернути увагу і на те, що серед стратегічних цілей соціального та економічного розвитку Чернівецької області до 2015 р. виділено тільки: транскордонне співробітництво; транспортну інф-

раструктуру; технологічне оновлення харчової, легкої і деревообробної промисловості: розвиток високопродуктивного агропромислового комплексу; розвиток рекреаційно-туристичної сфери; розвиток житлово-комунального господарства, водопостачання та протипаводковий захист [5]. Про розвиток людського капіталу, який є основним інструментом для досягнення високого економічного і соціального розвитку будь-якого регіону у зазначеній стратегії практично не згадується. Зауважимо, що у більшості регіональних стратегій головною метою визначено поліпшення якості життя мешканців регіону, однак не вказано показники, що характеризують якість життя. Як позитив, доцільно відзначити, що в окремих областях, розробляючи уточнені Стратегії розвитку регіону до 2020 р. вже визначені певні показники оцінки реалізації результатів операційних цілей (Стратегія розвитку регіону Хмельницької області на 2011-2020 роки), а інтегрованим якісним показником розвитку області – зростання індексу регіонального людського розвитку.

Звертаємо увагу і на такий важливий документ сучасності, як Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [2], яка стала основним стратегічним документом України, починаючи з 2010 р. Відзначимо, що цей програмний документ складений на досить високому рівні, однак із моменту його прийняття про Стратегію економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 роки згадують хіба що на регіональному рівні при уточненні регіональних стратегій.

Незважаючи на багато позитивних моментів, присутніх у Програмі економічних реформ, нереалістичним, на нашу думку, є здійснення 18 ґрунтовних реформ одночасно майже у всіх сферах економіки країни впродовж 5 років без визначення пріоритетів. Саме наявність пріоритетів є необхідною умовою ефективного стратегічного планування та розподілу державних видатків для реалізації завдань програми [3].

Вважаємо невинуватим відсутність у згаданій вище програмі розділу щодо реформування ринку праці. Адже саме праця є провідним чинником матеріального і духовного виробництва. Тому всі реформи доцільно починати, на нашу думку, саме з реформування ринку праці. Водночас зазначимо, що у програмі серед завдань та кроків, які необхідно здійснити для реформування окремих галузей, все ж таки згадується про певні аспекти, пов'язані з удосконаленням функціонування ринку праці. Так, наприклад, при здійсненні реформ медичного обслуговування передбачено «...створити стимули для здорового способу життя населення й здорових умов праці» [2]. Другий етап реформування системи освіти включає «...розроблення методичних засад прогнозування потреби у фахівцях на ринку праці, прийняття порядку формування й розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, робочих кадрів з урахуванням потреб ринку праці й контролю за його виконанням» [5]. Другий етап розвитку науково-технічної та інноваційної сфери – «...перехід на міжнародні критерії оцінювання праці вчених, оптимізація структури державного науково-дослідного сектору» [2]. Не можемо погодитись з тим, що «...підвищити здатність національного ринку праці перерозподіляти робочу силу в зростаючі галузі та у регіони, що активно розвиваються» [2] визначено одним із завдань для реформування лише вугільної галузі. Це свідчить

про недостатнє розуміння важливості питань, пов'язаних із створенням умов для забезпечення реалізації громадянами України права на працю – одного з визначальних елементів у системі загальнолюдських цінностей, які формують економічне та соціальне становище суспільства загалом та кожного його члена зокрема.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Узагальнюючи вищезазначене та враховуючи реалії сьогодення, можна дійти висновку, що Україна ще далека від реалізації цілей соціальної держави. Зосередження зусиль влади на розв'язанні найгостріших для країни питань – ліквідації бідності та створення засад формування заможного суспільства шляхом значного розширення видатків та виплат соціального спрямування – не забезпечило ефективного та стійкого підвищення добробуту населення, а отже – гідного рівня життя населення.

Численні реформи у соціальній сфері, що здійснювалися в Україні протягом останніх років, не досягли бажаного результату. Все це свідчить про неефективність управління національною економікою в цілому та соціально-трудою сферою зокрема, що вже найближчим часом поставить під загрозу збереження демократичного устрою та цілісності України. У цьому контексті для захисту національних інтересів країни вкрай необхідна розробка цілісного документу, який визначав би головні цілі розвитку суспільства та визначав стратегію і тактику соціальної політики загалом та в окремих її сферах. Розробка та прийняття такого документа, дасть змогу чіткіше формулювати завдання для державної політики у всіх сферах та визначати критерії її оцінки, що у свою чергу, забезпечить Україні сталий розвиток, спрямований на покращення життєвого рівня населення.

Процес розбудови України як соціально орієнтованої держави потребує, перш за все, розроблення ефективної та дієвої політики, яка виражає інтереси всього суспільства й розроблена державою на широкій демократичній основі з максимальним залученням інститутів громадянського суспільства. Реформування соціальної політики України передбачає розробку та впровадження системи комплексних заходів, спрямованих на прогресивний розвиток соціальної сфери суспільства, шляхом створення для населення як основного національного ресурсу можливостей в задоволенні освітніх, оздоровчих, професійно-кваліфікаційних потреб, мобільності та самореалізації, забезпечуючи тим самим підвищення індексу людського розвитку та формування високих стандартів рівня та якості життя населення. Соціальну політику держави слід розглядати як специфічну діяльність держави, націлену на реалізацію права кожного громадянина вільно брати участь у всіх сферах соціально-економічного, трудового, духовного життя суспільства і задоволення базових потреб людини, інтересів соціальних груп з одночасним відстеженням та урахуванням соціальних наслідків економічних, політичних та інших перетворень [7].

Реформування соціальної політики держави на сучасному етапі потребує систематизації та перегляду діючих підходів у цій сфері на користь посилення значення держави не як соціального утримувача, а як організатора економічного життя та високопродуктивної зайнятості для членів суспільства, у тому числі бідних та малозабезпечених, що є основою для формування соціально орієнтованої моделі інноваційного економічного розвитку країни.

Список літератури:

1. Державне управління: Навч. посіб. / За ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання, 2004. – 342 с.
2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Електронний ресурс] : програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
3. Лопушняк Г. Стратегія соціальної політики України в контексті проведення економічних реформ / Г. Лопушняк // Демократичне врядування [Електронний ресурс] : наук. вісн. – Вип. 8. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – Режим доступу : <http://www.lvivacademy.com>.
4. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [Електронний ресурс] : Постанова КМУ № 1001 від 21.07.2006 р., Стратегії соціального та економічного розвитку усіх областей України, тощо. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. Про затвердження Стратегії демографічного розвитку в період до 2015 року [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету міністрів України № 879 від 24.06.2006 р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. Україна в 2005 – 2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку [Текст] : Монографія / за заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К. : НІСД, 2009. – 655 с.
7. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) шляхом європейської інтеграції [Електронний ресурс] : стратегія Президента України № 493а від 28.04.2004 р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
8. Скуратівський В.А. Соціальна політика [Текст] : навч. посіб. / В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова. – 2-ге вид., доп. та перероб. – К. : УАДУ, 2003. – 364 с.

Оберван О. Р.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Исследованы стратегические направления управления социальной политикой Украины в условиях формирования национальной экономики, проанализированы соответствующие законодательные и нормативные акты в этой сфере, а также выявлено влияние их реализации на экономическое и социальное развитие Украины и определены отдельные аспекты необходимости разработки целостной стратегии социально-экономического развития в контексте управления национальной экономикой.

Ключевые слова: социальная политика, стратегия, экономические реформы, уровень жизни населения, человеческий потенциал, государственное управление.

Obervan O. R.

Ivan Franko National University of L'viv

STRATEGIC DIRECTION FORMATION OF SOCIAL POLICY OF UKRAINE IN PRESENT CIRCUMSTANCES

Summary

Strategic directions governance social policy of Ukraine in the formation of the national economy are investigated, the relevant legal acts and regulations in this sphere are analyzed, and their impact on economic and social development of Ukraine is revealed and identifies some aspects need to develop a coherent strategy for socio-economic development in the context of management national economy.

Key words: social policy, strategy and economic reforms, living standards, human potential, public administration.

УДК 368.9.06

Славітич М. В.

Гупало О. Г.

Львівська фінансова академія

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У статті проаналізовано деякі з найбільш відомих моделей охорони здоров'я. Зазначено ідеальні завдання політики в галузі охорони здоров'я, досягти яких прагнуть економічно розвинені країни світу. Визначено основні перспективи національної моделі розвитку системи охорони здоров'я в Україні.

Ключові слова: система охорони здоров'я, модель охорони здоров'я, модель Бісмарка, модель Беверіджа, модель Семашка.

Постановка проблеми. У системі заходів щодо поліпшення соціальної захищеності громадян важливе місце посідає забезпечення їм можливості одержати необхідну, своєчасну та якісну медичну допомогу.

Відповідно до ст. 12 Основ законодавства України про охорону здоров'я це є одним із пріоритетних напрямків державної діяльності. Держава формує політику охорони здоров'я в Україні й забезпечує її реалізацію [1, с. 19].

Головним чинником розвитку системи охорони здоров'я будь-якої країни є показники фінансування та стабільність його джерел. Кожна країна визначає способи їх формування на власний розсуд, врявуючи політичне та економічне підґрунтя.

Незважаючи на те, що фінансування сфери охорони здоров'я за останнє десятиріччя зросло більше ніж у десять разів (у 2000 р. – 4,8 млрд. грн., у 2013 р. – 53,8 млрд. грн.), об'єктивного покращення функціонування галузі все ще не відбувається. Виходячи з цього метою реформ має бути побудова такої моделі охорони здоров'я, яка забезпечувала б рівний та справедливий доступ всіх громадян до медичних послуг, високу якість та економічність цих послуг при збереженні обсягу державних соціальних гарантій [3, с. 69].

Світовий досвід показує, що напрямки вирішення цієї проблеми можуть бути різні. Загалом, вони відрізняються структурою джерел фінансування охорони здоров'я і організацією надання медичних послуг.

Цим питанням присвячено багато наукових досліджень, що дозволяють скласти досить глибоке уявлення про основні характеристики та особливості функціонування моделей охорони здоров'я різних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних авторів, присвячені аналізу методів фінансування розвитку систем охорони здоров'я розвинених країн світу.

Основні типи систем охорони здоров'я вивчали зарубіжні дослідники У. Беверідж, Ю. Лісцін, М. Губіна, Я. Погорелов, В. Філатов, М. Філд, М. Фотакі, С. Шишкін, О. Щепін та інші.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну увагу вчених до проблем державного управління охороною здоров'я, питання визначення національної моделі фінансування системи охорони здоров'я досі залишаються актуальними для багатьох країн світу, в тому числі і для України.

Мета статті. Основною метою даної публікації є аналіз систем охорони здоров'я щодо задоволення зростаючих потреб у медичній допомозі з одного боку та стабілізації чи стримуванні зростання витрат на охорону здоров'я – з іншого. Це вимагає

або вдосконалення їх структурно-функціональних моделей, або створення принципово нових, що відповідали б сучасним вимогам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Темпи зростання витрат на систему охорони здоров'я випереджають темпи ВВП. Усі країни стикаються з необхідністю скорочення та стримування зростання витрат на охорону здоров'я за допомогою перерозподілу фінансових ресурсів за рахунок інших статей бюджету, підвищення податків та внесків у рамках системи соціального страхування, регулювання попиту на медичні послуги, регулювання пропозицій медичних послуг. Але при цьому бідні країни шукають на це кошти, тому що не вистачає на найнеобхідніше медичне обслуговування, а багаті витрачають їх на впровадження нових медичних технологій, довготривале лікування хронічних інфекційних хвороб і медико-соціальну допомогу.

Фінансування медицини може бути державним і приватним (індивідуальним).

Економічній науці сьогодні відомі такі основні економічні моделі системи охорони здоров'я: модель Беверіджа, модель Бісмарка, модель Семашка, модель приватного медичного страхування.

Система Беверіджа (універсалістська, державна) – система організації охорони здоров'я, яка ґрунтується на фінансуванні з державного бюджету і характеризується суттєвим обмеженням ринкових відносин між лікарем та пацієнтом. Медична допомога гарантується державою і надається всім громадянам незалежно від соціального та майнового становища [5].

Так, є країни з переважно державною системою охорони здоров'я (Велика Британія, Греція, Італія, Іспанія, Данія, Ірландія, Португалія), що ефективно працює за умови достатніх ресурсів держави.

Система Беверіджа зберігає конкуренцію між лікарями, проте це конкуренція не за кошти громадян, а за кошти держави. Оплата праці медичного працівника залежить від обсягу наданих медичних послуг та кваліфікації лікаря та медичних сестер.

При організації системи охорони здоров'я за системою Беверіджа пацієнти обмежені у виборі варіантів медичного обслуговування, вони частково оплачують медичні послуги, які не входять до гарантій держави.

Переваги системи Беверіджа:

- доступність медичної допомоги для всього населення країни;
- відносно проста технологія фінансування лікувально-профілактичних закладів;
- орієнтація на профілактику захворювання;
- висока кваліфікація медичних працівників;
- соціальні пріоритети;

- відносна проста система оплати праці в галузі.
Недоліки системи Беверіджа:
- відсутність ринкових стимулів економічної ефективності;
- слабка мотивація підвищення якості надання медичних послуг;
- недофінансованість;
- дефіцит бюджету охорони здоров'я;
- використання старих медичних технологій;
- необхідність значних фінансових ресурсів з державного бюджету на розвиток галузі охорони здоров'я.

За системою Бісмарка (соціально-страхова) організована система охорони здоров'я в таких країнах, як Австрія, Нідерланди, Німеччина, Бельгія, Швейцарія, Японія, Росія, функціонує на засадах страхової медицини та за різних фінансових умов. Лікарі є вільними суб'єктами, які пропонують свої послуги на ринку медичних послуг. Держава законодавчим шляхом зобов'язує працедавців брати участь в оплаті медичної допомоги працівникам через лікарняні каси. Працедавці оплачують тільки частину вартості медичної допомоги, що була надана працівникам. Другу частину вартості медичної допомоги сплачують самі працівники.

Страхові компанії та структури, які є суб'єктами ринку медичних послуг, зобов'язані всі зібрані кошти використовувати тільки на оплату медичної допомоги. Характерною рисою системи Бісмарка є існування незалежних страхових фондів, які керуються через державні або приватні страхові компанії, їх діяльність строго регламентує держава.

Переваги системи Бісмарка:

- принцип солідарної оплати медичної допомоги;
- доступність медичної допомоги для всього населення країни;
- рівність в отриманні допомоги.

Недоліки системи Бісмарка:

- великий адміністративний апарат;
- складна система розрахунків з лікувально-профілактичними закладами;
- неможливість повного фінансування за рахунок держави, безкоштовної медичної допомоги для всього населення;
- високі витрати на утримання страхової інфраструктури.

В Україні збереглася система первинної медико-санітарної допомоги, що існувала за часів СРСР та ґрунтувалася на моделі Семашко. Безпосередньо охорону здоров'я забезпечують санітарно-профілактичні, фізкультурно-оздоровчі, санаторно-курортні, аптечні, науково-медичні та інші заклади охорони здоров'я. Спеціально уповноваженим центральним органом державної виконавчої влади в галузі охорони здоров'я є Міністерство охорони здоров'я України, компетенція якого визначається положенням, що затверджується Кабінетом Міністрів України.

Приватне медичне страхування належить до централізованих за формами фінансування моделей страхування громадян. Страхові внески акумулюють приватні страхові компанії які, в свою чергу, здійснюють контроль за страховими виплатами. Тип такої моделі можна побачити в США. Система охорони здоров'я в країні організована за ринковою моделлю. Витрати на охорону здоров'я становлять 15% ВВП. Більше в США витрачається тільки на харчування та житло. Основний обсяг медичної допомоги забезпечується через систему приватного медичного страхування.

У США немає загальнодержавної програми надання медичної допомоги працюючому населенню. Близько 40% видатків із бюджету на охорону здоров'я витрачається на фінансування двох основних програм:

1) Програма Медікер. Згідно з цією програмою, державна медична допомога надається особам, які досягли 65-річного віку або мають серйозні вади здоров'я.

Програма Медікер складається з 2-х частин.

Перша частина програми складається з:

- лікарняного страхування, яке покриває оплату медичних послуг: – стаціонарного лікування;
- у критичному стані;
- сертифікованої сестринської допомоги;
- у стаціонарах вдома;
- у хоспісах;
• медичного страхування, яке покриває оплату послуг:

- лікарів амбулаторної допомоги;
- видів медичної допомоги, які не входять у програму лікарняного страхування. Послуги програми Медікер за видами медичної допомоги, які входять до першої частини, надаються безкоштовно таким категоріям пацієнтів:

- які досягли 65-річного віку та пропрацювали не менше ніж 10 років (до цієї категорії також відносяться їх дружини або чоловіки);

- інвалідам;

- хворим, які мають хронічну ниркову недостатність.

Медичне страхування за другою частиною є добровільним і передбачає оплату страхового внеску розміром \$50.

Програма Медікер частково фінансується за рахунок податків, які стягуються з усіх працюючих: із найманих працівників і з роботодавців. Цей податок становить майже 15% доходу зайнятих американців. Крім цього, програма Медікер фінансується із загальних надходжень із податків на прибуток.

2) Програма Медікейд – фінансується з загальних надходжень із податку на прибуток та передбачає:

- надання медичної допомоги малозабезпеченим прошаркам населення, переважно жінкам та дітям із бідних родин;

- перебування в притулках для осіб похилого віку пацієнтів, які потребують постійної опіки.

Програма Медікейд фінансується навпіл федеральним урядом та місцевою владою кожного штату.

У США існує налагоджена система взаємовідносин пацієнт – страхова компанія – лікар. Взаємовідносини між учасниками процесу поділяються на такі типи:

- відносини – пацієнт – страхова компанія;

- відносини – пацієнт – лікар;

- відносини страхова компанія – лікар.

Перший тип відносин, пацієнт – страхова компанія встановлюється угодою про медичне страхування з гарантією сплати страховою компанією витрат за надану пацієнтові медичну допомогу.

Другий тип відносин, пацієнт – лікар, за якого обмовляються умови надання медичної допомоги на випадок настання страхового випадку: гостре захворювання; загострення хронічної хвороби; нещасний випадок. У кожному страховому випадку лікар діє за схемою, яка узгоджена зі страховою компанією. Протоколи діагностики та лікування включають ті призначення, які в кожному конкретному випадку найбільш необхідні, ефективні

та дієві. Існує перелік лікарських засобів, які має призначати лікар при відповідному захворюванні. Призначення неефективного фармацевтичного препарату може привести до судового розгляду. Взаємовідносини страхової компанії та лікаря у США впливають на всю систему надання медичної допомоги. Наприклад, американські лікарі намагаються не призначати великої кількості фармацевтичних препаратів, у сумісності яких вони не впевнені.

У даний час системи охорони здоров'я економічно розвинених країн повною мірою не вкладаються ні в одну з цих моделей. Реформи еволюціонують, запозичуючи один у одного ідеї та окремі елементи. Сучасні системи охорони здоров'я стали, по суті, настільки гібридними, що часом важко сказати, яка модель взята за основу.

Продовжуючи огляд моделей систем охорони здоров'я, відзначимо, що існують й інші типології. Так, російські дослідники О.Щепін, В.Філатов, Я.Погорелов та інші пропонують розрізняти три основних типи систем охорони здоров'я: а) утилітарну; б) комунотарну; в) ліберальну [4].

У найближчій перспективі для України доцільність вибору моделі Бісмарка продовжує бути дискусійною. На даний час структурно й економічно близькою до України є модель Беверіджа, особливо заходи перехідного етапу.

Критерії моніторингу поетапних змін моделі – покращення стану здоров'я населення (зниження захворюваності, смертності, збільшення тривалості життя й активного довголіття), соціальна справедливність (забезпечення кожній людині рівного фізичного, фінансового й соціального доступу до мінімально необхідної медичної допомоги, зменшення відмінностей у рівнях здоров'я представників різних соціально-економічних і етнічних груп), задоволеність населення медичною допомогою.

Реформування системи охорони здоров'я України на підставі формування нової моделі вимагає створення відповідної нормативно-правової бази, що визначатиме її організаційно-управлінські засади. Цей процес полягає насамперед у визначенні та на законодавчому рівні закріплення правових норм, що регулюють стосунки між пацієнтами, медичними працівниками та страховиками, у створенні умов і впровадженні механізмів забезпечення якості та доступності медичного обслуговування згідно з наявними ресурсами та очікуваними пацієнтів.

Для подальшого розвитку системи охорони здоров'я доцільним буде введення багатоканального фінансування, у вигляді:

- гарантованих платежів з місцевого бюджету;
- обов'язкового державного медичного страхування працюючих та малозабезпечених громадян;
- створення ініціативних фондів на рівні закладів та районів;
- добровільного медичного страхування для громадян, які бажають отримувати додаткові медичні послуги, через окремі страхові компанії;
- формування накопичувальних фондів на рівні сімей (типу пенсійного страхування);
- державної медичної позики (ініціатором може бути як безпосередньо медична установа, так і органи місцевого самоврядування);
- безпосередніх платежів населення, які будуть здійснюватись у приватному секторі медицини [2, с. 272].

Важливим джерелом фінансування охорони здоров'я є кошти державного та місцевих бюджетів. Враховуючи вагомість цього джерела фінансування, воно, на жаль, неспроможне у повному

обсязі забезпечити усі потреби сфери охорони здоров'я. Не меншої уваги потребують і додаткові фінансові ресурси, якими є кошти, отримані з інших джерел, – добровільне медичне страхування та благодійництво. Забезпечення в національній системі охорони здоров'я багатоканальної фінансової політики, являється важкою науково-теоретичною, нормативною, правовою, соціально-економічною і практичною задачею. Під моделями охорони здоров'я, можна зрозуміти становище системи медичного страхування, відрізняючої від принципів організації медичної допомоги і її фінансування.

У багатьох наукових роботах, не дивлячись на різновидність системи охорони здоров'я, більшість з них відноситься до одного з трьох основних моделей охорони здоров'я.

Переваги системи приватного страхування: система фінансування одноканальна, зріст якості послуг, пошук нових продуктів і технологій за рахунок конкуренції.

Недоліки системи приватного страхування: не забезпечуються соціальні гарантії населення в отриманні медичної допомоги; великі витрати на медицину; неможливість здійснення державного контролю; нерівний доступ до медичної допомоги.

Порівняльний аналіз показав, що країни с переважаючою державною системою фінансування охорони здоров'я, а саме: Франція, Великобританія мають дефіцит системи охорони здоров'я, недофінансування медичних установ.

Система фінансування Франції вважається самою дорогою в Європі, хоч і була визнана, за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, найкращою системою надання медичної допомоги в світі.

У США застрахованих в системі приватного медичного страхування більше половини населення країни. В такій країні існують великі затрати на медицину, нерівний доступ до медичної допомоги, існування великої кількості медичних закладів, громадських, страхових організацій на фоні добровільного медичного страхування, що веде до неможливості державного контролю над рівнем зростання витрат на медичне обслуговування.

Країни з соціально-страховою системою фінансування, наприклад Канада, Німеччина та ін., найбільш соціально орієнтовані, пропонується широкий спектр медичних послуг в рамках обов'язкового медичного страхування, що дозволяє пацієнту вибрати лікаря і медичний заклад.

В умовах низьких доходів населення, соціальної нерівності, безробіття тільки соціально- страхова модель з переважно одним каналом фінансування (кошти ОМС) зможе вирішити проблему захисту медицини.

Висновки і пропозиції. На сьогодні ні одна із існуючих в світі моделей системи охорони здоров'я не може бути універсальною та повністю підходити для всіх націй. Реформування системи охорони здоров'я України на підставі формування нової моделі вимагає створення відповідної нормативно-правової бази, що визначатиме її організаційно-управлінські засади. На підставі врахування світового досвіду очевидно, що подальший розвиток системи охорони здоров'я можливий за умови зміни пріоритетів у фінансуванні галузі та створенням такого економічного механізму, при якому суб'єкт медико-виробничої діяльності буде зацікавленим у зростанні кількості конкуруючих медичних послуг та поліпшенні їх якості, ефективному використанні матеріальних, кадрових, і фінансових ресурсів.

Країни з розвинутою системою охорони здоров'я спрямовують свою діяльність в організації охорони здоров'я за такими напрямками:

- забезпечення адекватності медичної допомоги та справедливості при забезпеченні доступу до таких послуг;
- захист доходів пацієнта;
- макроекономічна ефективність;
- мікроекономічна дієвість;
- свобода вибору для споживача медичних послуг;
- автономія для постачальника медичних послуг.

Незалежно від моделі фінансування та організації для країн з розвинутою системою охорони здоров'я характерні такі ознаки:

1. Фінансування з трьох основних джерел: відрахування з доходів підприємців, відрахування з державного бюджету та страхові внески населення.

2. Фінансування медичної допомоги робітни-

кам, службовцям та членам їхніх родин здійснюється виключно за рахунок підприємства.

3. Вільний вибір застрахованими особами лікаря та лікувально-профілактичного закладу, що визначає розвиток конкурентних відносин та сприяє підвищенню якості медичної допомоги та збільшенню уваги до кожного пацієнта.

4. Розвинута система добровільного медичного страхування.

Вважаємо, що одним із пріоритетних напрямків реформування системи охорони здоров'я України є перш за все запровадження обов'язкового державного медичного страхування. Вибір цього курсу з метою виходу галузі із системної кризи має визначити основні перспективи національної моделі розвитку системи охорони здоров'я в Україні. Введення медичного страхування має започаткувати реформу охорони здоров'я як цілеспрямований, динамічний і сталий процес, що сприятиме системним структурним змінам для задоволення потреб населення в медичній допомозі.

Список літератури:

1. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19 листоп. 1992 року № 2801-ХІІ // Відомості Верховної Ради України 1993, № 4. – С. 19.
2. Дяченко Є.В. Сучасний стан медичного страхування в Україні. / Є.В. Дяченко // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 25. – С. 270-276.
3. Пак С. Я. Розвиток державної політики з функціональної та структурної перебудови системи охорони здоров'я на місцевому рівні в Україні / С. Я. Пак // «Актуальні проблеми державного управління на сучасному етапі державотворення» : матеріали V наук.-практ. конф. 27 жов. 2011 року : тези допов. – Луцьк, 2011. – С. 68-70.
4. Фундаментальные основы политики здравоохранения. / Под ред. О. П. Щепина, – М., 1999 / Щепин О. П., Владимирова Л. И., Козлитин В. М. и др. Здравоохранение зарубежных стран. / Под ред. О. П. Щепина. – М., 1981.
5. Beveridge, William: Social Insurance and Allied Services, London, 1942.

Славитич М. В.

Гупало О. Г.

Львовская финансовая академия

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Резюме

В статье проанализированы некоторые из наиболее известных моделей здравоохранения. Отмечены идеальные задачи политики в области здравоохранения, достичь которых стремятся развитые страны мира. Определены основные перспективы национальной модели развития системы здравоохранения в Украине. **Ключевые слова:** система здравоохранения, модель здравоохранения, модель Бисмарка, модель Бевериджа, модель Семашко.

Slavitych M. V.

Gupalo O. G.

Lviv State Academy of Finance

COMPARATIVE ANALYSIS MODEL OF HEALTH

Summary

This article examines some of the most well-known classification of the healthcare systems. The core objectives of the healthcare policy, which seek to achieve the economically developed countries, were specified. The main prospects of the national model of healthcare system in Ukraine were established.

Key words: healthcare system, healthcare model, Bismarck model, Beveridge model, Semashko model.

УДК 351.84

Чалюк Ю. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В УКРАИНЕ

В статье определены приоритеты развития социальной сферы в Украине с учетом демографических и экономических предпосылок, рассмотрены проблемы повышения уровня жизни населения.

Ключевые слова: социальная политика Украины, приоритеты социальной сферы, социальная экономика, финансирование социальных расходов, социальная защита.

Постановка проблемы. В последние годы качество социальных услуг, предоставляемых населению, не демонстрирует положительную динамику. Более того, оценка фактического состояния социально-экономического развития в стране вызывает беспокойство. Масштабное наращивание социальных расходов не привело к преодолению бедности и сокращению имущественного расслоения в обществе, ухудшается состояние здоровья населения, существуют проблемы неравного доступа к образовательным и медицинским услугам, дискуссионным остается качество образования.

Это определяет актуальность научных исследований проблематики определения приоритетов развития социальной сферы, бюджетного обеспечения ее отдельных составляющих, оценки эффективности социальных расходов. Важной задачей является прогнозирование перспектив развития социальной сферы, учитывая ожидаемые изменения в структуре потенциальных пользователей социальных услуг. Демографические предпосылки относятся к важнейшим факторам, которые определяют потребности в ресурсах, направляемых государством на социальную защиту и социальное обеспечение населения, предоставление гарантированного минимума медицинских и образовательных услуг в среднесрочной перспективе.

Значение этих исследований возрастает в условиях экономического кризиса, последствиями которого в Украине становятся сокращение производства, рост безработицы и усиление социальной напряженности в обществе. Проблемы с наполнением доходных частей бюджетов всех уровней и фондов социального страхования ограничивают возможности финансирования социальных программ и выполнение социальных обязательств государства. Поэтому вопросы повышения эффективности социальных расходов и определения приоритетов развития социальной сферы актуализируются в условиях ограниченности бюджетных ресурсов и необходимости направления значительных средств на социальные цели.

Анализ исследований и публикаций. Социальные аспекты рыночного хозяйства всегда находились в кругу научных интересов представителей различных школ и течений не только экономической, но и философской, социологической наук. Вопросы развития социальной сферы и ее отдельных составляющих рассматривались в работах известных отечественных ученых: А.С. Гальчинского, Н.И. Данилюк, Э.М. Либановой, Д.Г. Лукьяненко, Е.В. Макаровой, В.М. Новикова, В.В.Оникиенка, А.М. Поручника, У.Я. Садовой, Я.М. Столярчук.

Проблемы распределения доходов и повышения уровня жизни населения, развития систем образования, здравоохранения и социальной защиты исследовали зарубежные ученые, среди которых: У. Беверидж, И. Бентам, Г. Беккер, К. Эр-

роу, Л. Эрхард, Дж. Кейнс, В. Ойкен, Дж. Роулс, М. Фридман, Ф. Фукуяма.

Высоко оценивая имеющийся научный задел, который используется как основа этого исследования, следует отметить, что не существует общепринятой системы показателей и критериев для мониторинга и оценки эффективности социальной политики, нуждаются в уточнении приоритеты развития социальной сферы, учитывая новые экономические вызовы и угрожающие демографические перспективы Украины.

Целью данного исследования является рассмотрение перспектив динамики социальной сферы, учитывая демографические и экономические предпосылки, оценка будущих потребностей в различных социальных услугах, определение приоритетов социального развития в условиях ограниченности бюджетных ресурсов.

Изложение основного материала. Обобщение существующих подходов к трактовке социальной сферы позволяет определить ее как комплексную систему по оказанию общественно значимых социальных услуг (в области здравоохранения, образования и науки, социальной защиты и социального обеспечения, духовного и физического развития), которые непосредственно определяют возможности человеческого развития, уровень и качество жизни населения, а также соответствуют историческим стандартам общества [1, с. 173-180]. Предложенное определение социальной сферы объединяет как экономический, так и социологический подходы, представленные в работах представителей отечественных научных школ [2, с. 87-98], поскольку очевидно, что предоставление социальных услуг невозможно без существования соответствующей инфраструктуры, регулирующих институтов и сопровождается формированием отношений, возникающих в процессе оказания услуг (рис. 1).



Рис. 1. Составляющие социальной сферы

На протяжении последних лет финансирование социальной сферы оставалось основным приоритетом направления государственных расходов. В 2006-2013 гг. удельный вес расходов на социально-культурные мероприятия рос ускоренными темпами (с 39,5% до 55% совокупных расходов сводного бюджета). При этом наибольшая доля расходов (60,3%) была направлена на социальные цели в 2011 году (рис. 2), что связано с выполнени-

ем социальных обязательств, задекларированных во время избирательной компании 2010 года [3]. Анализ показывает, что социальная направленность бюджетов последних лет определялась преимущественно политико-социальными целями, а бюджетный процесс характеризовался поиском компромисса в распределении средств на социальные программы и экономической рост, создавая дискуссию относительно приоритетов расходования государственных ресурсов.

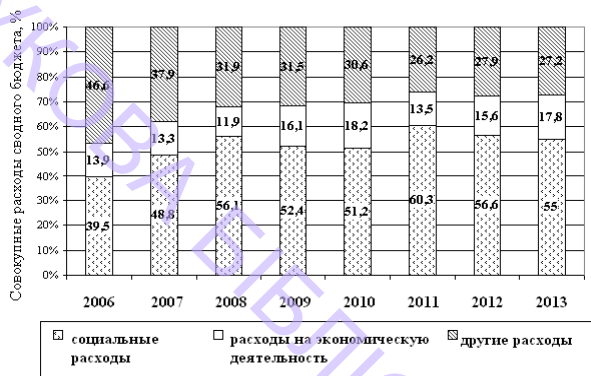


Рис. 2. Структура расходов Сводного бюджета Украины

Хотя социальные расходы росли ускоренными темпами [4], в отдельных случаях их уровень даже не достигает законодательно задекларированных нормативов, а связь между качеством социальных услуг, предоставляемых населению, и повышением уровня финансирования остается слабой. Это объясняется отсутствием системных реформ в этих отраслях и направлением растущих объемов финансирования образования и здравоохранения, в основном, на повышение заработной платы работников бюджетной сферы в результате инфляционных процессов, оплату коммунальных услуг и энергоносителей, цены на которые росли.

Несмотря на значительные суммы государственных расходов, направляемых на программы социальной защиты и обеспечения населения, не все эти меры являются эффективными и имеют четкую адресную направленность. Социальные выплаты не решают полностью проблемы уязвимых категорий населения, более того, значительное повышение социальных выплат в 2011-2012 годах не только не привело к сокращению уровня бедности, но и сопровождалось усилением имущественной дифференциации в обществе. Существует также ряд проблем, связанных с недостатками методического обеспечения социальных программ; требует совершенствования финансовый механизм распределения средств на региональном и местном уровнях; существует потребность в дополнительном субсидировании за счет привлечения внешних грантов, а также необходимость повышения эффективности расходов. Основную часть расходов в области социальной защиты до сих пор составляют оплата льгот и пенсионные выплаты, то есть стратегия замены льгот на адресную социальную помощь не реализована в полной мере [5, с. 30-57].

Ситуация в сфере здравоохранения остается наиболее критической. Растет уровень общей заболеваемости и инвалидизации населения, показатели смертности значительно превышают аналоги развитых стран, прогрессирует распространение социально-детерминированных заболеваний, ухудшается состояние репродуктивного здоровья насе-

ления. Низкая эффективность расходов на здравоохранение обусловлена тем, что в Украине, главным образом, финансируются не медицинские услуги, а содержание медицинских учреждений, определяемое соответствующим количеством медицинских помещений, кроватей, персонала, посещений пациентов.

Тенденции развития сферы образования представляются более благоприятными, поскольку растет охват населения соответствующего возраста всеми образовательными уровнями, происходит наращивание объемов подготовки специалистов с высшим образованием. Одновременно качественные показатели обнаруживают ряд проблем, касающихся уровня образовательной подготовки, квалификации педагогических работников, учета тенденций рынка труда в развитии высшего образования. К сожалению, пока нет четко определенных показателей для отслеживания изменений по таким важным аспектам, как образование взрослых и внедрение европейских стандартов образования [6, с. 18-27].

Базой возможных перспективных оценок являются демографические прогнозы, позволяющие оценить потенциальные контингенты потребителей социальных услуг, и макроэкономические прогнозы, которые позволяют сравнить темпы роста численности потребителей услуг с прогнозируемыми темпами экономического развития.

Перспективные оценки, построенные по данным комплексного демографического прогноза Института демографии и социальных исследований НАН Украины, показывают, что контингенты потребителей социальных услуг изменяются в среднесрочной перспективе. В результате сокращения рождаемости и действия структурных факторов уменьшится общая численность детей и молодежи как пользователей услуг социальной помощи семьям с детьми, образовательной инфраструктуры и государственных стационарных учреждений интернатного типа; уменьшится также общая численность инвалидов как среди взрослых, так и среди детей. Вместе с тем численность пожилых людей значительно увеличится вследствие ускоренного старения населения: если сегодня население в возрасте 65 лет и старше составляет около 16% всего населения страны, то, по оценкам специалистов Института демографии и социальных исследований НАН Украины, к 2050 году его доля превысит 24% [7, с. 228-257].

Демографическое старение в условиях общего сокращения численности населения, что происходит сейчас в Украине, ставит перед обществом ряд требований к реформированию рынка труда, фискальных и страховых систем, социальной защиты и охраны здоровья населения, развития социальной инфраструктуры и обуславливает необходимость адаптации всей социальной политики с целью ее переориентации в сторону пожилых людей. Поскольку численность других категорий потребителей социальных услуг (дети, молодежь, инвалиды) уменьшится, то, как следствие, произойдет перераспределение финансовых потоков и общественных благ в обществе, будет расти потребность в государственных средствах, направляемых на социальные услуги и денежное обеспечение пожилых людей.

В условиях экономического кризиса необходимость в сокращении государственных расходов очевидна. В значительной степени это будет касаться и социальных расходов, поскольку отсутствие реальных источников наполнения бюджета

и его несбалансированность в 2014 году ставит под сомнение даже финансирование защищенных статей расходов в полном объеме (в частности, выплату заработной платы и пенсий).

Последствия экономического кризиса, очевидно, приведут к высвобождению значительного числа работников вследствие сокращения объемов производства. Закономерно будет расти численность малообеспеченного населения, которое требует государственной социальной помощи, и ускорится расслоение общества. В этом контексте основные усилия, направленные на преодоление последствий кризиса, должны концентрироваться на расширении мер активной политики на рынке труда, в частности, создании рабочих мест в секторе общественных работ, строительстве инфраструктуры, а не простом наращивании социальных трансфертов для поддержания малообеспеченного населения. Государственные же ресурсы следует направлять на обеспечение тех незащищенных категорий населения, которые полностью находятся на бюджетном обеспечении, – дети (в том числе дети-сироты и дети, лишенные родительской опеки), инвалиды, одинокие престарелые.

В кризисных условиях ограниченности бюджетных ресурсов растет важность повышения эффективности их использования, и именно этот период является наиболее своевременным для реализации непопулярных, однако крайне необходимых структурных реформ в социальной политике государства. Важным направлением реформ в социальной сфере должно стать изменение политики доходов, которая предусматривает изменение приоритета поддержки уязвимых слоев населения на социальную защиту работающих. Такая трансформация не только приведет к повышению уровня жизни населения, преодолению бедности и уменьшению уровня имущественного расслоения, но и будет способствовать экономической активности и занятости, сокращению патерналистских ожиданий и иждивенческих настроений в обществе, формированию необходимых поступлений в фонды социального страхования и бюджетов всех уровней.

Дальнейшее развитие системы социальной защиты населения должно включать продолжение реформирования пенсионной системы, повышение качества и адресности социальной помощи, оказываемой незащищенным слоям населения, масштабную оптимизацию комплекса социальных льгот и перевод их на адресные принципы, диверсификацию системы предоставления социальных услуг.

Основными факторами, обуславливающими низкую эффективность расходов социальной направленности в Украине, остаются нерациональное распределение государственных расходов между различными уровнями управления и несовершенная система управления, при которой часто встречается дублирование функций; централизованное управление ресурсами местных бюджетов; использование нормативов, основанных на показателях ресурсной обеспеченности, а не конечных услуг. Основная часть расходов должна направляться на развитие тех социальных услуг, непосредственным потребителем которых является население и финансирование которых осуществляется из местных бюджетов (первичное звено медицинской помощи, среднее образование и т. п.).

Поэтому приоритетное значение имеет реорганизация системы здравоохранения, направленная на повышение качества и доступности первичной

медико-санитарной помощи для населения, поскольку именно на этом уровне можно получить наибольший положительный эффект. Как показывают международные исследования [8, с. 81-98], в этом случае не только снижаются показатели смертности от всех причин, но и тормозится развитие осложненных и хронических форм заболеваний. Обеспечение доступной первичной медико-санитарной помощи повышает уровень удовлетворенности пациентов, снижает суммарный объем затрат на медицинские услуги. Для Украины важным представляется рациональное сочетание двух форм первичной медико-санитарной помощи: амбулаторно-поликлинических учреждений и семейной медицины (особенно в сельской местности).

Факторы, обуславливающие низкую эффективность расходов на образование, во многих случаях тождественны тем проблемам, которые существуют сейчас в секторе здравоохранения. Основными причинами неэффективного распределения средств и технических проблем в системе образования являются: несовершенная система управления, в рамках которой формирование расходов на образование ограничивается нормативами, установленными Министерством образования и науки; централизованный характер управления ресурсами и ограничение полномочий местных органов самоуправления по реорганизации сети и изменения укомплектованности учебных заведений; существование неравенства, обусловленного как территориальными факторами, так и уровнем доходов населения.

Особого внимания требует совершенствование системы государственного заказа подготовки специалистов рабочих профессий и специалистов с высшим образованием, поскольку действующий механизм не обеспечивает реализацию задач по эффективному управлению бюджетными средствами. Эта проблема особенно актуализируется в условиях сокращения численности рабочих мест в результате экономического кризиса в Украине. Учитывая это, необходимы изменения подходов к формированию государственного заказа путем обеспечения прямой координации между рынком труда и рынком образовательных услуг на основе анализа и прогнозов потребностей в рабочей силе.

Выводы. Развитие украинского государства предусматривает формирование социально ориентированной рыночной экономики, которая направлена на обеспечение достойных условий жизни и благосостояния граждан. Однако именно социальная сфера оказывается наиболее уязвимой к любым общественно-экономическим трансформациям и нуждается в поддержке со стороны государства путем бюджетного обеспечения, инструментом которого является формирование социального бюджета.

В целом развитие бюджетного обеспечения образования и здравоохранения в Украине должно основываться не на дальнейшем увеличении расходов бюджета на предоставление соответствующих социальных услуг, а на повышении эффективности этих расходов. В этом контексте следует уделить внимание совершенствованию механизма распределения ресурсов и общей системы управления отраслями, укреплению системы межбюджетных отношений и обеспечению достаточных бюджетных сбережений в рамках имеющегося объема финансирования для их перераспределения с целью повышения качества расходов в каждой из этих сфер. Регулирования требует и распростра-

нение прямых расходов населения на здравоохранение и образование, поскольку их значительные объемы не только приводят к существованию не-

равенства в доступе к этим услугам, но и препятствуют эффективному управлению ресурсами на уровне соответствующих учреждений.

Список литературы:

1. Людський розвиток в Україні. Трансформація рівня життя та регіональні диспропорції : [колективна монографія] / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2013. – 436 с.
2. Новіков В.М. Економічні та гуманітарні напрями розвитку соціальної інфраструктури/ В.М. Новіков. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 511 с.
3. Бюджет України 2013 : [стат. збірник]. – К. : Міністерство фінансів України, 2014. – 295 с.
4. Статистичний щорічник України за 2013 рік: статистична інформація. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 560 с.
5. Україна на шляху до соціального залучення. Програма розвитку ООН в Україні. – К. : UNDP України, 2011. – 77 с.
6. Measuring Quality of Life in Ukraine. Analytical Report. – К. : UNDP Ukraine, 2013. – 40 р.
7. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України.: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення/ В.В. Онікієнко. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.
8. Нерівність в Україні, масштаби та можливості впливу : [колективна монографія] / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.

Чалюк Ю. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Резюме

У статті визначено пріоритети розвитку соціальної сфери в Україні з урахуванням демографічних та економічних передумов, розглянуті проблеми підвищення рівня життя населення.

Ключові слова: соціальна політика України, пріоритети соціальної сфери, соціальна економіка, фінансування соціальних витрат, соціальний захист.

Chalyuk J. A.

Kyiv National Economic University named after V. Hetman

PRIORITIES FOR SOCIAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

The article defines the priorities for the development of the social sphere in Ukraine with regard to demographic and economic backgrounds, considered the problems of raising living standards.

Key words: social policy of Ukraine, the priorities of the social sphere, the social economy, finance social spending, social security.

РОЗДІЛ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 33.332.1

Аванесова Н. Е.

Шуміло О. С.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

СУТЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

У статті визначено суть фінансово-економічної безпеки як економічної категорії, визначено етапи дослідження категорії економічної безпеки. Проаналізовано існуючі підходи та сформульовано власну позицію авторів щодо сутності поняття «економічна безпека країни».

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, національна безпека, економічна безпека, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Проблема фінансово-економічної безпеки України на сьогоднішній день є визначальною в становленні сталого розвитку України як суверенної держави, що актуалізує потребу відповідних досліджень і нових напрямків.

Економічна безпека держави є однією з головних складових національної безпеки України. Як зазначається у Законі України «Про основи національної безпеки України», «Національна безпека – захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у сферах правоохоронної діяльності, боротьби з корупцією, прикордонної діяльності та оборони, міграційної політики, охорони здоров'я, освіти та науки, науково-технічної та інноваційної політики, культурного розвитку населення, забезпечення свободи слова та інформаційної безпеки, соціальної політики та пенсійного забезпечення, житлово-комунального господарства, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної та валютної політики, захисту інформації, ліцензування, промисловості та сільського господарства, транспорту та зв'язку, інформаційних технологій, енергетики та енергозбереження, функціонування природних монополій, використання надр, земельних та водних ресурсів, корисних копалин, захисту екології і навколишнього природного середовища та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам» [1].

Актуальність даної проблематики обумовлена низкою причин:

- поняття «безпеки» є універсальним ключовим сполучним елементом у системі взаємовідносин категорій «економіка і безпека». Як свідчить розвиток соціально-економічної думки, проблема безпеки ще у давнину сприймалася як важлива у будь-якій соціальній структурі, тому нею займалися багато філософів, економістів і політиків (Демокрит, Аристотель, Платон та ін.);

- усі сфери життєдіяльності людини можна охарактеризувати певними індикаторами, що вка-

зують на можливі небезпеки, які необхідно враховувати при визначенні та реалізації цілей вису- нутих суспільством, корпораціями та особистістю;

- внаслідок зростання багатоваріантності та альтернативності місії (бачення) та способів реалізації цілей актуалізується значення категорії «безпека».

Економічна безпека – складова частина національної безпеки, яка не лише забезпечує захищеність національних інтересів, але і формуючий механізм їхньої реалізації та захисту, підтримки соціально-економічної стабільності суспільства.

Використовуючи економічні та неекономічні методи, економічна безпека повинна випереджати і нейтралізувати загрози, що наносять значний збиток розвитку економіки. Окрім того, вона покликана контролювати хід реформ, стратегію і тактику соціально-економічного розвитку держави, які мають забезпечити стабільний, стійкий, без кризовий розвиток економіки [5].

Об'єктом економічної безпеки країни є той стан економіки, який з боку суспільства бажано зберегти або розвивати в прогресуючих масштабах.

Предметом вивчення економічної безпеки є діяльність особистості, суспільства і держави по захисту їхніх інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз як в економічній сфері в цілому, так і в окремих галузях господарства, її складових; концептуальні основи; загальні закономірності; принципи і основні напрями забезпечення економічної безпеки.

Як об'єкт дослідження економічна безпека може бути представлена такими етапами:

- 1) визначення об'єкту економічної безпеки:
 - за функціонально-предметною ознакою;
 - за ситуаційною часово-політичною ознакою.
- 2) безпека суспільства включає:
 - внутрішньоекономічна безпека;
 - антикризова економічна безпека.
- 3) безпека на регіональному рівні:
 - енергетична безпека (економічна безпека в умовах ізоляціонізму);
 - технологічна безпека (економічна безпека в транзитивний період);
 - техногенно-екологічна безпека (економічна безпека в надзвичайних ситуаціях).

Класифікаційна схема економічної безпеки як об'єкта дослідження представлена на рисунку 1.1.

Більш детально розглядаючи наведену схему на рис.1.1, є можливість зробити два основні висновки: по-перше, економічна безпека є, переду-

сім, функцією від обраного економічного курсу; по-друге, вочевидь, що забезпечення реалізації економічної безпеки може бути здійснене за допомогою різних і багато в чому протидіючих засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основу сучасних поглядів на безпеку суспільства у XX і XXI ст.ст. сформувавши праці В. Парето та А. Богданова. Проблему забезпечення національної безпеки вивчає ряд вчених-економістів, політиків та держслужбовців, зокрема такі як: Бінько І.Ф., Варналій З.С., Власюк О.С., Воротін В.Є., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Губський Б.В., Данилишин Б.М., Жаліло Я.А., Мокій А.І, Пастернак-Таранушенко Г.А., Сундук, А.М., Шлемко В.Т., Шнипко О.С., Шуршин В.О., О. Барановський, І. Бінько, Г. Ситник, А. Сухоруков, Я. Тімберген, Д. Фішер, Н. Нижник та багато інших. Незважаючи на значний обсяг розробок та публікацій, низка положень теоретичного характеру залишилися поза увагою науковців і потребує уточнення.

Метою статті є аналіз сучасних поглядів науковців щодо визначення фінансово-економічної безпеки суспільства, надання класифікації економічної безпеки

Класифікаційна схема економічної безпеки як об'єкта дослідження



Рис. 1.1. Економічна безпека як об'єкт дослідження

Таблиця 1.1

Характеристика терміну «економічної безпеки»

	Автори	Змістова характеристика
1.	Бандурка О., Духов В., Петрова К., Червяков І.	Визначають економічну безпеку країни як «здатність її економічної системи протистояти негативному впливу об'єктивних та суб'єктивних чинників досягнення макроекономічних цілей розвитку на рівні постіндустріальних держав».
2.	Забродський В., Жізім Н.	Вважають економічну безпеку країни як якісну характеристику економічної системи, яка відображає можливості росту економіки, здатність запобігати дестабілізації економіки, а в умовах кризових, перехідних процесів – можливість її стабілізації.
3.	Ревенко А., Лепіхов О.	Характеризують економічну безпеку як стан економічної системи, який характеризується стійкістю по відношенню до впливу внутрішніх та зовнішніх дій, що загрожують суспільству.
4.	Абалкін Л.	«Сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного поновлення та самовдосконалення».
5.	Захарченко В.	Вважає, що економічну безпеку територіального утворення (області, регіону, країни) слід розглядати, як «сукупність поточного стану умов і чинників, що характеризують стабільність, усталеність і поступ розвитку економіки території, визначеної незалежності і інтеграції з економіки країни».
6.	Татаркін А., Романова О., Куклін А., Яковлев В.	«Економічна безпека регіону – це сукупність поточного стану, умов і факторів, що характеризують стабільність, усталеність і поступовість розвитку економіки території, органічно інтегрованої в економіку держави як самостійної структури».
7.	Архипов А., Городецький А., Михайлов Б.	Розглядають економічну безпеку країни як здатність «забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб».
8.	Бухвальд Е., Гловацька Н., Лазуренко С.	Економічна безпека держави – це здатність «підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами розвитку народного господарства, а також послідовну реалізацію національних інтересів».
9.	Мунтіян В.	«...це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний та стабільний розвиток економіки держави, територіального утворення, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам».
10.	Шаваєв А	«Економічна безпека країни – це такий стан економіки, коли економічне благополуччя учасників відповідних суспільних відносин, стабільність внутрішнього ринку даної країни хоча і залежить від дії зовнішніх факторів, але негативний вплив останніх нейтралізується резервами господарюючого суб'єкта, який дозволяє зберегти його стабільність»
11.	Геєць В., Кваснюк Б. та інші автори	Економічна безпека країни – це «спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний розвиток і утримати стабільність громадського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій».
12.	Єрмошенко М.	Розглядає економічну безпеку держави як базову відносно поняття «фінансова безпека» і визначає її як «такий стан економічного механізму країни, що характеризується її збалансованістю та стійкістю до негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації національних інтересів стабільний розвиток вітчизняної економіки та соціальної сфери».

як об'єкта дослідження, уточнення та доповнення поняття «економічна безпека країни».

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі існує багато підходів щодо тлумачення поняття «економічна безпека». Результати аналізу літературних джерел представлені у таблиці 1.1.

Таким чином, усе вищенаведене вказує, що автори не дійшли загальної думки щодо визначення сутності «економічна безпека», що в свою чергу потребує доповнення або вдосконалення сучасних знань в економіці з урахуванням категорії «безпека».

Економічна сутність категорії «фінансово-економічна безпека» базується на таких поняттях, як інтереси, потреби, цінності, цілі, загрози. Інтереси є потребами людей, які проявляються в усвідомлених мотивах людської поведінки. Інтереси формуються на основі цінностей як «суспільно визнаних значень певних явищ реальності, у яких виражені граничні рівні знань і переваг людей» [6]. Реалізаційні інтереси проявляються у досягненні певних цілей, а реалізації інтересів можуть протидіяти і заважати загрози.

Також категорія «економічна безпека» пов'язана безпосередньо з категоріями «економічний інтерес», «економічна загроза», «захист». Від їх змістовного наповнення значною мірою залежать форми, методи і засоби забезпечення безпеки.

Категорія «безпеки» є загальноісторичною і загальносоціальною, яка охоплює історію і майбутнє людства, має визначальне значення для існування як окремої особистості, так і соціальних спільнот будь-якого рівня. Встановлено, що потреба в безпеці належить до числа першочергових, основних мотивів діяльності людей і спільнот.

Відповідно до концепції ієрархії потреб, безпека – первинна потреба людини, яка вимагає першочергового вирішення.

Категорія економічної безпеки – складова сучасної економічної теорії. Вона має свій предмет і специфічні методи дослідження. Тісний взаємозв'язок у забезпеченні безпеки соціального і економічного означає, що сама безпека у суспільстві є об'єктивно-необхідним соціально-економічним явищем і тому виступає предметом економічної теорії.

Дослідження проблематики економічної безпеки необхідне для удосконалення особливостей соціально-економічного розвитку країни в період трансформації у світі процесів глобалізації, в умовах послаблення позицій України в політичній, економічній і соціальній сферах та прагнення промислово розвинених країн і крупних міжнародних корпорацій використовувати існуючу си-

туацію у своїх економічних та політичних цілях.

Допільніше було б більш детально дослідити проблематику розробки та удосконалення узагальнюючої моделі фінансово-економічної безпеки забезпечення сталого розвитку країни, економічної безпеки держави, суспільства, особистості, господарюючих суб'єктів.

Ця модель може бути симбіозом активної зовнішньоекономічної діяльності і потужне використання власних внутрішніх ресурсів, перш за все, інтелектуально-професійних ресурсів і можливостей.

Висновки і пропозиції. Отже, розробка моделі фінансово-економічної безпеки актуалізує проблематику осмислення її системних, структурних, функціональних властивостей та ієрархічних характеристик.

В сучасних умовах створення ефективної економічної безпеки забезпечує не лише захист суспільства від різноманітних загроз, але й вивчення природи інтересів і суперечностей.

Економічна безпека це складна багатофакторна категорія, яка дозволяє зберігати стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення для задоволення потреб громадян, суспільства і держави на якомусь визначеному рівні.

Економічна безпека стан економіки, при якому забезпечується досить високе і стійке економічне зростання; ефективно задоволення економічних потреб; контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів; захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях.

У свою чергу, об'єктом економічної безпеки виступає як економічна система узятя в цілому, так і її складові елементи: природні багатства, виробничі і невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, людські ресурси, господарські структури, сім'я, особа.

Таким чином, підводячи підсумки проведеного дослідження та базуючись на комплексному розумінні досліджуваної категорії, на наш погляд, більш точно та повно суть категорії «фінансово-економічна безпека» відображає наступне визначення.

Економічна безпека країни – узагальнююча, якісна категорія успішності функціонування країни, визначальною характеристикою якої є результативність як сукупність індикаторів стану та динаміки сталого розвитку держави (дієвості, економічності, безпеки, продуктивності та прибутковості).

Список літератури:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06. 2003 № 964- IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 39. – С. 351.
2. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Л.И. Абалкин. Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4-13.
3. Бельков О.А. Понятийно-категориальный аппарат концепции национальной безопасности // О.А. Бельков Безопасность. – 1994. – № 3. – С. 91-94. Дронов Р. Подходы к обеспечению экономической безопасности / Р. Дронов // Экономист. – 2001. – № 2. – С. 42-45. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегії забезпечення. – К., 2001. – 309 с.
4. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення : монографія / О. Ф. Новікова, Р. В. Покопченко / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 408 с.
5. Сундук А. М. Економічна безпека України в регіональному вимірі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 / Анатолій Миколайович Сундук. – К., 2006. – 20 с. Николаюк С.І. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності : курс лекцій / С.І. Николаюк, Д.Й. Никифорчук // Серія: Бібліотека оперативного працівника. – К. : КНТ, 2005. – 320 с.
6. Шуршин В. О. Система економічної безпеки регіону: аналіз та перспективи : дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / В. О. Шуршин. – 2009. – 190 с. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : монографія / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 192 с. Экономическая безопасность. Энциклопедия / Под ред. А. Г. Шаваева, А. Т. Багаутдинова и др. – М. : Издательский дом «Правовое просвещение», 2001. – 511 с.
7. Экономическая и национальная безопасность : учебник / Под ред. Е.А. Олейникова. – М. : Экзамен, 2005. – 768 с.

Аванесова Н. Э.
Шумило О. С.

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

СУТЬ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Резюме

В статье определена суть финансово-экономической безопасности как экономической категории, выделены этапы исследования категории экономической безопасности. Проанализированы существующие подходы и сформулирована собственная позиция авторов к сущности понятия «экономическая безопасность страны».

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, национальная безопасность, экономическая безопасность, социально-экономическое развитие.

Avanesova N. E.
Shumilo O. S.

Kharkiv National University of Construction and Architecture

ESSENCE AND DEFINITION FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY AS AN ECONOMIC CATEGORY

Summary

In these article the essence of financial and economic safety as economic category is defined, the scheme of research of economic safety is developed. Existing approaches are analysed and own position of authors to essence of concept «economic safety of the country» is formulated.

Key words: financial and economic safety, national safety, economic safety, social and economic development.

УДК 336.27

Адонін С. В.
Лиса О. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ДЕРЖАВНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню сутності категорії «державний кредит» та сучасного стану державного кредитування в Україні. Розглянуто всі три форми прояву державного кредиту в Україні. Доведено, що тільки розгляд усіх трьох форм функціонування державного кредиту дозволяє достатньо повно розкрити суспільне призначення даної категорії.

Ключові слова: державне кредитування, кредитор, позичальник, гарант, запозичення.

Постановка проблеми. Побудова розвиненої, правової держави з соціально-орієнтованою ринковою економікою в Україні потребує здійснення ефективних політичних, економічних і фінансових перетворень. Запорукою таких перетворень є розвиток державних фінансів, одним із складників яких є державний кредит. Функціонування системи державного кредиту – важливий складовий елемент фінансового механізму та невід’ємна ознака державних фінансів.

За своєю економічною сутністю державний кредит – це сукупність економічних відносин, що виникають між державою в особі органів влади й управління, з одного боку, і фізичними та юридичними особами – з іншого, за яких держава є позичальником, кредитором і гарантом [7].

Актуальність даної теми обумовлена складністю відносин у межах кредитного перерозподілу фінансових ресурсів за участі держави. З одного боку, держава, виступаючи кредитором, за допомогою використання кредитного механізму прагне реалізувати державні програми соціально-економічного розвитку, прийняті Верховною Радою України на перспективу. В межах функціонування цього механізму застосовується ресурсний потенціал державного бюджету та дер-

жавних позабюджетних фондів. З іншого боку, держава намагається отримати додаткові ресурси для підтримки своєї поточної діяльності (в ідеалі – інвестиційної), фінансування дефіциту бюджету, наявність якого в Україні вже давно стало звичним явищем. Це викликано недостатністю власних фінансових ресурсів для задоволення державою потреб суспільства та необхідністю залучення кредитних ресурсів. На жаль, Україна вжилася в роль хронічної позичальниці і, відповідно, боржниці. Останніми роками фактично кожен склад Уряду, приходячи до влади, починає з того, що обґрунтовує, в тому числі в засобах масової інформації, потребу в додаткових запозиченнях.

Перебування держави в якості гаранта викликає прагнення відкрити підприємствам і організаціям, які користуються державною підтримкою, більш легкий доступ до кредитних ресурсів і, відповідно, додаткових джерел фінансування розвитку їх діяльності. Однак ця, на перший погляд, нешкідлива діяльність у нашій державі також досить часто пов’язана з негативними наслідками – перекиданням боржниками зобов’язань з повернення кредитів та сплати відсотків по них на плечі самої держави, а точніше – сумлінних

платників податків, оскільки в разі неплатоспроможності боржника загальна сума його заборгованості повертається кредитором за рахунок коштів державного бюджету. Таким чином, потенційний державний борг, який виникає в момент видачі гарантії, за таких умов стає реальним (або фактичним) боргом держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важлива й неоднозначна роль державного кредиту у фінансовій системі України викликає постійну увагу дослідників до різних аспектів його функціонування. Так, розгляду теоретичних, правових і методичних засад функціонування державного кредиту в Україні, підходів до організації системи управління ним присвячені праці багатьох учених і дослідників, серед яких варто виділити: М.Я. Азарова, В.В. Башко, Т. Богдан [1], О.Д. Василюк, Т.П. Вахненко, Т.А. Вегнер, А.В. Джаман [3], М.В. Грідчину, О.М. Грубляк, В.М. Опаріна, Ю.В. Пасічника, О.І. Рогача, В.М. Федосова [2, 7], Л.В. Фещенко, І.В. Форкун [8], С.І. Юрія [2, 7], Н.Б. Ярошевич та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досить часто дослідники обмежуються розглядом лише однієї сторони державного кредиту – коли держава виступає позичальницею. І не так багато науковців зосереджують увагу на інших проявах цієї категорії. Вважаємо, що інші форми прояву державного кредиту (коли держава виступає кредитором і гарантом) є не менш важливими і тому ця категорія потребує комплексного дослідження.

Мета статті. Метою даної статті є розгляд теоретичних та практичних засад функціонування державного кредиту в Україні.

Виклад основного матеріалу. В управлінні державним кредитом розрізняють два основних підходи: перший застосовується за умов, коли держава виступає кредитором, а другий – коли позичальником і гарантом. При першому підході управління державним кредитом розглядають як складову бюджетного менеджменту. Вона реалізується при формуванні бюджетної резолюції та розробці проекту Закону України «Про Державний бюджет України» на наступний рік.

При другому підході управління державним кредитом плавно переходить в управління державним боргом та гарантійними зобов'язаннями держави. Це, на думку відомих учених С.І. Юрія та В.М. Федосова, передбачає формування одного із напрямків фінансової політики держави, пов'язаної з її діяльністю в ролі позичальника і гаранта, що потребує комплексного підходу, координації грошово-кредитної та фіскальної політики. У вузькому розумінні управління державним боргом розглядається як сукупність дій, пов'язаних з підготовкою до випуску, розміщенням боргових зобов'язань держави, наданням гарантій, а також проведенням операцій з обслуговування та погашення боргових зобов'язань [7, с. 236-237].

В управлінні державним кредитом розрізняють два основних підходи: перший – це коли держава виступає кредитором, а другий – коли позичальником і гарантом.

При першому підході управління державним кредитом розглядають як складову бюджетного менеджменту. Вона реалізується при формуванні бюджетної резолюції та проекту Закону України «Про Державний бюджет України» на наступний рік.

При другому підході управління державним кредитом передбачає формування одного із напрямків фінансової політики держави, пов'язаної з її діяльністю в ролі позичальника і гаранта, що потребує комплексного підходу, координації грошово-кредитної та фіскальної політики. У вузькому розумінні управління державним кредитом розглядається як сукупність дій, пов'язаних з підготовкою до випуску, розміщенням боргових зобов'язань держави, наданням гарантій, а також проведенням операцій з обслуговування та погашення боргових зобов'язань [7].

Відповідно, управління державним кредитом можна розглядати як сукупність трьох складників:

- 1) управління державним кредитуванням, яке є складовою бюджетного менеджменту;
- 2) управління державним боргом;
- 3) управління наданням та погашенням державних гарантій.

Виступаючи в ролі кредитора, держава здійснює суттєвий вплив на розвиток виробництва, рівень зайнятості, підтримує конкурентоздатність визначальних для економіки галузей, допомагає регіонам з низьким рівнем розвитку. Аналіз структури показників державного кредитування (табл. 1) показав, що протягом 2009-2013 років найбільшу частку в структурі наданих державою внутрішніх кредитів склали позики, надані підприємствам, установам і організаціям (аналіз був проведений лише стосовно показників внутрішнього кредитування, оскільки протягом 2009-2013 рр. державою не надавалися зовнішні кредити).

Таблиця 1
Структура наданих державних кредитів
(за класифікацією кредитування бюджету)

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Надання внутрішніх кредитів, у т.ч.:	100,00	100,00	100,00	100,0	100,0
- надання кредитів органам державного управління інших рівнів	21,55	0,00	0,00	0,00	0,00
- надання кредитів підприємствам, установам, організаціям	76,09	96,48	97,04	97,42	98,05
- надання інших внутрішніх кредитів	2,36	3,52	2,96	2,58	1,95

У 2013 році вона сягнула найбільшого за досліджуваний період значення в розмірі 98,05%. У 2009 році значну частку внутрішніх кредитів було надано органам державного управління, вона складала 21,55%.

Якщо ж розглядати динаміку показників державного кредитування, то можна зазначити, що певної закономірності тут не спостерігається (табл. 2). Обсяги наданих внутрішніх кредитів зростали у 2009 та 2011 роках, а в інші роки спостерігалось їх зменшення. Що стосується повернення наданих кредитів, то їх обсяг зростав у 2009 та 2013 роках, а в усіх інших – знижувався.

Таблиця 2
Динаміка (темпи приросту) наданих
та повернутих державних кредитів
за 2009-2013 рр., %

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Надання внутрішніх кредитів	+27,25	-29,07	+47,45	-12,95	-3,04
Повернення внутрішніх кредитів	+56,97	-12,55	-32,30	-0,82	+142,56
Кредитування	-	-52,28	-252,86	-19,76	-87,49

У 2011 році відбулося зростання обсягів наданих внутрішніх кредитів на 47,45% або на 2287,7 млн. грн. в порівнянні з попереднім роком. Таке збільшення було спричинене нестійким станом економіки країни протягом року, що в свою чергу було наслідком значних коливань на світових фондових біржах (було зафіксовано найсерйозніше падіння котирувань з кінця 2008 року). Також необхідність збільшення обсягів внутрішнього кредитування державою постала через відмову Міжнародного валютного фонду в наданні чергового траншу.

У 2012 році спостерігалось зменшення наданих внутрішніх кредитів на 920,8 млн. грн. або на 12,95% в порівнянні з 2011 роком. Таке скорочення пояснюється погіршенням економічної ситуації в країні. Промислове виробництво склало всього 0,2% замість очікуваних владою 3,9% впало на 1,8% після зростання на 7,6% роком раніше, а зростання ВВП на тлі скорочення українського експорту склало всього 0,2% замість очікуваних 3,9%.

У 2013 році спостерігалось зменшення обсягів державного кредитування на 3,04% порівняно з 2012 роком. Таке зниження можна пояснити складною політичною ситуацією в країні, яка спричинила й економічну нестабільність. Отже, в результаті погіршення економічної ситуації в Україні, спричиненого в тому числі політичною кризою, обсяг фінансових ресурсів для підтримки економіки країни, що залучався на умовах державного кредитування, у 2012 та 2013 роках суттєво скоротився.

Крім того, спостерігається постійне недовиконання запланованих показників кредитування державою протягом усього аналізованого періоду (табл. 3). Стосовно обсягів наданих внутрішніх кредитів можемо бачити, що починаючи з 2009 року спостерігається негативна тенденція до збільшення відхилення фактичного значення показника від запланованого, яке в 2013 році досягло свого найбільшого значення та становило 40,94%.

Щодо обсягів повернення внутрішніх кредитів, то бачимо, що найменше відхилення фактичного значення показника від запланованого було зафік-

совано у 2009 році та сягало 5,79%. Надалі ситуація суттєво погіршилась, особливо у 2011 році, про що свідчить відхилення від запланованих показників на 84,64%.

Отже, значні відхилення фактичних обсягів повернення внутрішніх кредитів від запланованих свідчать про погіршення кредитоспроможності позичальників та сприяють невиконанню запланованих обсягів надання внутрішніх кредитів, оскільки держава не отримує необхідних коштів у визначений термін.

Тепер розглянемо діяльність держави в якості позичальника і гаранта.

Як бачимо з рис. 1, загальна сума державного та гарантованого державою боргу зростає за досліджуваній період на 83,8%. Загалом державний борг зріс на 111,5%, а гарантований державою борг – лише на 14,6%. Найбільші темпи приросту державного боргу спостерігалися в 2010 році (42,5%); також прискоренням зростання державного боргу характеризувався 2013 рік (20,3%) [5]. Аналогічна тенденція стосується і внутрішнього державного боргу.

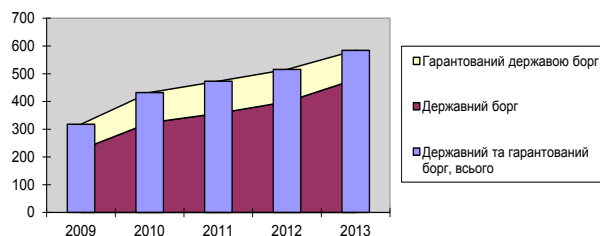


Рис. 1. Динаміка державного та гарантованого державою боргу за 2009-2013 рр.

Аналітики стверджують, що з 2014 року загальна сума державного та гарантованого державного боргу в середньому буде зростати на 7% з позитивною динамікою щодо уповільнення темпів росту цих показників. Прогнозовані темпи зростання боргу випереджують прогнозовані темпи зростання ВВП у 2014-2015 роках. Це свідчить про виникнення додаткової загрози борговій безпеці України. Крім того, суттєве зростання державних запозичень у 2014 році, про які вже існують домовленості з МВФ і ЄС, підтверджує ці загрози.

Питома вага державного боргу в загальному обсязі державного та гарантованого боргу впродовж 2009-2013 рр. поступово зростала з 71,4% у 2009 році до 82,2% у 2013 році (тобто на 10,8%). При цьому поступово зростала частка внутрішнього державного боргу – з 28,7% у 2009 році до 44,0% у 2013 році (тобто на 15,3%), а частка зовнішнього державного боргу поступово зменшувалася – з 42,7% у 2009 році до 38,2% у 2013 році (тобто на 4,5%). Відповідно, зменшувалася питома вага гарантованого державою боргу – з 28,6% у 2009 році до 17,8% у 2013 році або на 10,8% [5].

Таблиця 3

Аналіз виконання плану з надання та повернення державних кредитів

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Надання внутрішніх кредитів					
- заплановано, млн. грн.	8100,5	6686,4	13383,1	12087,4	14655,1
- виконано, млн. грн.	6797,4	4821,5	7109,2	6094,5	6000,0
- відсоток виконання плану, %	83,91	72,11	53,12	50,64	40,94
Повернення внутрішніх кредитів					
- заплановано, млн. грн.	4215,8	5609,2	15304,5	13114,8	12106,4
- виконано, млн. грн.	3971,7	3473,1	2351,3	2276,8	5522,6
- відсоток виконання плану, %	94,21	61,92	15,36	17,66	45,62

Стосовно гарантованого державою боргу можна зазначити, що найбільший темп приросту спостерігався в 2010 році (19,7%), а в 2013 році, навпаки, спостерігалось зменшення його обсягу на 10,4%. Як уже зазначалося, в Україні державні гарантії є досить дорогим інструментом державних інтервенцій і є причиною зростання боргового навантаження на державний бюджет. Вищенаведені статистичні дані дають підстави сподіватися, що на зміну безпідставному лобюванню вирішення боргових проблем приватних комерційних структур прийде виважена політика надання державних гарантій.

Зростання загальної суми державного боргу призводить до зростання витрат бюджету на його обслуговування. Аналіз обсягів бюджетних видатків на обслуговування державного боргу дозволить побудувати таблицю платежів за державним боргом України (табл. 4).

Як бачимо з даних таблиці, за період з 2009 року по 2013 рік (а в подальшому і 2014 рік) обсяг платежів за державним боргом зріс майже втричі. Це є суттєвим навантаженням на державний бюджет і на фінансову базу держави в цілому.

На рисунку 2 наведено порівняння обсягів кредитів, наданих державою, і обсягу державних запозичень. Як бачимо, більша частина запозичених державою коштів спрямовується не на надання кредитів економічним суб'єктам, а на інші цілі (поповнення державних валютних резервів, погашення зовнішньої заборгованості України та на фінансування дефіциту бюджету).

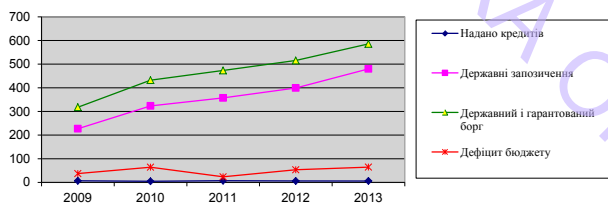


Рис. 2. Обсяги наданих з бюджету кредитів, дефіциту бюджету, здійснених державою запозичень та загальної заборгованості України, млрд. грн.

Однак у 2011 році дефіцит бюджету значно скоротився, тому цілком природно, що в цьому році спостерігалось зростання обсягу наданих дер-

жавою кредитів, наскільки це дозволили її фінансові можливості. Крім того, можемо бачити, що обсяг державних запозичень зростає навіть тоді, коли дефіцит бюджету скорочувався (у 2011 р.), що свідчить про певні розбіжності в бюджетній і борговій політиці держави.

Таким чином, можемо вказати такі негативні аспекти державного кредитування (у разі, коли держава виступає позичальником):

1. Зростає загроза національній безпеці країни. Безпосередній державний вплив на економічні процеси поступово зменшується. Разом з тим зростає залежність від міжнародних фінансових організацій та урядів іноземних держав.

2. Обслуговування та повернення зовнішньому боргу спричиняє перерозподіл частини ВВП та національного багатства на користь іноземних держав – кредиторів України.

3. Залежність країни від іноземного позичкового капіталу апріорі викликає чутливість її економіки від світових фінансово-економічних криз.

4. При фінансуванні дефіциту бюджету за рахунок внутрішніх позик держава створює додатковий попит на тимчасово вільні фінансові ресурси і тим самим не дає можливості вітчизняним підприємствам задовольнити свої потреби в інвестиційних ресурсах на прийнятних умовах.

5. Значне зростання державного боргу, який є наслідком застосування однієї з форм державного кредиту, призводить до зменшення платоспроможного попиту (а, відповідно, і споживання), рівня зайнятості та доходу на душу населення внаслідок зменшення обсягів інвестицій.

6. Активне залучення приватних капіталів нерезидентів створює додатковий попит на іноземну валюту у випадку репатріації прибутків, зароблених з його використанням. Це призводить до знецінення національної валюти країни – реципієнта.

Загалом, ми погоджуємось з окремими вітчизняними дослідниками [1; 3; 6; 7; 8], що для попередження виникнення боргової кризи, зменшення боргового навантаження на економіку країни та підвищення рівня економічної безпеки України доцільно:

- спрямовувати залучені кошти на розвиток високотехнологічних галузей, які виготовляють продукцію зі значним вмістом доданої вартості;

Таблиця 4

Платежі за державним боргом України за 2009-2014 рр.

Роки	Показники	Обслуговування державного боргу	Погашення державного боргу	Всього платежів за державним боргом	Відношення платежів за державним боргом до видатків бюджету, %
2009	Обсяг, млрд. грн.	9,0	31,3	40,3	16,6
2010	Обсяг, млрд. грн.	15,5	26,7	42,2	13,9
	Приріст, %	+72,2	-14,7	+4,7	-
2011	Обсяг, млрд. грн.	23,1	45,6	68,8	20,6
	Приріст, %	+49,0	+70,8	+63,0	-
2012	Обсяг, млрд. грн.	24,2	68,1	92,3	23,3
	Приріст, %	+4,8	+49,3	+34,2	-
2013	Обсяг, млрд. грн.	31,7	79,8	111,5	27,6
	Приріст, %	+31,0	+17,2	+20,8	-
Приріст за період 2009-2013 рр.	+252,2	+155,0	+176,7	-	-
2014 (прийнято в січні)	Обсяг, млрд. грн.	44,9	95,5	140,3	30,4
	Приріст, %	+41,6	+19,7	+25,8	-
2014 (прийнято в березні)	Обсяг, млрд. грн.	46,0	109,2	155,2	35,5
	Приріст, %	+45,1	+36,8	+39,2	-

- оптимізувати структуру боргу за внутрішніми та зовнішніми позиками, зокрема зменшуючи питому вагу зовнішніх запозичень;

- мінімізувати валютні та відсоткові ризики шляхом підвищення ролі внутрішніх позик;

- оптимізувати платежі за державним боргом таким чином, щоб мінімізувати навантаження на бюджет у «пікові» періоди сплати.

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи вищенаведене, необхідно зазначити, що державний кредит – багатогранна та складна категорія. Її не можна роз-

глядати лише як боргові відносини, в яких держава виступає позичальником. При застосуванні категорії державного кредиту держава не обмежена лише роллю позичальника. Їй притаманна також роль кредитора і гаранта. Тільки розгляд усіх трьох форм функціонування державного кредиту дозволяє достатньо повно розкрити суспільне призначення даної категорії, яке полягає в перерозподілі фінансових ресурсів між окремими суб'єктами, сферами діяльності, регіонами, а також країнами за допомогою кредитного механізму.

Список літератури:

1. Богдан Т. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності [Текст] / Т. Богдан // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 4. – С. 8.
2. Бюджетна система : підруч. [Текст] / за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури; Тернопіль : Екон. думка, 2012. – 871 с.
3. Державний борг України: економічна суть та сучасний стан [Електронний ре-сурс] / А. В. Джаман. – Режим доступу : <<http://www.rusnauka.com>>.
4. Макроекономічні тенденції у 2011 році [Електронний ресурс]: за даними Держкомстату України / Звіт за 2011 рік. – Режим доступу : <<http://www.kinto.com/reports/year2011/23305.html>>.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.minfin.gov.ua>>.
6. Печенюк Н. М. Економічна безпека України в контексті управління зовнішнім боргом держави [Текст] / Н. М. Печенюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8(122). – С. 132-141.
7. Фінанси : підруч. [Текст] / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
8. Форкун І. В. Формування та управління державним боргом в період фінансової кризи [Текст] / І. В. Форкун, К. П. Хитра // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 195-199.

Адонін С. В.

Льса Е. В.

Днепропетровский национальный университет имени Олеса Гончара

ГОСУДАРСТВЕННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УКРАИНЕ

Резюме

Статья посвящена исследованию сущности категории «государственный кредит» и современному состоянию государственного кредитования в Украине. Рассмотрены все три формы проявления государственного кредита в Украине. Доказано, что только рассмотрение всех трех форм функционирования государственного кредита позволяет достаточно полно раскрыть общественное назначение данной категории. **Ключевые слова:** государственное кредитование, кредитор, заемщик, гарант, займы.

Adonin S. V.

Lysa O. V.

Dnepropetrovsk National University named after Oles Gonchar

GOVERNMENT LENDING AND BORROWING IN UKRAINE

Summary

The article is devoted to studying the essence of the category «a state credit» and the current state of government lending and borrowing in Ukraine. All three forms of a state credit in Ukraine are studied. It is proved that only studying all three forms of credit functioning makes it possible to discover the social purpose of the given category.

Key words: government lending and borrowing, lender, borrower, guarantor, loans.

УДК 368.54

Алескерова Ю. В.

Навчально-науковий центр «Інститут аграрної економіки»

СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СЕКТОРА

Досліджено специфіку страхування сільськогосподарського сектора. Проведено глибокий аналіз страхування в сільському господарстві, а саме, що таке сільськогосподарське страхування, ризик при сільськогосподарському страхуванні, добровільні форми сільськогосподарського страхування, концептуальні основи добровільного сільськогосподарського страхування. Інструментом ухвалення стратегічного рішення є знаходження оптимальних параметрів виробництва на підприємствах. Будь-яка зміна структури виробництва, зміна пріоритетів розвитку повинні бути підкріплені можливістю реального коректування структури всіх видів ресурсів і супроводжуватися заходами щодо зниження впливу існуючих ризиків на результати виробництва.

Ключові слова: страхування, сільське господарство, сільськогосподарське страхування, сільськогосподарська продукція.

Постановка проблеми. Процес сільськогосподарського виробництва представляє поєднання та взаємодію людини та природи, при цьому він являється внутрішньо суперечливим. Впливаючи на природу, людина зазнає негативні результати своєї діяльності. Страхування є дієвою системою захисту майнових інтересів громадян і підприємців. Воно дає змогу підтримати соціальну стабільність у суспільстві, це важливий фінансовий інструмент регулювання економіки держави і забезпечення її національної безпеки. Виходячи з цього, страхуванню у провідних країнах приділяється велика увага. Про його сучасний стан свідчить величина активів страхових компаній.

Сільськогосподарське страхування є специфічним класом страхування, об'єднуючим декілька підгалузей. Виділення сільськогосподарського страхування в окремий клас здійснюється за принципами формування комплексних видів страхування. До таких видів відносяться морське, космічне, авіаційне, медичне тощо.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання. Окремі теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних учених. Окремі теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних учених: В.Д. Базилевич, В.В. Вітлінський, К.Г. Воблій, Н.М. Внукова, В.І. Грушко, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, В.П. Дубіщев, М.С. Клапків, С.А. Навроцький, С.І. Наконечний, С.С. Осадець, Д.В. Полозенко, П.Т. Саблук, Л.М. Худолій, А.В. Чупіс, О.І. Ястремський та інші.

Базилевич В. Д. аналізують актуальні проблеми теорії та практики страхування в умовах ринкової економіки. Розкриваються особливості розвитку страхової справи в Україні. Увага зосереджується насамперед на нових для нашої країни видах страхування [3].

Слід зазначити, що категорію страховий захист найчастіше ототожнюють зі страхуванням. Однак, С.С. Осадець [6, с. 10] зазначає, що суть – «в нагромадженні й витрачання грошових та інших ресурсів для здійснення заходів з попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків і відшкодування пов'язаних з ними втрат». Таке визначення говорить про більш широке значення в тому розумінні, що страхування – це не єдиний спосіб страхового захисту, оскільки само страхування і «так званий бюджетний метод» [6, с. 264] теж призначені для пом'якшення наслідків від настання несприятливих випадкових подій.

Важливо в сьогоденні умовах дослідити, що ж таке сільськогосподарське страхування, його

значення для сільськогосподарського виробництва: як має забезпечуватися страхування сільськогосподарських культур та ризики, які при цьому є, добровільні форми сільськогосподарського страхування та їх концептуальні форми.

Об'єкти дослідження та методика дослідження. Потребує глибокого дослідження аналіз страхування в сільському господарстві, а саме, що таке сільськогосподарське страхування, ризик при сільськогосподарському страхуванні, добровільні форми сільськогосподарського страхування, концептуальні основи добровільного сільськогосподарського страхування.

Результати досліджень. Досі термін «сільськогосподарське страхування» застосовувався для позначення сукупності різних видів страхування в аграрному секторі. У сільськогосподарське страхування включалося страхування тварин, страхування урожаю сільськогосподарських культур, страхування майна сільськогосподарських підприємств (будівель, споруд, устаткування і т. п.). У зарубіжних країнах в сільськогосподарському страхуванні також виділяються окремі підгалузі. Наприклад, в Канаді до складу сільськогосподарського страхування включено декілька страхових програм, які виконують функції підгалузі страхування. Це програми СІР – страхування урожаю; RІP – страхування рівнів доходів по культурах; ORIР – страхування загального рівня доходів. Основною підгалуззю сільськогосподарського страхування в США є страхування сільськогосподарських культур. Разом з тим в систему сільськогосподарського страхування включається страхування тварин, фермерської нерухомості і доходів.

У підсумку за 2009 рік за 132 договорами були заявлені збитки. Страховики відшкодували аграріям 19,2 млн. гривень. Ринок пропорційно розділився між провідними гравцями. Так, компанія «Оранта» надала відшкодування у розмірі 34% від загальних виплат по ринку України, «Уніка» – 20,8%, «Провідна» – 9,5%, ТАС – 7,4%, УАСК – 6,6%, PZU – 5,1%.

Згідно з даними ІFC, у 2009 р. кількість договорів з аграрного страхування склала 1,9 тис. (у 2008 р. – 1,6 тис.). Сума премій, отриманих страховиками даного сектору, склала 42 млн. грн., у 2008 р. – 155 млн. Застрахована площа у 2009 р. склала 510 тис. га, у 2008 р. – 1 млн. 170 тис. га. Субсидій у 2009 р. держава не виділяла, тоді як у 2008 р. обсяг субсидій склав 72 млн. грн. Рівень виплат за договорами страхування культур у 2009 р. склав майже 37%. Це цілком прийнятний результат для страхового ринку. Доручений

рівень виплат підтверджує, що агрострахування у 2009 р. було в основному класичним.

Аграрії уклали у 2011 році найбільше договорів щодо страхування пшениці (42%), рапсу (32%) і ячменю (24%). У структурі премій домінує пшениця (61%). Середній тариф при укладанні угод – 5,5%, а середня сума премії – 72,5 грн./га з відповідальністю 1285 грн.

Специфіка ризиків, супроводжуваних сільськогосподарське виробництво, обумовлена специфікою самої галузі. Особливості сільського господарства як галузі матеріального виробництва зв'язані, перш за все, з природно-біологічними чинниками.

Середній рівень збитковості зафіксований на рівні 184% по всьому портфелю, але цей показник істотно відрізняється по страхових компаніях. Мінімальна збитковість була зафіксована на рівні 27,1%. Максимальний рівень збитковості склав 1055%. Слід зазначити, що рівень збитковості у компаній – лідерів ринку (за застрахованою площею, за кількістю договорів і за обсягами зібраних премій) у середньому перевищував 100%, тобто компанії – лідери ринку виплатили відшкодувань більше, ніж зібраних премій восени 2009 року.

За період осінь 2012-весна 2013 рр. страхові компанії – члени Аграрного страхового Пула уклали 982 договори страхування врожаю зернових і технічних культур. Сума відповідальності страховиків склала 3,2 мільярда гривень, при цьому сума зібраних страхових премій склала більше 100 мільйонів гривень. Урожай сільськогосподарських культур був застрахований на загальній площі понад 486 тисяч гектарів. Станом на 01.09.2013 року страхові компанії вже виплатили відшкодування в загальній сумі у 7,9 мільйона гривень. Причиною незначних виплат в 2013 році стали сприятливі погодні умови. Ризикові події фіксувалися переважно в південних регіонах України (Херсонська, Миколаївська, Запорізька області та АР Крим). Основною причиною недобору врожаю стала весняна посуха (недостатня кількість опадів), яка спостерігалася у вищевказаних регіонах у квітні-травні поточного року.

Щорічно сільське господарство в Україні страждає від небезпечних природних явищ і несприятливих погодних умов. Втрати відображаються в зниженні врожайності, недобір валової продукції сільськогосподарських культур, унаслідок чого сільгосптоваровиробники відчувають значний матеріальний збиток. В останні роки погодні катаклізми траплялися досить часто. Так, у 2003 році аграрії зіткнулися зі значним вимерзанням озимої пшениці і утворенням крижаної кірки, у 2006 році їм завадили міцні морози, у 2007 році – посуха, пиліві бурі та град, а в 2008 році – повінь.

На території України втрати врожайності від несприятливих погодних умов в окремі роки можуть досягати 45-50%, а при поєднанні декількох несприятливих явищ (як це спостерігалася у вже вищезгаданому 2003 р.) досягати і значно більших показників. Наприклад, у 2000 році через стихійні лиха загинули сільськогосподарські культури на площі 763,2 тис. га, в результаті чого сільгосптоваровиробникам було завдано збитків на суму 593 100 000 грн. У 2001 році ці показники склали 285,3 тис. га і 209 700 000 грн.; у 2002 році – 915,1 тис. га і 469 млн грн., у 2003 році – близько 3,3 млн га і 1,3 млрд грн. відповідно.

Такі явища, як сильні зливи з грозами, випадання граду і шквальні пориви вітру в літній період в ряді областей, починаючи з 2006 року, стали

регулярно повторюватися, викликаючи підтоплення значної частини сільських територій, приводячи до загибелі сільськогосподарських культур, лісових насаджень та тварин у сільгоспвиробників усіх форм власності, порушуючи нормальне функціонування агропромислового комплексу та ставлячи під загрозу продовольчу безпеку регіонів, що постраждали від стихійного лиха.

Враховуючи вищевикладене, практика надання допомоги сільськогосподарським товаровиробникам, які постраждали внаслідок стихійних явищ природного характеру, за рахунок коштів резервного фонду державного бюджету придбала стійкий характер. Наприклад, у 2007 році збитки вітчизняних аграріїв досягли 1 млрд грн., з резервного фонду на подолання наслідків стихії довелося виділити 120 млн грн. У 2012 році Міністерство аграрної політики оцінює збитки виробників зерна через посуху в 13,6 млрд грн., При цьому агровиробники можуть розраховувати на 500 млн грн. державної допомоги.

Однак перевірки Колегії Рахункової палати України встановлено непоодинокі порушення у випадках виділення коштів на ці цілі з резервного фонду при віднесенні стихійного події до надзвичайної ситуації місцевого або об'єктового рівня.

Держава, намагаючись мінімізувати збитки аграріїв, змушене регулярно вдаватися до неефективних заходів фінансової допомоги у вигляді прямих виплат з резервного фонду, що суперечить міжнародній практиці і нормам СОТ.

Відсутність у більшості аграрних господарств достатнього обсягу вільних оборотних коштів призводить до того, що страховикам часто доводиться штучно звужувати страхове поле, захищаючи аграріїв лише від окремих ризиків. Тому ринок страхування агроризиків в Україні, як і раніше, залишається цілком залежним від державних субсидій, а також від обсягу кредитування сільгоспідприємств, в рамках якого у останніх з'являється необхідність застрахувати заставу.

Однак в останні роки агрострахування стає все більш популярним. Головним об'єктом страхового захисту є різні однорічні сільськогосподарські культури, які найбільш уразливі в разі виникнення погодних аномалій. Набагато меншою мірою, ніж страхування від втрат врожаю, розвинене страхування різного худоби і таких активів сільськогосподарських підприємств, як техніка і будови.

Незважаючи на відсутність державної підтримки, за основними технічними показниками у 2011 році отримані кращі результати, ніж в 2009-2010 рр. На ринку переважає класичне страхування з незначними обсягами формально страхування аграрних ризиків, в основному зі страхування банківських застав.

Загальний обсяг ринку страхування сільськогосподарських культур в Україні в 2011 році склав 786 тис. га застрахованих площ, що на 233 тис. га або на 42,1% більше, ніж у 2010 році. Сума страхових платежів з цього виду страхування за 2011 рік склала 136 300 000 грн., що на 64,2 млн. грн. або на 89% більше показників минулого року (таб. 1) [10].

У середньому за 2011 рік на 1 га площ доводилося 173,4 грн. страхового платежу. За 2011 рік агровиробниками укладено 2710 договорів страхування сільськогосподарських культур, що на 1493 договору або на 122,7% більше ніж у 2010 році. Рівень виплат в 2011 році склав 67,3% (у 2010 році – 50,9, у 2009 році – 36,5%) [10].

Таблиця 1

Динаміка ринку агрострахування в Україні, 2005-2012 рр.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Застрахована площа, тис. га	390	670	2 360	1 171	510	553	786	2 900
Страхові платежі, млн. грн.	12,8	28,5	117,1	155,4	42	72,1	136,3	270
Страховий платіж на 1 га, грн.	32,8	42,5	49,6	132,7	82,4	130,4	173,4	93,1
Розмір державних субсидій, млн.грн.	5,8	12,5	47,8	72,8	0	0	0	60
Частка державних субсидій у витратах на страхування, %	45,3	43,9	40,8	46,8	0	0	0	22,2
Кількість договорів страхування, шт.	910	1 330	4 397	1 637	1 980	1 217	2 710	5 000
Середній страховий платіж за 1-м договором, тис. грн.	14,1	21,4	26,6	94,9	21,2	59,2	50,3	54
Рівень виплат, %	-	-	-	-	36,5	50,9	67,3	62

Договори страхування заставних посівів з низькими ставками премій (формальне страхування) у 2011 році в основному полягали навесні-влітку на період до збору врожаю. Значний вплив на результати страхування сільськогосподарських культур на період весна-осінь 2011 року зробила програма форвардних (заставних) закупівель компанії «Хліб Інвестбуд», яка передбачала укладання договорів заставних закупівель за наявності договорів страхування врожаю.

Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» встановив єдиний підхід при страхуванні сільськогосподарської продукції з державною підтримкою. Також передбачені стандартизація умов страхування, введення стандартних страхових тарифів, типового договору та форм документів, що сприятиме уніфікації діяльності страхових організацій на ринку страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, заохоченню сільгосптоваровиробників страхувати врожай і прискоренню розвитку всієї системи страхування сільськогосподарської продукції. Це, у свою чергу, забезпечить стабільність сільськогосподарського виробництва та доходи сільського населення, сприятиме максимальному використанню можливостей аграрного та страхового ринків з метою ефективного витрачання державних ресурсів. Тому дуже важливо, щоб використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки страхування сільгосппродукції, відбувалося з урахуванням інтересів усіх сторін даного національного проекту: сільгоспвиробників, страховиків і держави. Система такого страхування має бути максимально прозорою, недорогий і надійною. Адаже на ці цілі держава планує виділити 50-70 млн. грн.

Тут важливо відзначити, що розрахунок тарифних ставок стандартних страхових тарифів для страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою (зі страхування посівів озимої пшениці, жита, ячменю на період перезимівлі від повної загибелі) зроблений проектом «Розвиток агрострахування в Україні», який з 2007 року здійснюється Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC, Група Світового банку) у партнерстві з Канадським агентством міжнародного розвитку (CIDA) та у співпраці з Міжнародним інститутом управління сільськогосподарськими ризиками (IARM). Оцінка тарифів проведена виходячи з реалістичних припущень, які засновані на практиках, вживаних в даний час в Україні, і на практиках, які є загальними для систем агрострахування в інших країнах світу.

У цілому обсяг аграрного страхування в 2012 році оцінюється в 270 млн грн., в т. ч. страхуван-

ня посівів озимої пшениці з державною підтримкою складе 120-140 млн грн.

Спираючись на досвід Міжнародного інституту управління сільськогосподарськими ризиками (IARM), можна помітити, що ці оцінки досить точно відображають ризики, пов'язані з виробництвом озимої пшениці і вартістю програми страхування.

Основним засобом виробництва в сільському господарстві є земля. Для підтримки її родючості необхідне своєчасне здійснення агротехнічних заходів.

У сільському господарстві процес виробництва нерозривно пов'язаний з природними процесами розвитку живих організмів – рослин і тварин, життєдіяльність яких багато в чому залежить від природних явищ. Цим обумовлені негативні, а деколи і катастрофічні для сільськогосподарського виробництва наслідки несприятливих природних явищ (люті морози, град, засуха).

Ризикова ситуація в сільському господарстві загострена диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію. Монополізм виробників засобів сільськогосподарського виробництва викликав встановлення високих цін на ринку матеріальних ресурсів. Ринок же сільгосппродукції по ступеню конкурентності близький до ідеального, а ціни на сільськогосподарську продукцію сковані і до певної міри регулюються державою. В результаті цього сільські товаровиробники опинилися в непередбачено скрутному становищі.

Використовуючи статистичні методи досліджень, можна визначити математичне очікування урожайностей різних сільськогосподарських культур і оцінити ступінь тієї, що їх коливається. Вже на підставі цих даних можна визначити набір культур, обробіток яких в умовах вибраної мікророни є найменш ризикованим. Але у зв'язку з тим, що різні сільськогосподарські культури різним чином реагують на зміну погодних умов, виникає необхідність оцінки ступеня ризику при їх сукупному впливі на формування кінцевих результатів виробництва.

У зв'язку з цим інструментом ухвалення стратегічного рішення є знаходження оптимальних параметрів виробництва на підприємствах.

Таким чином, будь-яка зміна структури виробництва, зміна пріоритетів розвитку повинні бути підкріплені можливістю реального коректування структури всіх видів ресурсів і супроводжуватися заходами щодо зниження впливу існуючих ризиків на результати виробництва.

Слід підкреслити, що виробничі ресурси в сільському господарстві відрізняються високим ступенем не мобільності, а виробнича діяльність відрізняється яскраво вираженою сезонністю. Це значною мірою обмежує для підприємства мож-

ливість зміни структури виробництва протягом технологічного циклу. Тому при визначенні оптимальних параметрів виробництва необхідно враховувати можливість проведення підприємством додаткових заходів, направлених на підвищення рівня визначеності в отриманні запланованих результатів. Одним з найбільш поширених заходів, що виправдали себе, щодо управління ризиком є його страхування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, проведене стосовно сільськогосподарського страхування дозволило зробити наступні висновки та перспективи подальших досліджень:

1. Сільськогосподарське страхування – це комплексний вид майнового страхування. Його підгалуззями є страхування сільськогосподарських культур, страхування тварин, страхування нерухомого майна і доходу сільськогосподарських

товаровиробників. Основними ознаками, які дозволяють включити окремі підгалуззі в клас сільськогосподарського страхування, є властиві їм специфічні страхові ризикові обставини і зв'язок переважаючої частини сільськогосподарського майна з живою природою.

2. При страхуванні сільськогосподарських культур страховим захистом повинні забезпечуватися не сам урожай, а підприємницький ризик сільськогосподарського товаровиробника, який його вирощує.

3. Добровільні форми сільськогосподарського страхування вимагають глибокого обґрунтування страхового інтересу сільськогосподарського товаровиробника.

4. Концептуальні основи добровільного сільськогосподарського страхування повинні включати механізми участі держави в створенні страхових фондів страховиків.

Список літератури:

1. Навроцький, С. А. Страховий захист як метод зниження виробничо-господарських ризиків сільськогосподарських підприємств // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». Вип. 1, 2007 : Науково-методичний журнал. – Суми : СНАУ, 2007. – С. 41-51.
2. Александрова М. М. Страхування : навч. посіб. / Александрова М. М. – К. : ЦУЛ, 2002. – 208 с.
3. Базилевич В. Д. Страхова справа : [монографія] / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич ; рец. А. П. Румянцев. – 6-те вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 351 с.
4. Луцько В.С. Стан і проблеми обов'язкового страхування посівів зернових культур / В. С. Луцько, О. В. Гайдук, О. В. Луцько // Економіка АПК. – 2004. – № 5. – С. 76-81.
5. Гудзь О. Є. До концепції розбудови системи агрострахування в Україні / О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 35-39.
6. Осадець С.С. Страхування / С. С. Осадець. – К. : КНЕУ, 2002 р.
7. Мних М. В. Розвиток теорії страхування у сучасних умовах / М. В. Мних // Економіка та держава. – 2009. – № 2. – С. 20-21.
8. Шолойко А. С. Принципи обов'язкового страхування в умовах ринкової економіки / А. С. Шолойко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 74-76.
9. Якубович В. А. Використання міжнародного досвіду в процесі розбудови системи аграрного страхування в Україні: досвід Іспанії / В. А. Якубович // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 139-143.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://insurance.uabs.edu.ua/uk/biblioteka/publikatsii/339-problemy-i-perspektivy-rozvytku-ahrarnoho-strakhuvannia-v-ukraini.html>.

Алескерова Ю. В.

Учебно-научный центр «Институт аграрной экономики»

СТРАХОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА

Резюме

Исследована специфика страхования сельскохозяйственного сектора. Проведен глубокий анализ страхования в сельском хозяйстве, а именно, что такое сельскохозяйственное страхование, риск при сельскохозяйственном страховании, добровольные формы сельскохозяйственного страхования, концептуальные основы добровольного сельскохозяйственного страхования. Инструментом принятия стратегического решения является нахождение оптимальных параметров производства на предприятиях. Любое изменение структуры производства, изменение приоритетов развития должны быть подкреплены возможностью реального корректировки структуры всех видов ресурсов и сопровождаться мерами по снижению воздействия существующих рисков на результаты производства.

Ключевые слова: страхование, сельское хозяйство, сельскохозяйственное страхование, сельскохозяйственная продукция.

Aleskerova J. V.

Educational and Scientific Centre «Institute of Agrarian Economy»

INSURANCE AGRICULTURE SECTOR

Summary

The specific insurance agricultural sector. A deep analysis of insurance in agriculture, namely, what is agricultural insurance risk in agricultural insurance, voluntary forms of agricultural insurance, agricultural conceptual basis of voluntary insurance. Tool making strategic decisions is to find the optimal parameters of production enterprises. Any change in the structure of production, changes in development priorities should be supported by the real possibility of adjusting the structure of all resources and accompanied by measures to reduce the impact of risk exposures on production results.

Key words: insurance, agriculture, agricultural insurance, agricultural products.

УДК 336.773

Алексеев В. І.
Алексеева С. І.
Алексеев І. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

КРЕДИТНІ СПІЛКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У МАЛИЙ БІЗНЕС

Увагу цієї роботи зосереджено на дослідженні можливостей використання кредитних спілок у якості інструменту для приватних інвестицій. Проведено аналіз таких можливостей в діючому правовому полі України. Розроблено рекомендації для організації приватних інвестицій у малий бізнес.

Ключові слова: кредитні спілки, інвестиційний кредит, інвестиції, малий бізнес, ринок фінансових послуг.

Постановка проблеми. Потенціал та можливості кредитних спілок в Україні вже тривалий час залишаються нерозкритими та не використовуються належним чином. Навпаки, незважаючи на тривалий час існування у незалежній Україні, відновивши свою діяльність ще на початку 90-х років ХХ ст., кредитні спілки завжди залишалися осторонь пріоритетних напрямків розвитку та практично ніяк не підтримувалися державою. Проте, кредитні спілки вже навіть самим фактом свого існування дотепер, пройшовши з гідністю криз чималу кількість локальних та глобальних економічних криз, зарекомендували себе на ринку фінансових послуг України як надійні та передбачувані установи. На відміну від банків, щонайменше 10 з яких лише з початку 2014 року визнано НБУ неплатоспроможними і до яких введено тимчасові адміністрації Фонду гарантування вкладів, кредитні спілки демонструють стабільну роботу. В умовах, коли під загрозою ліквідації опиняються не лише малі, але й великі (системні) українські банки, актуальним стає питання створення альтернативної банківській стійкої системи на ринку фінансових послуг, якою може бути система кредитної кооперації – система кредитних спілок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Очевидно, кредитні спілки в Україні поки що не можуть розглядатися як повна альтернатива банкам, оскільки валові кількісні показники банків тут на користь останніх [1; 2]. Проте державне стимулювання розвитку системи кредитної кооперації та сприяння виходу кредитних спілок на більш широке коло ринків кредитування може дозволити забезпечити необхідну стабільність на ринку фінансових послуг України [3; 4]. Кредитні спілки можуть доповнити та зміцнити фінансову систему країни загалом, хоча для цього потрібне не лише відповідне розуміння державними посадовцями, але й переосмислення суті державної політики на ринку фінансових послуг [5].

Тоді як представники системи кредитної кооперації наголошували на стійкості системи кредитних спілок, особливо локалізованих (без «розвиненої» мережі відділень по всій Україні), представники банківського сектору запевняли своїх клієнтів у «потужності» банків, що мають «розвинену» мережу відділень та систему державного гарантування депозитних вкладів [6]. А, фактично, «обвал» одразу кількох чималих банків засвідчив, що у банківській системі надто покладалися на уявну «розвиненість» та «гарантованість», що призвело до критичних наслідків для самих банків – керівництво банків провадило безвідповідальну політику у роботі, а система державного гарантування не здатна оперативного задовольнити одразу усі необхідні виплати. Досвід

ряду криз, що час від часу спіткали банківську систему України, виявив принципову загрозу для системи кредитної кооперації та нехарактерну системі кредитної кооперації особливість – під час будь-якої кризи банки захищають лише свої інтереси та своїх власників. Наприклад, штучно утримуючи грошові кошти на рахунках, під час кризи 2008 року банки ставили під загрозу виконання кредитними спілками своїх зобов'язань перед членами – тоді банки, відмовляючись видавати з розрахункових рахунків кредитним спілкам належні їм кошти, штучно провокували нестабільність у системі кредитних спілок, яким складно стало повертати депозитні внески своїм членам. У такій ситуації саме кредитні спілки, що мають на меті захист інтересів своїх членів, могли б забезпечити нормальне і стабільне функціонування системи фінансових послуг для населення, якщо мали б фінансову автономію від банківської системи, або, навіть, елементарну протекцію від застосування до них рішень Національного банку України, що стосувалися «заморожування» готівкових коштів на рахунках у банках.

Очевидною є у сьогоднішній ситуації недостатня теоретична база для забезпечення концептуального розуміння ролі та створення передумов розвитку системи кредитних спілок в Україні. Є ряд серйозних напрацювань, що стосуються кредитних спілок, у т.ч. захищені дисертації [7; 8] та розроблені навчальні посібники [9]. Проте часто ці роботи стосуються звітності та обліку у кредитних спілках [7; 10], тобто мають виражений прикладний аспект. Практично відсутні напрацювання у напрямку інноваційного розвитку кредитних спілок, а існуючі наукові напрацювання залишаються поза увагою державного регулятора [11]. Значна частина досягнень у напрямку розвитку кредитних спілок та реалізації їх потенціалу в Україні [12; 13; 14] є результатом активної участі міжнародних організацій, яким до снаги постійно спонукати вітчизняні державні органи до співпраці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом у напрямку дослідження проблем кредитних спілок в Україні, для практичного впровадження наукових напрацювань та створення методичного забезпечення діяльності кредитних спілок працювали такі вчені та практики, як Л.О. Примостка, Р.Р. Коцовська, В.Г. Швець, О.О. Гончаренко, О.І. Іваненко, А.Я. Оленчик, С.В. Войцехівський, К.В. Калустова, І.І. Вишневський та ряд інших. Проте недостатньо вивченими залишаються питання інноваційного розвитку кредитних спілок, математичного обґрунтування засад функціонування та конкурентних переваг кредитних спілок на ринку фінансових послуг, концептуальних засад

розвитку кредитних спілок в Україні. У попередніх роботах нами було приділено увагу деяким аспектам проблематики стабільності роботи кредитних спілок [15] та ролі кредитних спілок у гарантуванні стабільності ринку фінансових послуг [2]. Зважаючи на очікування щодо запровадження оподаткування доходів від депозитних вкладів та можливий відтік депозитів фізичних осіб, зростає важливість використання інших можливостей отримання доходу на власні кошти населення, таких як різного роду інвестування. Роль та можливості кредитних спілок у цьому процесі є цікавим предметом для дослідження.

Мета статті. Метою представленої роботи є аналіз можливостей та розроблення рекомендацій щодо використання кредитних спілок у якості інструменту приватного інвестування у малий бізнес в межах чинного правового поля.

Виклад основного матеріалу. Поточна діяльність кредитних спілок в Україні регламентується двома ключовими законами, а саме Законом України «Про кредитні спілки» [16] та Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [17]. Крім того, є ще ряд актів регулятора ринку – Нацкомфінпослуг [11]. Незважаючи на те, що Верховною Радою України минулого року було прийнято у першому читанні новий Закон «Про кредитні спілки», існуюча традиція вирішення проблем кредитних спілок та загальна ситуація в країні не дають підстав сподіватися на швидке повернення до питання ухвалення цього закону.

Серед положень чинного Закону України «Про кредитні спілки» [16] насправді немає положень, що дозволяли б кредитним спілкам діяти як інвестиційним фондам. Проте, такої необхідності працювати на фондових ринках кредитним спілкам, ймовірно, і не потрібно. Справді, кредитна спілка окрім кредитів має дуже обмежене коло легальних способів розміщувати кошти своїх членів. Однак кредити у малий бізнес, що його провадять фізичні особи-підприємці чи фермери, можна розглядати, по суті, як пряму інвестицію – грошові кошти, вкладені у бізнес. Отже, у контексті такої інтерпретації кредитування малого бізнесу, представниками якого переважно є фізичні особи-підприємці, можна говорити про існування для кредитної спілки потенційних можливостей для інвестування. Зазначене дає підстави вважати цей напрямок кредитування інвестиційним кредитуванням.

Звертаючись до ретроспективи створення та розвитку в Україні системи кредитних спілок, можна зауважити такий факт, що завжди (ще від часів «Тимчасового положення») й дотепер окремим видом кредитування, що має, насправді, значний потенціал, було сільськогосподарське кредитування. Цей сегмент є доволі складним та потребує від персоналу кредитної спілки наявності необхідного мінімуму знань та фахової підготовки. Водночас значна частина кредитних спілок, що були утворені в Україні, працювали й працюють здебільшого з міським населенням у напрямку споживчого кредитування, часто з «прив'язкою» до конкретних торговельних мереж, або з робітниками деяких конкретних великих підприємств. Таким чином, більшість кредитних спілок в Україні орієнтувалася на найманого працівника із стабільною заробітною платою. Більше того, деякі кредитні спілки, маючи прикрий досвід кредитування т. зв. «приватних підприємців», просто відмовилися від такого напрямку, як кредитування приватного бізнесу. Фермери ж, очевидно, за характером

своєї діяльності більше подібні до приватних підприємців, ніж до найманих робітників. Очевидно, прихід на український ринок таких проєктів, як «АгроІнвест» [12], покликано виправити цю ситуацію. Проте об'єктивно кредитним спілкам набагато легше обслуговувати кредити членів із стабільною заробітною платою. Проте, тим самим, вони обмежують себе у можливості отримання більшого доходу від «реального сектора». Звичайно, тут слід звернути увагу і на жорсткість системи нагляду за кредитними спілками, яка за усією системою показників стимулює кредитні спілки до співпраці із членами, що мають стабільний, хоча й фіксований, дохід, а не створює передумов для кредитування малого приватного бізнесу.

Отже, можемо сформулювати деякі проблеми, що стосуються концептуальних викривлень у розумінні суті діяльності кредитної спілки:

- Спотворена мета утворення кредитної спілки – кредитні спілки, утворені «при» торговельних мережах на кошти власників торговельних мереж, не реалізують принципів захисту своїх членів.

- Система показників для державного регулювання кредитних спілок не враховує гнучкості, необхідної для кредитування підприємництва, – доходи від підприємницької діяльності чи фермерства не мають строго періодичного (щомісячного) характеру, як того фактично вимагає ряд нормативних показників щодо повернення кредитів позичальниками.

Тепер, коли ми провели аналіз напрямків інвестування та встановили проблеми, що постають на шляху впровадження інвестиційного кредитування, дослідимо питання залучення коштів для такого кредитування. Найпершим джерелом поповнення коштів кредитної спілки є внески її членів. Дехто з «практиків» кредитної кооперації хибно інтерпретує поняття внесків, автоматично вважаючи їх депозитними. Насправді, першоджерелом для формування капіталу кредитної спілки є звичайні членські внески – вступні та обов'язкові пайові. Наступним по черговості джерелом для формування капіталу є додаткові пайові внески та цільові внески у капітал. І лише після цих внесків приходить черга внесків на депозитні рахунки. Противники правильного розуміння суті кредитної спілки аргументом проти такої логіки послідовності внесків наводять фактичну кількість різниці між такими внесками. Справді, практика роботи кредитних спілок в Україні є такою, що внески, що їх сплачують члени при вступі до кредитної спілки, є мізерними порівняно з сумами додаткових пайових внесків (за умови що кредитна спілка ними користується, як інструментом залучення коштів членів) чи депозитних внесків. У дійсності такий спотворений стан продиктований саме досвідом існування масового споживчого кредитування у торговельних мережах – тут вступ до кредитної спілки повинен бути фінансово «непомітним», щоб покупець отримав кредит і, згодом, сплачував за нього. Очевидно, що тут не може йтися про такого члена кредитної спілки як про справжнього її члена і, тим більше, про можливість захисту його інтересів кредитною спілкою. Переважно такий спосіб нарощування членства і спосіб «заробляння» коштів дає фактичних «власників» кредитної спілки немає нічого спільного з ідеями кредитної кооперації – це лише експлуатація способу утворення кредитного інституту. Більш наочно хибність подібного підходу демонструють діаграми на рис. 1. Легко бачити, якому типу кредитних спілок легше втри-

мати рівновагу у разі фінансових потрясінь: усі фінансові кризи останнього часу є лише свідченням такого висновку – встояти і пройти кризу без фатальних наслідків та без потреби невідкладних додаткових фінансових «вливань» можуть лише структурно стійкі кредитні спілки, тобто ті, які функціонують у відповідності до ідеології кредитної кооперації.

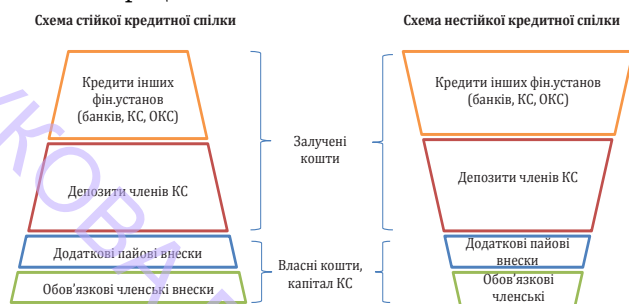


Рис. 1. Структура коштів кредитної спілки

Як можна легко зрозуміти, зовсім не наявність чи відсутність деяких «фондів гарантування» забезпечує стабільність та стійкість кредитної спілки до зовнішніх фінансових впливів. Лише наявність достатньої кількості власних коштів, фактичних резервів та правильна фінансова організація дозволяє кредитній спілці успішно долати труднощі, які раптово виявляються непереборними навіть для «великих» банків. Звичайно, можна припускати що нестабільність, з якою стикаються банки, спричинена значно більшими масштабами їх капіталів і обігових коштів. Проте принципова відмінність справжньої кредитної спілки від банку – відсутність формального підходу до своїх «клієнтів», намагання у будь-якій ситуації шукати прийнятний вихід, спілкуватися і радити варіанти розв'язання проблемної ситуації на обопільну вигоду. Крім того, банки оперують набагато більшою кількістю фінансових інструментів та виконують значно різноманітніші фінансові операції, що можуть приносити їм дохід. Натомість кредитні спілки у сучасному стані суттєво обмежені у видах своєї діяльності – прибуток кредитна спілка може отримати лише від кредитування. Досвід багатьох успішних кредитних спілок вказує на те, що встановлення довіри між членами кредитної спілки (позичальниками, вкладниками) та її працівниками (уповноваженими на надання фінансових послуг) створює передумови для успішної та взаємовигідної співпраці:

- кредитна спілка не приймає надмірну кількість зобов'язань у вигляді депозитних внесків,
- кредитна спілка надає кредити лише на добре зрозумілі та обґрунтовані потреби членів.

Натомість кредитні спілки, які намагалися бути «маленькою копією» банку, банкрутували. Підстави цьому ті самі, що й підстави для виникнення критичного стану банків: безвідповідальне використання фінансових ресурсів, дисбаланс у структурі активів і т. д. От тільки банк, на відміну від кредитної спілки, має можливість здійснювати більшу кількість операцій для своїх клієнтів і отримувати від цього прибуток, що потенційно дозволяє банку вийти з критичного стану, покривши збитки.

Отже, кредитні спілки можуть залучати внески членів кредитної спілки, які можуть бути спрямовані на кредити для малого бізнесу. Очевидним є той факт, що необхідність забезпечення стабільної періодичної виплати відсотків за депозитними

внесками вимагає від кредитної спілки наявності так само стабільних періодичних надходжень від позичальників у розрахунках за кредитами. Як вже згадувалося раніше, у ситуації із кредитами на ведення бізнесу дуже складно розраховувати на таку стабільність. Тому найбільш прийнятними тут можуть бути додаткові пайові внески. З одного боку, ці внески стають додатковим капіталом спілки, тобто спілка ризикує ними майже як власними коштами, а, з іншого боку, залишаються персоналізованою власністю члена спілки і на них може бути розподілений прибуток кредитної спілки. Більш того, кредитна спілка має право формувати спеціалізовані фонди, механізм використання яких не є жорстко регламентованим, крім як відповідним внутрішнім положенням. Створивши, наприклад, фонд підтримки малого бізнесу або фонд сприяння ресторанному чи готельному бізнесу, кредитна спілка отримує можливість залучати кошти від членів безпосередньо у ці фонди. Таким чином, кредитна спілка може встановити зручний, навіть, для конкретного виду малого бізнесу регламент супроводу кредитів та виплат фактичним інвесторам. Крім того, члени кредитної спілки, фактично, свідомо вкладають власні кошти у деякі бізнеси, тобто інвестують їх. При цьому вони покладаються на професійність та фаховість кредитної спілки у виборі підприємців-позичальників, яким будуть надані ці кошти. Кредитна спілка, по суті, може тут навіть здійснювати механізм портфельного інвестування, розподіляючи ризики між різними кредитами (що й без того є змістом функціонування кредитної спілки – прибуток на вкладення забезпечується розподілом ризиків за різними кредитами). Крім того, використовуючи цільовий характер використання коштів такого фонду, кредитна спілка зменшує ризики для інших вкладників, які не стали «інвесторами» цього фонду. Усе ж у такому випадку залишається відкритим питання ставлення державного регулятора ринку до такого способу організації приватних інвестицій та інвестиційного кредитування. Проте фактично законодавчих обмежень тут немає, оскільки, з одного боку, є внески, з іншого – кредит, а, отже, із погляду законодавства порушень бути не може. Важливими аспектами для уникнення потенційних конфліктів між вкладниками та кредитною спілкою тут є поінформованість цих вкладників про зміст запропонованих їм форм одержання прибутку у кредитній спілці, а саме:

- Поінформованість про суть механізму пайових внесків та віднесення їх до капіталу кредитної спілки.
- Поінформованість про зміст положення про конкретний створений спілкою фонд, у який член кредитної спілки вкладає кошти.
- Поінформованість про можливість неотримання прибутку від такої інвестиції у кредитну спілку.

У підсумку можна стверджувати, що кредитна спілка може стати надійним партнером для багатьох форм приватного підприємництва та малого бізнесу, таких як фермери, власники кафе-барів і ресторанів, власники приватних садів і готелів, приватних фотографів і фотостудій, приватних перевізників, тощо. Спираючись на власний досвід та специфіку регіону кредитна спілка може залучати кошти для такого роду кредитування цільовим чином, уникаючи ризиків для усіх вкладників одночасно. Тобто високі ризики надання кредитів на ведення підприємницької діяльності

компенсується цільовим характером коштів, що на такі кредити можуть бути використані.

Висновки і пропозиції. У роботі запропоновано розвиток ідеї інвестиційного кредитування у кредитних спілках та описано можливий механізм

його функціонування у межах чинного законодавчого поля. Обґрунтовано передумови успішного провадження діяльності кредитних спілок. Окреслено ключові недоліки та переваги кредитних спілок у порівнянні з банками.

Список літератури:

1. Алексеев И.В., Алексеева Н.Б. Кредитные союзы Украины: природа и проблемы // Бизнес информ. – 2011. – Т. 1, № 2. – С. 34-36.
2. Алексеев В.І. Математична модель оцінки залежності національних фінансових інститутів від зовнішніх впливів // Фізико-математичне моделювання та інформаційні технології. – Львів : ЦММ ІППІММ НАН України, 2013. – Вип. 17. – С. 9-16.
3. Кредитні спілки: соціально-політичний аспект. / А. О. Неділенко // Бюлетень кредитних спілок України. – 2013. – № 1(47) – С. 27.
4. В Украине набирают популярность кредитные союзы // «Lenta-UA» [Електронний ресурс] – 29.10.2013. – Режим доступу : <http://lenta-ua.net/novosti/ekonomika/35451-v-ukraine-nabirayut-populyarnost-kreditnye-soyuzu.html> – Заголовок з екрану.
5. Прес-конференція представників професійних об'єднань учасників небанківських фінансових ринків України на тему «Що таке і для чого потрібне перезавантаження Нацкомфінпослуг?» // НАКСУ: Новини [Електронний ресурс] – 10.04.2014. – Режим доступу : http://www.unascu.org.ua/main/140408_press_conference.htm – Заголовок з екрану.
6. Кредитні спілки діють як каса взаємодопомоги // «Газета по-українськи» [Електронний ресурс] – 10.12.2013. – Режим доступу : http://gazeta.ua/articles/money-newspaper/_kreditni-spilki-diyut-yak-kasa-vzayemodopomogi/530759/ – Заголовок з екрану.
7. Облік та аналіз активних операцій кредитних спілок : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О. І. Іваненко; Київський нац. унів. ім. Т. Шевченка. – Київ, 2011. – 22 с.
8. Фінансова підтримка кредитними спілками малого бізнесу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / Р. Р. Коцовська ; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль, 2004. – 20 с.
9. Операції кредитних спілок : навч. посіб. / Р. Р. Коцовська, У. Я. Грудзевич; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К., 2008. – 312 с.
10. Особливості формування звітності кредитних спілок. / О. О. Гончаренко, І. О. Дземішкевич // Фінансовий простір. – 2011. – № 3(3). – С. 77-89.
11. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] – 2014. – Режим доступу : <http://nfr.gov.ua/> – Заголовок з екрану.
12. Проект «Агроінвест» допоможе сільському господарству. // Бюлетень кредитних спілок України. – 2011. – № 5-6(39-40) – С. 10-12.
13. 1992 рік – початок відродження кредитних спілок в Україні. // Бюлетень кредитних спілок України. – 2012. – № 2(42) – С. 2-12.
14. Відродження кредитних спілок в Україні. Продовження. // Бюлетень кредитних спілок України. – 2012. – № 3(43) – С. 2-7.
15. Алексеев В. І. Математичне обґрунтування показника концентрації впливу членства для аналізу вразливості кредитної спілки // Бизнес Информ. – 2014. – № 4. – С. 77-81.
16. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 № 2908 ІІІ: Редакція від 11.08.2013 / Верховна Рада України – Офіц. вид. – Відомості Верховної Ради України, 2002. – № 15, ст.101.
17. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664 ІІІ: Редакція від 02.03.2013 / Верховна Рада України – Офіц. вид. – Відомості Верховної Ради України, 2002. – № 1, ст. 1.

**Алексеев В. И.
Алексеева С. И.
Алексеев И. В.**

Национальный университет «Львовская политехника»

КРЕДИТНЫЕ СОЮЗЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В МАЛЫЙ БИЗНЕС

Резюме

Внимание данной работы сосредоточено на исследовании возможностей использования кредитных союзов в качестве инструмента для частных инвестиций. Проведен анализ таких возможностей в действующем правовом поле Украины. Разработаны рекомендации для организации частных инвестиций в малый бизнес.

Ключевые слова: кредитные союзы, инвестиционный кредит, инвестиции, малый бизнес, рынок финансовых услуг.

**Alekseev V. I.
Alexeeva S. I.
Alekseev I. V.**

National University «Lviv Polytechnic»

CREDIT UNIONS AS A PRIVATE INVESTMENT TOOL INTO SMALL BUSINESS

Summary

The paper is focused on research of abilities to use credit unions as a tool of private investments. There is made an analysis of such opportunities in the existing legal framework of Ukraine. There are recommendations developed to organize private investments into small business.

Key words: credit unions, investment credit, investments, small business, financial services market.

УДК 334.732.2

Бабидорич Л. І.

Ужгородський національний університет

КРЕДИТНА СПІЛКА ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД ЕКОНОМІЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті розкрито зміст та характерні риси економічної організації. Застосовано інструментарій неінституціональної теорії у теоретичному узагальненні суті кредитної спілки. Виділено особливості даних фінансових установ з позиції трьох підходів теорії економічних організацій.

Ключові слова: кредитна спілка, економічна організація, агентські відносини, трансакційні витрати, права власності, організаційна структура.

Постановка проблеми. На рубежі третього тисячоліття Україна як держава трансформаційного типу перебуває під впливом західної громадської думки і практики та здійснює пошук нових форм демократії. Він проходить по лінії формування нових типів соціальності, покликаних замінити ті угруповання соціально-культурні спільності, які розпадаються на більш рухливі, тимчасові, що виникають на добровільній основі щодо конкретних проблем і ситуацій.

У складних післякризових економічних умовах, коли ринкові перетворення в Україні не набули позитивного соціального змісту та супроводжуються спадом обсягів виробництва, зростаючим безробіттям, зuboжінням значної частини населення, одним з найпотужніших мультиплікаторів регіонального економічного і соціального зростання, каталізатором конкурентоспроможності економіки, а також важливим джерелом фінансування малого і середнього бізнесу може стати кредитна кооперація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад діяльності кредитних спілок зробили такі вітчизняні науковці, як Геєць В., Горкіна Л., Луцишин О. Вони розглядають різні аспекти їх функціонування [1], проблемні питання діяльності [2], а також можливі шляхи їх вирішення [3]. Однак, враховуючи важливість неінституціоналізму в сучасній науковій парадигмі, та таких неоліберальних цінностей, на яких ґрунтується робота кредитних спілок, як індивідуалізм, конкуренція, раціональне обмеження соціально-економічної ролі держави та інше, на нашу думку, маловивченими залишаються основи функціонування даних фінансових установ як економічних організацій. Значну роль у даному напрямку дослідження відіграють праці зарубіжних вчених Менара К. [4], Норта Д. [5], Дженсена М., Меклігна У. [6], Вільямсона О. [7], Алчіяна А., Демсеца Г. [8].

Постановка завдання. Завданням, яке поставлене у статті, є розгляд кредитної спілки як виду економічної організації за допомогою інструментарію провідної економічної течії – неінституціоналізму.

Виклад основного матеріалу. У вузькому значенні під організацією розуміється фірма, в ширшому – такі економічні структури, як домогосподарства, підприємства різних форм власності, профспілки, політичні організації та установи, громадські та навчальні заклади.

Клод Менар трактував [4, с. 22] організацію як «...економічну одиницю координації, що володіє кордонами, які піддаються визначенню і функціонує більш-менш безперервно для досягнення мети або сукупності цілей спільних для членів – учасників». З огляду на це визначення, організацію характеризують: сукупність учасників; згода або

незгода щодо деяких цілей і засобів (контракти, звільнення, страйки тощо); формальна координація, яка визначає структуру з урахуванням ступеня її складності (ієрархія), правил і процедур (формалізація) і ступеня централізації (прийняття рішень).

Дуглас Норт зазначає [5, с. 97], що «...організації являють собою цілеспрямовано діючі одиниці, створені організаторами для максимізації багатства, доходу або інших цілей, які визначаються можливостями, зумовленими інституціональною структурою суспільства».

Інтерпретуючи дані теоретичні підходи до дослідження основ функціонування кредитних спілок, ми вважаємо, що їх цілком виправдано можна віднести до унікального виду організацій, яким притаманні характерні риси економічної організації, оскільки:

1) чисельність засновників кредитної спілки встановлена в межах 50 осіб і більше, при чому їхнє об'єднання має відповідати таким ознакам: наявність спільного місця роботи чи навчання або приналежність до однієї профспілки; об'єднання профспілок, громадської чи релігійної організації; проживання на спільній території (селі, селищі, місті, районі, області);

2) діяльність кредитної спілки ґрунтується на основних принципах згоди: добровільності вступу або свободи виходу з кредитної спілки; рівноправності членів кредитної спілки; самоврядування та прозорості прийняття рішень (гласності). При цьому, спільною погодженою метою членів кредитної спілки є не отримання прибутку, а надання взаємодопомоги один одному;

3) мета створення і завдання кредитної спілки відображаються у спеціальному юридичному документі – статуті. Крім того, у даному документі зазначаються склад, порядок створення, компетенція та відповідальність органів управління спілкою, порядок прийняття рішень; порядок та умови прийому в члени кредитної спілки, їх права, обов'язки та відповідальність; організація фінансово-господарської діяльності тощо.

Враховуючи вищезазначені особливості в діяльності кредитних спілок, можна зробити висновок, що функціонування даних установ ґрунтується на взаємовідносинах між власниками капіталу або членами кредитної спілки та менеджерами або членами правління, які координують поточну роботу установи. Цей процес взаємодії, на нашу думку, доцільно розглянути за трьома підходами.

Перший підхід розкривається у положеннях теорії агентських відносин або теорії оптимального контракту. Представники даної теорії (У. Берлі, Г. Мінз, У. Меклінг, М. Дженсен, О. Вільямсон) зосереджують увагу на передконтрактній (ex ante) стадії відносин між принципалом-довірителем та

агентом-представником. Даний процес супроводжується попереднім узгодженням всіх умов подальшої реалізації контракту. При цьому, як зазначають У. Меклінг та М. Дженсен [6, с. 310], «...агент не повинен керуватися у своїх діях власними інтересами, а повинен, в першу чергу, орієнтуватися на інтереси принципала».

Згідно з таким підходом, принципами у кредитній спілці є суб'єкти, які встановлюють норми, правила та обмеження у діяльності установи, тобто члени кредитної спілки, що реалізують дані функції через вищий орган управління – загальні збори членів кредитної спілки.

Натомість агенти кредитної спілки – це суб'єкти, які мають здійснювати господарську діяльність в межах правил, встановлених принципалом за винагороду, тобто виконавчий орган – голова та члени правління кредитної спілки. Крім того, слід відмітити, що правління підзвітне не лише загальним зборам, але й спостережній раді кредитної спілки. Організуючи виконання їх рішень, даний орган управління діє від імені кредитної спілки в межах законодавства та статуту установи. Причому персональну відповідальність за ведення такої роботи несе голова правління.

Таким чином, за теорією агентських відносин, кредитна спілка виступає як специфічна форма укладання трудового контракту між загальними зборами членів кредитної спілки та головою і членами правління установи.

Однак в процесі господарської діяльності кредитної спілки можливе виникнення конфлікту між інтересами названих суб'єктів, у зв'язку з викривленням інформації про поточні справи. Це пов'язано насамперед з тим, що правління постійно розв'язує проблеми у ході фінансово-господарської діяльності установи та володіє інформацією стосовно її економічного становища. Тобто придбання необхідного обсягу інформації коштує для них значно дешевше, ніж для загальних зборів. Водночас члени кредитної спілки мають перевагу у володінні інформацією щодо майбутньої стратегії розвитку установи. Все це призводить до необхідності створення оптимального для обох сторін контракту та методів контролю за діяльністю правління. Останнє має важливе значення, оскільки голова правління є членом кредитного комітету за посадою, а члени правління можуть бути представниками як у кредитному комітеті, так і у ревізійній комісії, забезпечуючи якість кредитного портфелю установи та контролюючи її фінансово-господарську діяльність.

Задля належного виконання обов'язків представниками виконавчого органу кредитної спілки та зацікавленості у її успішній діяльності доцільним є використання системи стимулів, проявами якої може бути:

- 1) встановлення суми додаткової грошової винагороди в залежності від співвідношення результатів діяльності кредитної спілки за певний звітний період (квартал, рік);
- 2) встановлення грошових заохочень за досягнення поставлених загальними зборами тактичних цілей (зменшення рівня заборгованостей за кредитами, дотримання нормативів фінансової стійкості і т. д.);
- 3) формування репутації голови правління кредитної спілки, що є потужним стимулом для добросовісної роботи, оскільки він – представник установи, із успішним функціонуванням якої зростає і цінність його кандидатури на відповідному сегменті ринку праці.

Для подальшого контролю за діяльністю кредитної спілки та виконавчого органу, після укладання контракту (ex post) між сторонами, виникають передумови формування різних управлінських структур. На дослідженні цього процесу ґрунтується другий підхід – теорія трансакційних витрат або теорія недосконалого контракту.

В рамках даного напрямку особливо цінними є дослідження Нобелівського лауреата Олівера Вільямсона [7, с. 90], який розвиває підхід до вивчення економічної організації на основі концепції приватного порядку залагодження конфліктів, в рамках якого контракт розуміється як механізм управління взаємовідносинами учасників угоди. При цьому фірма в теорії трансакційних витрат розглядається як структура управління угодами, а не як виробнича функція. Очевидно, що при досконалих контрактах, за яких обидві сторони до початку виробничого процесу могли б передбачити всі можливі умови й ситуації, що виникають в ході його реалізації, не виникала б потреба у функціонуванні фірми. Але, оскільки розвиток таких подій малоімовірний, то О. Вільямсон виділив три умови, що призводять до виникнення складних організаційних структур у фірмі: обмежена раціональність, специфічність активів та опортуністична поведінка.

Зазначені вище умови контрактних відносин характерні і для кредитних спілок. Так, обмежена раціональність притаманна членам кредитних спілок, що відображає обмеженість пізнавальних здібностей людини, недосконалість її рахункових здібностей і непослідовність поведінки при прийнятті рішень в силу обмеженості інформації.

Наприклад, при бажанні людини стати членом кредитної спілки вона повинна сплатити вступний та обов'язковий пайові внески, при цьому залишається не впевненою, що в майбутньому за потреби отримає кредит в необхідній сумі та за прийнятним для неї процентом. Водночас розміщення депозитів членами кредитних спілок супроводжується обмеженістю інформації щодо врахування у ставці депозитного процента реального рівня інфляції в країні та можливості повернення депозиту у повному обсязі у разі банкрутства установи.

Отримання кредиту членами кредитної спілки також може супроводжуватися певною невизначеністю. Прикладом може бути неспроможність людини оцінити свої споживчі потреби рівню отримуваних доходів, що призводить до не правильного їх розподілу і несвоєчасного здійснення виплат за позицією. В той же час суб'єкт підприємницької діяльності може не володіти інформацією щодо майбутніх змін на кон'юнктурному ринку, в сектор якого він спрямував кредитні кошти, що може призвести до погіршення його платоспроможності.

Ще одним чинником обмеженої раціональності позичальника кредитної спілки можуть бути природні катаклізми. Обмеженість інформації щодо їх виникнення створює для сільгоспвиробників високі ризики у діяльності, а це призводить до підвищення процентних ставок за кредитами для цієї категорії позичальників кредитної спілки.

Не менш важливою умовою, яка призводить до формування різноманітних організаційних структур у кредитній спілці, є специфічність активів. Цей чинник притаманний обом сторонам контрактних відносин і проявляється як максимальний ефект від використання ресурсу в рамках укладеного контракту. При цьому, як зазначає О. Вільямсон [7, с. 91], він може набувати чотирьох

основних форм специфічності – місцеположення, фізичних активів, людських активів та цільових активів.

Специфічність місцеположення ґрунтується на тому, що об'єднання грошових коштів засновників (членів) кредитної спілки у формі вступних, обов'язкових та інших внесків можливе лише за дотриманням територіальної ознаки. Це означає, що члени кредитної спілки повинні проживати, працювати чи навчатися в межах однієї територіально-адміністративної одиниці.

Специфічність фізичних активів обумовлена розміщенням кредитних ресурсів, за рішенням кредитного комітету та загальних зборів кредитної спілки, на придбання спеціалізованої техніки та обладнання для фермерських господарств. Тобто зацікавленість окремих фермерів, які проживають у сільській місцевості, послугами кредитної спілки може призвести до зниження витрат на виробництво їхньої продукції.

Специфічність людських активів полягає у отриманні спеціальних навиків, знань та досвіду членами правління та працівниками, які перебувають у трудових відносинах з кредитною спілкою, що мають високу цінність саме для її фінансово-господарської діяльності.

Специфічність цільових активів кредитних спілок характеризується наданням позикових коштів сільгоспвиробникам на довгостроковий період, з метою розширення виробничих потужностей загального призначення. Це призведе до збільшення обігового капіталу та обсягу заготовель сільськогосподарської продукції, наповнення магазинів продуктами, на які існує попит у населення, а також покращення інфраструктури села. Все це сприятиме економічному розвитку та створенню додаткових робочих місць у сільській місцевості.

Слід відмітити, деякі протиріччя у володінні специфічними активами кредитної спілки. Так, з позиції членів кредитної спілки, всі форми специфічних активів, якими вони можуть розпоряджатися, будуть спрямовані на отримання максимальної вигоди в умовах укладеного контракту. Це можна пояснити тим, що вони хоча й отримують позику під обов'язкову сплату процента за користування нею, однак зможуть отримати й доходи за розширення виробництва та реалізацію товарів, робіт чи послуг, а також дохід на пайовий внесок до кредитної спілки.

Водночас працівники, які перебувають у трудових відносинах з кредитною спілкою, не отримуючи додаткові доходи, будуть схильні до опортуністичної поведінки, тобто недобросовісної поведінки, яка порушує умови договору та спрямована на задоволення власних інтересів.

Так, для членів правління кредитної спілки як вищого рангу менеджерів характерними є такі прояви опортуністичної поведінки:

1) зловмисна поведінка, яка призводить до фінансових втрат кредитної спілки (обман, шахрайство, підробка документів). Одним з яскравих прикладів такої поведінки є діяльність псевдокредитних спілок або так званих «фінансових пірамід». Такий вид організації має на меті, шляхом обману і зловживання довірою людей, залучати грошові кошти, при цьому не надаючи позик. Тобто споживач такої послуги сплачує за можливість одержання компенсації, яка надається за рахунок залучення інших споживачів послуги до такої схеми, а не за рахунок продажу чи споживання продукції.

2) незловмисна поведінка, яка може призвести до значних втрат у діяльності кредитної спілки (високоризикова кредитна політика, надмірна розкіш офісів та службових автомобілів, невіправдане створення нових відділів). Прояви такої поведінки характерні були в кризовий період, коли деякі менеджери кредитних спілок, пристосувавшись до умов стабільної валюти та прогнозованого зростання цін на житло, нерухомості, рівня заробітної плати, втратили пильність і йшли на невиправдані ризики в операціях із активами, що призвело до зростання проблемної заборгованості за кредитами.

Для іншого рівня працівників кредитної спілки притаманні прояви опортуністичної поведінки, які О. Вільямсон, А. Алчіян, Г. Демсец [7; 8] назвали «ухиляння» та «вимагання». Під «ухилянням» розуміється робота з меншою віддачею і меншою відповідальністю, воно можливе у команді, коли складно оцінити особистий внесок та можливості кожного працівника. Проявами такої поведінки є порушення трудової дисципліни, посадових обов'язків, крадіжки, обман.

Прояви «вимагання» можливі за умов володіння одного чи декількох працівників незамінним специфічним активом, використання якого є цінним тільки для даної кредитної спілки. За таких умов працівники можуть вимагати покращення особливих умов праці чи підвищення заробітної плати, погрожуючи в разі відмови звільненням.

Для того щоб мати можливість контролювати та оцінювати роботу працівників кредитної спілки, створюються спеціальні органи управління – спостережна рада, ревізійна комісія та кредитний комітет, які підзвітні загальним зборам членів кредитної спілки.

Крім вищезазначених структур управління діяльністю кредитної спілки, можливе створення й інших підрозділів, зокрема служби безпеки, служби внутрішнього аудиту, виконавчої дирекції тощо. Необхідність їх створення залежить від обсягу фінансових послуг, які надає кредитна спілка, чисельності працівників установи, розгалуженості філійної сітки у регіоні та іншого.

Таким чином, можна зробити висновок, що основне завдання для кредитної спілки, за теорією трансакційних витрат, полягає у розробці контрактів і структур управління, які спрямовані на зменшення обмеженої раціональності членів кредитної спілки при одночасному захисті трансакцій від ризиків, які можуть створювати працівники установи своєю опортуністичною поведінкою.

Третій підхід у дослідженні кредитних спілок як економічних організацій розкривається у теорії прав власності. Представники даної теорії (О. Харт, С. Гроссман, А. Алчіян, Г. Демсец) зосереджують увагу на тому, що власник активу володіє правом остаточного контролю над його використанням і визначає варіанти такого використання. Сама структура власності у цьому випадку впливає на стимули економічних агентів до інвестування в специфічні активи, а також на вибір форм взаємодії – спільна власність в рамках однієї фірми або існування безлічі фірм. Виходячи з цих позицій, пропонується типологія фірм, заснована на неоднорідному розподілі прав власності. Це насамперед приватна фірма, акціонерна фірма та державна установа.

Однак у рамках цього підходу слід наголосити на унікальності кредитних спілок, оскільки дані фінансові установи не можна віднести ні до однієї із зазначених типів організації. Це можна пояснити

ти тим, що власники кредитної спілки виступають одночасно її клієнтами та менеджерами вищого органу управління. Для даної неприбуткової організації характерна соціально-економічна кооперативна природа існування, за якої здійснюється взаємне кредитування членів кредитної спілки за рахунок їх спільних грошових внесків (паїв). При цьому всі члени кредитної спілки є власниками її майна та грошових коштів, а представником, при укладанні договору надання фінансових послуг клієнтам, виступає правління, яке призначають загальні збори членів кредитної спілки.

За теорією прав власності кредитна спілка трактується як пучок правомірностей її членів (власників установи) на матеріальні та нематеріальні активи, якими вони розпоряджаються у різних формах.

Згідно з діючим законодавством [9], члени кредитних спілок володіють наступними правами:

- брати участь в управлінні справами кредитної спілки, обирати та бути обраними до її органів управління;

- вносити пропозиції на розгляд органів управління кредитної спілки;

- одержувати від кредитної спілки кредити та користуватися іншими послугами, які надаються членам кредитної спілки відповідно до її статуту;

- одержувати інформацію про діяльність кредитної спілки, ознайомлюватися з річними балансами, фінансовими звітами, протоколами засідань органів управління кредитної спілки та іншими документами щодо діяльності кредитної спілки;

- одержувати дохід на свій пайовий внесок, якщо інше не передбачено статутом кредитної спілки;

- вийти з членів кредитної спілки в порядку, передбаченому законодавством та статутом кредитної спілки.

Узагальнюючи вищенаведені підходи до розгляду кредитної спілки як особливого виду економічної організації, можна зробити висновок, що вони відносяться до фінансових установ з унітарною формою внутрішньої організаційної структури, з невеликою кількістю підрозділів. За такої форми ієрархії кредитна спілка орієнтується на надання певного спектру послуг, які є чітко визначеними і не піддаються змінам та розширенням, а право приймати рішення щодо довгострокової стратегії розвитку та поточної діяльності фінансової установи належить загальним зборам її членів.

Висновки. Отже, в сучасних економічних умовах існує конкуренція різних організаційних форм на фінансовому ринку, при чому найкращі можуть утриматися лише за належної оптимізації трансакційних витрат. Тому слід відмітити, що кредитна спілка як організація фінансового кооперативного типу, функціонуючи на принципах самофінансування, демократичного контролю та соціальної відповідальності, є перспективною фінансовою установою, яка може встояти у жорстких післякризових умовах.

Однак розвиток даних фінансових установ неможливий без системи заходів законодавчого, організаційно-правового, соціально-економічного та інформаційного характеру, спрямованих на ідентифікацію, мінімізацію й локалізацію загроз в їх діяльності. Тому предметом подальших досліджень може стати суб'єктно-інституційне забезпечення розвитку кредитних спілок.

Список літератури:

1. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4-20.
2. Горкіна Л. Кооперація у контексті ліберально-демократичної концепції модернізації суспільства / Л. Горкіна // Економіка України. – 2011. – № 4. – С. 4-15.
3. Луцишин О. Прагматизм формування системи кредитної кооперації в Україні / О. Луцишин // Вісник НБУ. – 2013. – № 9. – С. 22-27.
4. Менар К. Экономика организаций / К. Менар; [пер. с фр. под. ред. А.Г. Худокормова]. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; [пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера]. – М.: Фонд Экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
6. Jensen M. Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure [Електронний ресурс] / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economic». – 1973. – Vol. 3. – № 5. – Режим доступу: <http://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/jensen-meckling.pdf>.
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактація / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
8. Алчян А. Производство, стоимость информации и экономическая организация / А. Алчян, Г. Демсец; [пер. с англ. Горшковой Л.С.] – СПб.: Экономическая школа, 2003. – Т. 5: Вехи экономической мысли. – С. 280-317.
9. Закон України «Про кредитні спілки» від 20 грудня 2001 року, № 2908-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2908-14/page>.

Бабидорич Л. И.

Ужгородский национальный университет

КРЕДИТНЫЙ СОЮЗ КАК ОСОБЫЙ ВИД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Резюме

В статье раскрыто содержание и характерные черты экономической организации. Применен инструментальный неинституциональный теории в теоретическом обобщении сущности кредитного союза. Выделены особенности данных финансовых учреждений с позиции трех подходов теории экономических организаций.

Ключевые слова: кредитный союз, экономическая организация, агентские отношения, трансакционные издержки, права собственности, организационная структура.

Babydorych L. I.

Uzhhorod National University

CREDIT UNION AS A SPECIAL KIND OF ECONOMIC ORGANIZATION

Summary

This article describes the content and features of economic organization. The instruments of neoinstitutional theory were applied in theoretical generalization essence of a credit union. The author was allocating the features of these financial institutions from the standpoint of the three approaches the theory of economic organization.

Key words: credit union, economic organization, agency, transaction costs, property rights, organizational structure.

УДК 336.144:351

Белялов Т. Е.

Київський національний університет технологій і дизайну

НЕОБХІДНІСТЬ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності та ролі фінансового планування на підприємстві. Досліджено сучасний механізм бюджетного планування в Україні, виокремлено основні проблемні питання у цій сфері. Запропоновано шляхи удосконалення фінансового планування на підприємстві.

Ключові слова: підприємство, фінансовий план, бюджетування, фінансова діяльність.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. З розвитком ринкових відносин роль фінансового планування підвищується, оскільки за допомогою планування підтримується ліквідність і прибутковість підприємства. На цей час більшість підприємств не мають чіткої методики фінансового планування і тому не можуть якісно планувати, контролювати й управляти фінансами навіть протягом короткотермінового періоду, що призводить до фінансових проблем та збільшує ризик банкрутства. Фінансове планування є важливим елементом корпоративного планового процесу. Фінансовий план підприємства служить основою для економічного прогнозу, бюджетного контролю, координує збутову, виробничу та закупівельну діяльність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало вітчизняних і зарубіжних дослідників звертали увагу на роль фінансового планування на підприємстві. Серед них, зокрема, варто відзначити: Г. Висоцького, А. Загороднього, Р. Слав'юка, Р. Теличка, М. Алексєєва, А. Тейлора, І. Бланка, Й. Вебера, Дж. Сігела, У. Кінга та ін. Відзначаючи вагомий внесок науковців у цій сфері, слід зауважити, що окремі аспекти фінансового планування діяльності підприємств потребують подальшого дослідження. Зокрема, це стосується розкриття місця, ролі та функцій фінансового планування в забезпеченні фінансової стійкості підприємств, методичного забезпечення формування системи інтегрованого фінансового планування.

Метою статті є визначення сутності та ролі фінансового планування на підприємстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах ринкової економіки найважливішими факторами, що обумовлюють масштаби і темпи розвитку підприємства, є обсяг і структура фінансових ресурсів, які перебувають в його розпорядженні. Без визначення фінансових можливостей та перспектив забезпечення сталого

фінансового стану підприємство не може досягти стабільного економічного розвитку. Саме тому зростає важливість перспективного, поточного та оперативного фінансового планування для забезпечення стійкого розвитку та підвищення рентабельності підприємств.

Виклад основного матеріалу. У теоретичному аспекті фінансове планування розглядають як невід'ємну частину загального планування звичайної діяльності підприємства. Разом з тим фінансове планування – це планування всіх доходів і видатків грошових коштів і ресурсів підприємства необхідних для його розвитку. Основні завдання фінансового планування демонструє рис. 1.

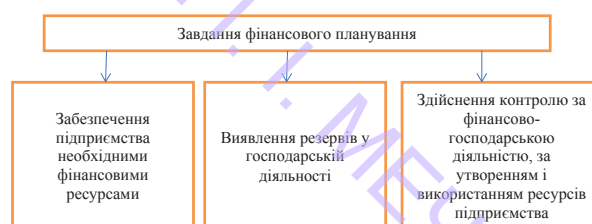


Рис. 1. Завдання фінансового планування

В умовах ринкової економіки планування на підприємстві є внутрішньофірмовим. Основна його мета – забезпечення фінансових можливостей для успішної господарської діяльності, одержання необхідних для цього коштів і в кінцевому підсумку – досягнення прибутковості всіх видів діяльності підприємства. Види фінансових планів наведено на рис. 2.

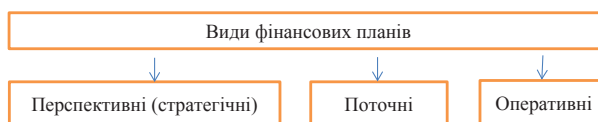


Рис. 2. Види фінансових планів

Основними чинниками зростаючої ролі планування в умовах сучасного ринкового господарства є:

- мінливість зовнішнього середовища;
- збільшення розмірів підприємства та розширення напрямів його діяльності;
- збільшення масштабу та комплексність господарських завдань;
- зростаюче значення часу;
- обмеженість ресурсів;
- забезпечення рентабельності витрат і капітальних вкладень;
- необхідність отримання фінансування для досягнення цілей;
- вплив на процес реалізації плану зовнішнього середовища.

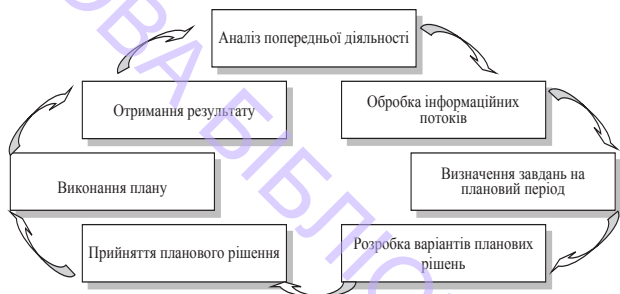


Рис. 3. Цикл планування [3, с. 9]

Планування забезпечує підприємству основу для прийняття правильних управлінських рішень та знижує ризик, сприяє пошуку найбільш придатних напрямів дій. Через це керівники, фахівці повинні розвивати економічне та управлінське мислення, володіти системою спеціальних знань у галузі планування господарсько-фінансової діяльності підприємств.

Проблеми, пов'язані з організацією системи фінансового планування на підприємствах, можна згрупувати за ступенем важливості:

- нереальність фінансових планів;
- оперативність складання планів;
- прозорість планів для керівництва;
- відрив довгострокових планів від короткострокових;

- реалізація планів;
- комплексність.

Дуже часто на підприємствах не формується плановий баланс і не аналізується його структура, не прогнозується динаміка зміни фінансової стійкості й ліквідності. Відсутність такого аналізу на етапі довгострокового планування істотно знижує його ефективність як інструменту управління підприємством. Фінансовий план лише тоді стане реальним інструментом управління компанією, коли його виконання можна буде оперативно контролювати. Створення надійної і гнучкої системи управління фінансами, спрямованої на вирішення питань бюджетної, кредитної та інвестиційної політики дасть змогу підприємствам суттєво підвищити ефективність діяльності.

Процес планування передбачає необхідність виконання умов, які забезпечують отримання бажаного результату. До таких умов слід зарахувати дотримання певних принципів, які визначають характер та зміст планової роботи. Їх узагальнення наведено у табл. 1. Вперше основні принципи планування сформулював французький вчений, засновник класичної адміністративної школи управління А. Файоль.

Вітчизняні вчені, окрім розглянутих класичних принципів, беруть до уваги загальноекономічні принципи: системність, цілеспрямованість, комплексність, оптимальність, ефективність, науковість, пріоритетність, збалансованість, зайнятість, директивність, самостійність, рівнонапруженість, конкретність, об'єктивність, динамічність, ризик та ін. У закордонній практиці планування можуть зустрічатися і такі принципи планування, як: принципи документального забезпечення, організованості, стандартизації, вичерпності, узгодженості. Також необхідним для реалізації процесу планування є наявність певних передумов, які забезпечують ефективне функціонування системи планування на підприємстві, а саме: інформаційні, кадрові та організаційні.

Найважливішим елементом забезпечення фінансової стійкості підприємства у короткостроковому періоді є його система бюджетування. Бюджетування на підприємстві виражає основний

Таблиця 1

Принципи фінансового планування

Автор	Країна	Назва	Характеристика
Анрі Файоль [8, с. 59]	Франція	Необхідність	Повсюдне та обов'язкове застосування планів при будь-якому виді трудової діяльності. До того, як діяти, колектив підприємства повинен знати, чого він хоче та на що спроможний
		Єдність	Передбачає спільність економічних цілей та взаємодію різних підрозділів підприємства на горизонтальному та вертикальному рівнях планування та управління
		Безперервність	Процес планування на підприємстві повинен здійснюватися постійно та без зупинки в межах виробничо-господарчого циклу
		Гнучкість	полягає в наданні планам та процесу планування можливості змінювати свою спрямованість у зв'язку з виникненням непередбачених обставин
		Точність	Усілякий план повинен бути складеним із такими точністю, конкретизацією та деталізацією, яких бажано досягти підприємство, враховуючи його фінансовий стан, становище на ринку
Рассел Атофф [2, с. 145]	США	Участь	Передбачає, що ніхто не в змозі планувати ефективно для когось іншого. Краще планувати для себе (неважливо, як що погано), ніж щоб хтось планував для тебе (неважливо, як гарно).
		Координація	Діяльність на одній частині підприємства не можна планувати ефективно, якщо таке планування не пов'язане з діяльністю окремих одиниць даного рівня і всі зміни в планах одного з підрозділів повинні бути відображеними в планах інших підрозділів
		Інтеграція	Передбачає, що на підприємстві існує різноманіття відносно відособлених процесів планування та приватних планів підрозділів, але кожна з підсистем планування діє, виходячи із загальної стратегії підприємства, а кожний окремий план є частиною плану більш високого підрозділу

зміст сучасної технології фінансового планування. Воно забезпечує можливість в єдиному інформаційному форматі розробляти і контролювати виконання плану, оперативно оцінювати відхилення фактичних показників від планових. Цей процес оперативного прийняття управлінських рішень і коригування поточних дій виражає основну вимогу до ефективності системи управління фінансами у динамічному економічному середовищі.

При впровадженні системи бюджетування в діяльності підприємства на практиці мають місце такі проблеми:

– відсутність належної маркетингової інформації;

– незадовільний стан економіки;

– інфляційні процеси;

– рівень кваліфікації персоналу та ін.

Фінансове планування – це складний процес, що включає в себе такі етапи: аналіз фінансової ситуації; розробка загальної фінансової стратегії підприємства; складання поточних фінансових планів; коригування, ув'язка і конкретизація фінансового плану; розробка оперативних фінансових планів.

Розрізняють три основні форми організації планування на підприємстві [3, с. 14]:

– «зверху вниз»;

– «знизу нагору»;

– зустрічне (кругове).

1. *«Зверху вниз»*. При запровадженні цієї форми розробка планів відбувається на рівні керівництва та планового відділу. Решта підрозділів та працівників не беруть участі у плануванні а виступають тільки як виконавці планових завдань. Затверджені керівництвом плани доводяться до керівників нижчих підрозділів та безпосередніх виконавців. Дана форма вважається неефективною, тому що не враховує всіх потреб підрозділів підприємства, ігнорує творчий потенціал персоналу.

2. *«Знизу нагору»*. Дана форма передбачає, що початкові значення планових показників визначаються безпосередньо виконавцями або керівниками нижчестоящих підрозділів. Їх пропозиції розглядаються керівництвом для можливого корегування та затвердження. Відкориговані проекти планів більше не надходять до нижчестоящих підрозділів для ознайомлення та можуть суттєво відрізнятися від запропонованого ними варіанту. Це часто призводить до того, що при визначенні планових показників представники (керівники) нижчестоящих підрозділів намагаються збільшити свої потреби та зменшити можливості, тому ця форма також не може вважатися ефективною.

3. *«Зустрічне (кругове)»*. За даної форми вище керівництво формулює цілі та основні завдання для їх реалізації. Ця інформація за організаційною вертикалі доводиться до керівників нижчестоящих підрозділів, фахівців, безпосередніх виконавців. Усі вони залучаються до формування проекту плану, який передається «нагору» для розгляду та затвердження. В разі корегування вищим керівництвом планових показників, проект плану знов передається «вниз» для ознайомлення. Таким чином, узгодження відбувається до моменту затвердження плану вищим керівництвом. Дана форма є найбільш ефективною, тому що використовує творчий потенціал персоналу, посилює його значимість в діяльності підприємства, сприяє раціональному використанню ресурсів, підвищенню ефективності роботи підприємства споживчої кооперації.

Результатом процесу планування на підприємстві є система планів, що складається з наступних елементів:

1. Стратегічний план чи генеральний план підприємства споживчої кооперації.

2. Загальні плани підприємства, що складені для реалізації стратегічного плану та визначають головні завдання розвитку організації (план обсягу продажу, план оновлення продукції, план інвестицій).

3. Поточні плани на один рік (план виробництва, план матеріально-технічного забезпечення, план з праці та персоналу та ін.).

4. Оперативно-календарні плани підрозділів, що узгоджують їх роботу в часі та просторі.

5. Програми та проекти.

В процесі розробки планів господарсько-фінансової діяльності використовується різноманітний методичний інструментарій. Методами фінансового планування виступають: економічний аналіз, метод коефіцієнтів, нормативний метод, економіко-математичні методи, балансовий метод. Баланс доходів і видатків є одним із основних фінансових планів, що передбачає створення та цільове використання грошових фондів підприємства. Структура балансу доходів і видатків подана в табл. 2. План доходів, витрат і прибутку дозволяє оцінити майбутній фінансовий результат діяльності з урахуванням ризиків. Його форма має бути максимально наближеною до форми 2 «Звіт про фінансові результати». Як правило, цей документ розробляється на рік з поквартальним розбиттям

Таблиця 2

Баланс доходів і видатків

№ розділу	Назва розділу	Зміст розділу
I	Доходи та надходження коштів	планується прибуток, амортизаційні відрахування, надходження виручки від реалізації, інші надходження
II	Видатки і відрахування	охоплює статті: капітальні вкладення, витрати на ремонт, приріст власних оборотних коштів, утворення страхового фонду, інші видатки
III	Взаємини з бюджетом	податкові платежі, бюджетні асигнування для покриття видатків на певні цілі
IV	Взаємини з кредитною системою	здійснюється кредитування на принципах строковості, платності, цільового використання коштів, забезпеченості, поверненості

Цей план складається після того, як сплановані показники зі всіх інших напрямів діяльності. Безпосередньо фінансовим розрахункам передують значна підготовча робота, яка полягає у визначенні: обсягів реалізації товарів, робіт та послуг; рівня цін на них, собівартості одиниці продукції з виділенням у її складі умовно-постійних й умовно-перемінних витрат тощо. В ринкових умовах господарювання при обґрунтуванні плану прибутку пропонується застосовувати багатоваріантні розрахунки і окрім розрахунків плану прибутку залишковим методом пропонується визначити зазначений показник на основі застосування цільового підходу, який супроводжується розрахунками беззбиткового й прибуткового обсягів реалізації. Досвід як зарубіжних, так і українських підприємницьких структур свідчить, що в умовах ринку недооцінка фінансового планування, його

ігнорування призводить до значних, нічим не виправданих економічних втрат, і в кінцевому рахунку – до банкрутства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, фінансове планування господарської діяльності в умовах ринкової економіки є важливим напрямком управління діяльністю підприємства. Фінансове планування є необхідним для збалансування видатків, забезпечення передумов рентабельної роботи підприємства, фінансової стійкості, платоспроможності, кредитоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань впродовж планового періоду. Фінансове планування – специфічна сфера управління. На всіх етапах історичного розвитку воно потребувало особливих підходів щодо свого здійснення. Специфічність фінансового планування полягає в тому, що об'єктом фінансового планування завжди є діяльність держави, господарських структур і окремих громадян; предметною галуззю фінансового планування є фінансові ресурси, їхній рух при здійсненні відтворювальних процесів в економіці. Фінансове планування відображає вартісний бік економіки, тобто в його основі зосереджена грошова оцінка явищ і процесів економічного життя суспільства, що дає змогу визначити найефективніші варіанти фінансового забезпечення планових показників, завдань і передбачуваних заходів.

При розробці фінансових планів застосовується застарілий методичний інструментарій. В основному перевага надається досвідно-статистичному методу, сутність якого полягає у визначенні тенденцій розвитку показників, що плануються, за попередній період і перенесенні їх на плановий. При цьому допускаються окремі коригування, що здійснюються фахівцями з урахуванням досвіду й інтуїції. Експертні оцінки широко застосовується в ринковій економіці при розробці планів, але вони повинні бути відповідними чином організовані і включати не одного, а групу експертів. Тільки

в цьому разі підходи до розробки планів можна вважати науковими.

Обмеженими є інформаційна база, що використовуються при розробці планів, а також можливості застосування інноваційних технологій. Розробка планів діяльності в конкурентному середовищі потребує здійснення постійного моніторингу за розвитком фінансового й товарного ринків, станом трудових і матеріальних ресурсів, партнерськими взаємовідносинами з постачальниками тощо. Інформація повинна постійно накопичуватися, аналізуватися і узагальнюватися. Це є передумовою розробки багатоваріантних прогнозів основних фінансових показників, а також підґрунтям для проведення відповідних коригувальних дій у разі виникнення суттєвих змін в умовах функціонування підприємства чи організації.

Впровадження інноваційних технологій у сфері фінансового планування потребує вдосконалення його фінансового забезпечення. Так, відповідної перепідготовки й підвищення рівня кваліфікації потребують фахівці фінансово-економічної служби. Впровадження комп'ютерної обробки фінансової інформації пов'язане з придбанням відповідних програм, а отже, із значними фінансовими витратами.

Дотримання принципу реальності планів можна забезпечити шляхом організації дієвого контролю за ходом виконання планів. Для цього необхідно здійснювати постійний моніторинг і аналіз виконання планових показників. При виявленні суттєвих відхилень фактичних показників від запланованих доцільно встановити причини, що їх породжують. Якщо останні пов'язані з дією об'єктивних факторів, то в плани необхідно своєчасно вносити відповідні корективи. Тобто в умовах ринку плани повинні носити гнучкий характер. Саме цим забезпечується їх відповідність факторам зовнішнього середовища і внутрішньому потенціалу підприємства.

Список літератури:

1. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации / Р. Л. Акофф. – М. : Прогресс, 1985. – 327 с.
2. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. – М. : Книга, 1924. – С. 59.
3. Планування в підприємствах і організаціях споживчої кооперації: стан і перспективи розвитку : монографія / Іванова В.В., Сидоренко-Мельник Г.М., Фастовець А.А., Юрко І.В. / За редакцією доц. А.А. Фастовця. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2008. – 157 с.

Белялов Т. Э.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

НЕОБХОДИМОСТЬ И РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Резюме

Статья посвящена обоснованию необходимости и роли финансового планирования на предприятии. Исследован современный механизм бюджетного планирования в Украине, выделены основные проблемные вопросы в этой сфере. Предложены пути совершенствования финансового планирования на предприятии.
Ключевые слова: предприятие, финансовый план, бюджетирование, финансовая деятельность.

Belialov T. E.

Kyiv National University of Technologies and Design

NECESSITY AND ROLE OF FINANCIAL PLANNING IN TODAY'S ENTERPRISE MANAGEMENT

Summary

The article is devoted to the justification of necessity and as a financial planning company. The modern mechanism budgeting in Ukraine, singled out the main problems in this area. Ways of improving financial planning company.

Key words: business, financial plan, budgeting, financial activities.

УДК 336.64

Білий М. М.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

РОЛЬ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЗАЛУЧЕНІ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто еволюцію поняття «спільне підприємство», проведено аналіз діяльності спільних підприємств Івано-Франківської області, а також виявлено бар'єри, що негативно впливають на процес залучення інвестицій в умовах глобалізації економіки.

Ключові слова: спільне підприємство, інвестиції, глобалізація економіки.

Постановка проблеми. Перспективи успішної роботи багатьох українських підприємств та ефективність національної економіки загалом значною мірою залежать від управління процесом залучення іноземного капіталу, що виявляється у залученні і використанні іноземних інвестицій. В сьогоденних умовах глобалізації економіки увагу як науковців, так і практиків привернуто до залучення прямих іноземних інвестицій і створення спільних підприємств.

Необхідність цього процесу зумовлена тим, що спільні підприємства, які створюють інфраструктуру ринкової економіки України, виступають каталізатором іноземних інвестицій, а додатково залучені обсяги інвестицій сприяють збільшенню виробництва продукції, і виходу окремих підприємств і економіки країни в цілому з кризового стану. На даному етапі розвитку економіки країни спільне підприємство відображає оптимальний варіант найефективнішого вкладення капіталу в певні галузі економіки.

Актуальність створення і функціонування спільних підприємств не потребує аргументів, оскільки вони дають можливість залучати значні інвестиції, використовувати нові технології управління, стимулювати процес виробництва конкурентоспроможної продукції в Україні, полегшують її проникнення на міжнародні ринки.

Використання спільних підприємств, як стратегії проникнення на міжнародний ринок має такі головні мотиви: зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення діючих виробничих потужностей. В цілому, іноземні інвестиції – позитивне явище, особливо для країн з перехідною економікою та тих, що тільки перейшли до ринкової і потребують інвестицій у всі сфери діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Описана вище проблематика висвітлюється у працях таких науковців: В. Александрова, М. Гороховатська, Т. Щедрина [1], Вичкова А.М., Безродна С.М. [2], Кахович Ю.О. [3], Ковальова Н.Л. [4], Нарпатова І.В. [5], Савчук Н. [6], Чернікова О.В. [7].

Проте, досі невирішеним залишається питання аналізу діяльності спільних підприємств в Івано-Франківській області, оскільки вони мають велике значення для залучення іноземних інвестицій в область в умовах глобалізації економіки. Так, інвесторами Івано-Франківської області є нерезиденти з 56 країн світу, капітал інвестовано у понад 420 підприємств.

Для потенційних інвесторів область пропонує:

- понад 80 земельних ділянок (об'єктів інвестування) загальною площею 500 га для спорудження екологічно безпечних підприємств;

- 650 тисяч квадратних метрів вільних виробничих площ для впровадження новітніх технологій;

- понад 80 інвестиційних пропозицій для реалізації спільних інвестиційних проектів в різних сферах економічної діяльності.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є провести аналіз діяльності спільних підприємств в Івано-Франківській області, а також виявити основні бар'єри, що негативно впливають на процес залучення ними інвестицій в умовах глобалізації економіки.

Виклад основного матеріалу. Іноземні інвестиції мають важливе значення для розвитку окремих підприємств, галузей та економіки України загалом. Проте актуальним залишається питання використання таких механізмів, які передбачають залучення іноземного капіталу в значних обсягах.

Однією з форм здійснення іноземного інвестування в Україні є часткова участь іноземних інвесторів у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств (ст.3 Закону України «Про режим іноземного інвестування») [8].

Значення спільних підприємств в умовах глобалізації економіки полягає в тому, що вони дають можливість поєднати ресурси, обмінятися досвідом та налагодити зв'язки. Позитивним моментом створення спільних підприємств в Україні є те, що вони дають змогу залучати значні обсяги інвестицій. В той же час законодавство України виділяє спільні підприємства в окрему групу підприємств, для яких передбачено певні особливості створення і діяльності. Зокрема, у випадках створення спільних підприємств на основі об'єктів державної та комунальної власності обов'язковим є проведення екологічного аудиту (стаття 12 Закону України «Про екологічний аудит») [9].

Законодавством про приватизацію встановлено такий порядок приватизації державної частки у спільних підприємствах: приватизація акцій (часток, паїв), що перебувають у державній власності, у майні спільних підприємств з іноземними інвестиціями, проводиться відповідно до установчих документів спільних підприємств. Для спільних підприємств, заснованих за участю іноземних юридичних і фізичних осіб, теж встановлено особливий порядок набуття права власності на земельні ділянки несільськогосподарського призначення (стаття 82 Земельного кодексу України) [10].

Тому нами здійснено порівняння спільних підприємств з іншими видами в контексті чинного законодавства та головних засад їх діяльності. Аналіз спеціальної правової літератури наштовхнув нас до необхідності розгляду даного поняття в процесі еволюції.

Поняття спільного підприємства з'явилося в законодавстві України ще з прийняттям Закону Української РСР від 27 березня 1991 року № 887-ХІІ «Про підприємства в Українській РСР» від-

повідно до форм власності, встановлених Законом Української РСР «Про власність», визначав вісім видів підприємств, одним із яких було спільне. Воно засноване на базі об'єднання майна різних власників (змішана форма власності). У числі засновників спільного підприємства відповідно до законодавства Української РСР могли бути юридичні особи та громадяни Української РСР, союзних республік, інших держав. Спільне підприємство як самостійний вид підприємств було виключене із цього Закону відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про підприємства в Україні» від 4 лютого 1998 року № 72/98. Проте комплексний аналіз інших положень Закону свідчить про те, що можливість їх існування передбачалась і в подальшому. Так, частиною третьої статті 15 Закону України «Про підприємства в Україні» передбачалося, що при частковому викупі майна підприємства трудовий колектив набуває права співвласника, а підприємство – статусу спільного.

З прийняттям Господарського кодексу України, який поділяє підприємства на види залежно від декількох критеріїв та не визначає статусу спільних підприємств, їх існування аргументується тим, що Кодекс не заперечує діяльність також інших видів підприємств, передбачених іншими законодавчими актами.

Тому в даний час поняття і статус спільного підприємства визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Так, стаття 3 цього Закону визначає, що одним із суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні є спільні підприємства [11]. Враховуючи викладене, можемо зробити висновок, що спільні підприємства є самостійними учасниками зовнішньоекономічних відносин і визначаються як підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків.

На жаль, трактування поняття «спільне підприємство» не завжди використовується законодавцем у вищенаведеному розумінні, що приводить до його неоднозначного розуміння та використання на практиці. Так, у Законі України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» спільне підприємство визначається як підприємство, створене для виконання проектів технологічного парку, одним із засновників якого є технологічний парк або учасник технологічного парку, а іншими – резиденти чи нерезиденти, сумарний внесок яких до статутного фонду становить суму в національній валюті, еквівалентну не менше 50000 доларів США. Враховуючи, що таке розуміння терміну «спільне підприємство» є спеціальним, оскільки використовується лише для цілей вказаного Закону, вважаємо, що наведене положення не впливає на загальне визначення поняття спільного підприємства.

Чинним законодавством не передбачено створення та державної реєстрації нових підприємств з такою організаційно-правовою формою, як спільне підприємство, про що зазначено в Державному класифікаторі «Класифікація організаційно-правових форм господарювання» (КОПФГ) ДК 002:2004, затвердженому наказом № 97. Щодо зареєстрованих раніше спільних підприємств, то згідно з п. 2 Прикінцевих положень Закону № 1987-III суб'єкти підприємницької діяльності, створені в організаційних формах, не передбачених законами України, державну реєстрацію яких

проведено до набрання чинності вищезазначеним Законом, зобов'язані привести організаційну форму у відповідність з вимогами законів України протягом п'яти років після набрання чинності цим Законом. При цьому плата за перереєстрацію не справляється.

За даними Головного управління статистики в Івано-Франківській області, нами здійснено вибірку кількості спільних підприємств за видами економічної діяльності і представлено у таблиці 1.

В умовах глобалізації економіки одним із ефективних шляхів залучення іноземних інвестицій в нашу область є створення спільних підприємств, переваги яких полягають у тому, що вони:

- мають можливості досягти такої якості продукції, що буде конкурентоспроможною на світовому ринку;
- розширюють можливості обміну управлінським досвідом;
- допомагають сформулювати ефективного власника;
- досягають економії витрат виробництва.

Проте, не завжди в Україні інвестиційний клімат є сприятливий, адже його створюють: політична невизначеність, економічна та юридична нестабільність, нерозвиненість інфраструктури, відсутність правдивої науково обґрунтованої і точної інформації.

Таблиця 1
Спільні підприємства Івано-Франківської області за видами економічної діяльності станом на 1 січня 2012 року

Класифікація видів економічної діяльності	Кількість спільних підприємств
Діяльність готелів і ресторанів	1
Добувна промисловість	1
Фінансова діяльність	1
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2
Будівництво	3
Діяльність транспорту та зв'язку	3
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	8
Переробна промисловість	18
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	41

Джерело: складено автором на основі [12]

Обсяг внесених з початку інвестування в економіку міста прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 липня 2013 р. в Івано-Франківській області становить 221,8 млн. дол. (33,0% загальнообласного показника) і у розрахунок на одну особу населення склав 924,6 долара (по області – 487,9 дол.).

Інвесторами виступили 47 країн світу, які вклали свої інвестиції у 202 підприємства міста. В промисловості зосереджено 173,2 млн. дол. (78,1%) прямих інвестицій, у підприємства, будівельної діяльності – 17,5 млн. дол. (7,9%), торгівлі – 12,8 млн. дол. (5,8%), що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям залучено 12,5 млн. дол. (5,7%).

Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) у I півріччі 2013 р. надійшли в наступні промислові підприємства міста: ТОВ «Електролюкс Україна», ТОВ «Імперово-Фудз», ТОВ «Євроінвестбуд», ТОВ «Гер Холдинг», ТОВ «Нордкалк Україна», ТОВ «Західна інвестиційна

група Енергоактив». Частка цих підприємств в загальному обсязі надходження прямих іноземних інвестицій в економіку міста складає понад 90%.

Найбільші інвестиції в машинобудівній галузі надійшли на ТОВ «Електролюкс Україна». Підприємство активно працює у напрямку інвестиційно-інноваційного розвитку, незважаючи на проблему, пов'язану з великими сумами неповерненого ПДВ. Наприклад, з квітня 2013 року на ТОВ «Електролюкс Україна» впроваджено програму «Камелія», яка забезпечує випуск пральних машин нового покоління з більш зносостійкими та енергоекономними компонентами. В перспективних планах підприємства – запуск нового інвестиційно-інноваційного проекту з випуску холодильників, що забезпечить потребу в них регіонів України і експорт до країн СНД та Східної Європи. На майбутнє планується використовувати комплектуючі частини, які вироблені в Україні. З цією метою міська влада сприяє у пошуку підприємств-виробників запчастин до холодильників та пральних машин на території міста і області.

Завдяки залученню інвестицій в промисловість постійно зростають обсяги реалізації даними підприємствами міста. Так, за I півріччя 2013 року реалізовано продукції на суму 1978,0 млн. грн. у відпускних цінах, що складає 112,4% у порівнянні з відповідним періодом минулого року.

Найбільші інвестиції спрямовані в переробну галузь і збільшення реалізації за I півріччя 2013 року спостерігається на підприємствах переробної галузі (на 26%). Це, зокрема, харчова галузь, де найбільші інвестиції надійшли на ТОВ «Імперево Фудз».

Збільшення інвестиційних надходжень має вплив на покращення ситуації в зовнішньоекономічній діяльності. Підприємствами міста, що орієнтуються на експорт впроваджуються нові технології, здійснюється модернізація виробництва, яка відповідно позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності продукції.

Так, за даними 4-місяців 2013 р., порівняно з відповідним періодом минулого року обсяги експорту зросли на 25,9%, імпорту – на 7,9%.

Найбільші експортні поставки з Івано-Франківської області здійснювалися до Румунії (19,3% обсягів експорту), Йорданії (17,9%), Російської Федерації (12,5%), Чехії (9,9%), Італії (7,5%) та Туреччини (7,3%).

Крім того, вагомий вплив на залучення інвестицій має також інноваційна діяльність підприємств міста, яка серед восьми західних обласних центрів України займає друге місце по частці реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації і четверте місце по частці інноваційно активних підприємств.

Позитивна роль спільних підприємств полягає у створенні нових робочих місць. Протягом січня-червня 2013 року за рахунок всіх джерел фінансування введено в дію 3936 робочих місць. Нові робочі місця створювалися, зокрема на підприємствах з іноземними інвестиціями: ТОВ «Тайко Електронікс Юкрейн Лімітед», ТОВ «Електролюкс Україна», ДП ВО «Карпати» (проект Делфі). Слід також відзначити, що розмір середньої заробітної плати на підприємствах з іноземними

інвестиціями є вищим чим в цілому по місту.

В умовах глобалізації економіки необхідно докласти максимум зусиль для створення сприятливого інвестиційного клімату – лише так можна збільшити обсяги інвестицій у виробництво. Незважаючи на наявність значного потенціалу Івано-Франківської області, її привабливість поки що залишається на достатньо невисокому рівні.

Прискоренню розвитку промисловості в нашій області за рахунок активізації інвестиційних процесів сприятимуть спільні підприємства.

Тому нами запропоновано ряд заходів, що будуть сприяти покращенню і розвитку інвестиційних процесів:

- створити сприятливі умови для діяльності інвесторів через реалізацію комплексу заходів, спрямованих на документальне затвердження можливостей реалізації нових інвестиційних проєктів (через схеми планування територій, генеральні плани населених пунктів, плани зонування території, паспорти земельних ділянок тощо);

- покращити інвестиційний імідж Івано-Франківської області шляхом розкриття привабливих для потенційних інвесторів переваг;

- підвищити рівень управління інвестиційною діяльністю в області за допомогою вдосконалення фахового рівня керівників підрозділів та спеціалістів органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування, до компетенції яких належать питання реалізації державної інвестиційної політики.

Висновки та пропозиції. Івано-Франківська область є надзвичайно привабливою для вкладення інвестицій, проте існує такий головний бар'єр, що заважає їй розвиватися, – низький рівень економічної свободи, який виступає причиною незначного надходження іноземного капіталу.

Спільні підприємства є тими каналами, через які надходять іноземні інвестиції як в область, так і країну зокрема. В нинішніх умовах глобалізації економіки мотивами створення спільних підприємств виступають наступні: набуття досвіду, використання передових технологій виробництва, створення конкурентоспроможної продукції, стимулювання експорту.

Шляхом створення спільних підприємств Україна мала б змогу подолати технологічне відставання, одержати нові технології та ноу-хау. В даний час в Україні кількість підприємств з іноземними інвестиціями значно зросла. Однак масштаби залученого іноземного капіталу, галузева структура далекі від потенційних можливостей держави загалом.

Водночас, незважаючи на зростання кількості спільних підприємств та обсягу залучених інвестицій, більшість потенційних крупних іноземних інвесторів займають вичікувальну позицію щодо України, що спричинено відсутністю надійних гарантій захисту іноземного інвестування, постійні зміни законодавства.

Тому необхідно створити і постійно підтримувати сприятливі умови політичної та правової атмосфери для розвитку спільних підприємств, головними з яких є: наявність нормативно-правових регуляторів, їх доступність та надійність, а також позитивне ставлення до іноземних інвестицій.

Список літератури:

1. Александрова В. Спільні підприємства як форма трансферу технологій / В. Александрова, М. Гороховатська, Т. Щедрина // Вісник Національної академії наук України. – 2001. – № 12. – С. 24-30.
2. Бичкова А.М., Безродна С.М. Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/bichkova-am-bezrodna-sm-spilni-pidpriemstva>.

3. Кахович Ю.О. Спільні підприємства та їх роль у контексті стратегічних пріоритетів України / Ю. О. Кахович // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Економіка. – 2010. – № 1. – С. 109-114.
4. Ковальова Н.Л. Роль спільних підприємств в економіці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:doiHEXV3pEIJ:masters>.
5. Нарпатова І.В. Перспективи та проблеми розвитку спільних підприємств з іноземними інвестиціями / І.В. Нарпатова // Економіка: проблеми теорії та практики. – Д., 2002. – Вип. 164. – С. 44-52.
6. Савчук Н. Стан інвестиційного клімату України та напрями його покращення / Н. Савчук // Науковий вісник. – 2011. – № 8. – С. 10-21.
7. Чернікова О.В. Інвестиційний процес в економіці країни як визначальний чинник економічного розвитку / О. В. Чернікова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 83-87.
8. Про режим іноземного інвестування. Верховна Рада України; Закон від 19.03.1996 № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.
9. Про екологічний аудит Верховна Рада України; Закон від 24.06.2004 № 1862-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1862-15>.
10. Земельний кодекс України Верховна Рада України; Кодекс України, Кодекс, Закон від 25.10.2001 № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
11. ЗАКОН УКРАЇНИ Про зовнішньоекономічну діяльність від 16 квітня 1991 року № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
12. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за видами економічної діяльності та організаційно-правовими формами господарювання на 1 січня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.if.ukrstat.gov.ua>.

Билый М. М.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

РОЛЬ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье рассмотрена эволюция понятия «совместное предприятие», проведен анализ деятельности совместных предприятий Ивано-Франковской области, а также выявлены барьеры, негативно влияющие на процесс привлечения инвестиций в условиях глобализации экономики.

Ключевые слова: совместное предприятие, инвестиции, глобализация экономики.

Bilyj M. M.

Precarpathian V. Stefanyk National University

ROLE OF JOINT VENTURES TO ATTRACT INVESTMENT IN A GLOBALIZED ECONOMY

Summary

The article deals with the evolution of the concept of «joint venture», the analysis of the joint enterprises of Ivano-Frankivsk region, and identified barriers that negatively affect the process of attracting investment in a globalized economy.

Key words: joint venture, investment, globalization of the economy.

УДК 336.61

Білик О. І.

Національний університет «Львівська політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

Досліджено теоретичні основи чинного механізму фінансування охорони здоров'я та запропоновано новий підхід до формування джерел фінансування медицини в Україні.

Ключові слова: фінансовий механізм, фінансування системи охорони здоров'я, страхування.

Постановка проблеми. В умовах фінансової та політичної нестабільності надзвичайно актуальним є пошук шляхів оптимізації фінансових потоків у сфері соціального захисту громадян. Зокрема пріоритетним завданням залишається покращання фінансування медичної галузі, забезпечення належного рівня медичного обслуговування громадян, а також якнайширшого сприяння оздоровленню нації. Адже рівень фінансування медичної галузі знаходиться у критичному стані і у 2013 році становив 4,6% ВВП [1], а у розвинених країнах світу цей по-

казник знаходиться на рівні 7-8% ВВП. Тому дуже гострим залишається питання зміни системи охорони здоров'я, тобто розроблення та впровадження основних заходів реформування медичної галузі України

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням реформування вітчизняної медицини займалися такі провідні вітчизняні вчені, як О. Прутська[2], Ю. Гришан [3], систематизацію законодавства у медичній сфері здійснили О. Ціборовський, С. Істомін, В. Сорока [4, с. 12], питання державного регулювання економічних і

фінансових відносин у вітчизняній галузі охорони здоров'я досліджували Я. Буздуган [5, с. 55], З. Лободіна [6, с. 88], О. Поживілова, Я. Радіш, Л. Ляховчинко [7, с. 90].

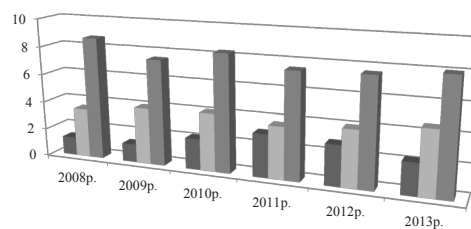
Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В період політичної, соціальної і економічної криз необхідним є розроблення механізму фінансування медицини, який би враховував інтереси і можливості пацієнтів та забезпечував їхнє право на отримання якісних медичних послуг, що і є основною метою цього наукового дослідження.

Мета статті. Головною метою статті є удосконалення механізму фінансування системи охорони здоров'я та обґрунтування доцільності його впровадження у вітчизняну практику.

Вислаб основного матеріалу. Критично низький рівень фінансування медичної галузі призвів до таких соціальних катаклізмів, як скорочення чисельності населення (коефіцієнт природного убутку населення у 2013 році склав 3,6% [8], а за рівнем смертності Україна посідає друге місце у світі [9]), відсутності «медичної культури» (відсутність інформації та можливостей для здійснення превентивних заходів, обстежень, самолікування, поширення шкідливих звичок тощо), хабарництва тощо.

В Україні досить гостро стоїть питання високої смертності: щороку помирає 700 тис. осіб, або 15,2 випадки на 1000 населення, серед них одна третя – це громадяни працездатного віку. Основними причинами високої смертності (80% втрат населення) є онкологічні (13%) та серцево-судинні захворювання (64%) [8]. Такий стан речей зумовлений низкою проблем соціального, політичного, екологічного та національного характеру. Серед основних треба зазначити низьку якість надання медичних послуг, які є наслідком застарілої системи фінансування галузі охорони здоров'я. Окрім того, відсутнє і кількісне наповнення професійними кадрами, так в Україні 10 тис. громадян обслуговує 26,5 лікарів, у Європі мінімальне значення цього показника становить 36 осіб. Така ситуація пов'язана з тим, що лікарі, які несуть відповідальність за здоров'я та життя громадян отримують низький обсяг заробітної плати: у 2013 році середня заробітна плата лікаря склала – 2362 грн. [8], що є суттєвим демотиватором у виборі професії.

При цьому, відповідно до основних статистичних даних, витрати на охорону здоров'я зростають щороку і становлять суттєву частку у витратній частині бюджетів. Проте, попри зростання обсягів фінансування медична галузь знаходиться у кризовому явищі (рис. 1). Так, відповідно до здійснених ВООЗ розрахунків, для забезпечення повноцінної роботи галузі охорони здоров'я необхідно, щоб витрати на неї склали не менше, ніж 5% ВВП, або ж 82,6 млрд. грн. Виходячи з цього, велике навантаження щодо фінансування охорони здоров'я лягає на вітчизняних громадян: середня частка витрат домогосподарств на охорону здоров'я складає за даними ВООЗ складають 42,3%. Щодо структури витрат на охорону здоров'я слід зазначити, що в Україні 25% становлять витрати на лікарські засоби у порівнянні з порівнянні із країнами ЄС цей показник становить 10%. Тому можна зробити висновок про високий рівень самолікування серед вітчизняних громадян, що призводить до негативних наслідків для їхнього здоров'я [8, 10].



	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
Загальна сума витрат державного бюджету	1,3	1,3	2,2	3,07	2,87	2,26
Частка ВВП	3,5	4	4,1	3,7	4	4,54
Частка ВВП у країнах ЄС	8,7	7,5	8,3	7,5	7,6	8

■ Загальна сума витрат державного бюджету ■ Частка ВВП ■ Частка ВВП у країнах ЄС

Рис. 1. Порівняльний аналіз динаміки витрат на охорону здоров'я

Важливим етапом у сфері дослідження можливостей зміни системи фінансування охорони здоров'я є аналізування структури витрат у цій галузі. Так, у 2013 році найбільшу частку витрат становили витрати на оплату праці медичних працівників – 76,5%, на медикаменти – 7%, на продукти харчування – 2,4% і на енергоносії – 7,7% [8]. Першою чергою слід звернути увагу на зміну системи оплати медичних працівників.

Відповідно, до основних позицій щодо зміни системи фінансування сфери охорони здоров'я відносять запровадження обов'язкової форми медичного страхування. Звичайно, що додаткове джерело фінансування для галузі медичного страхування є необхідним, проте слід враховувати не лише інтереси однієї галузі, а економіки країни загалом.

Зміну системи охорони здоров'я необхідно розпочинати із модифікації медицини на рівні первинної допомоги. Рациональна диференціація фінансових ресурсів для потреб первинної допомоги у країнах ЄС складає 25-30% всього бюджету галузі, в Україні ж – менше 15%. Велике значення слід надавати і якості первинної медицини, адже близько 60% пацієнтів, яких було госпіталізовано не потребували отримання медичних послуг на вторинному і третинному рівнях [9]. Звичайно, така ситуація повною мірою впливає на зменшення рівня фінансування у тих випадках, в яких воно є найбільш потрібним.

Попри те, що у 2010 році було розпочато реформування системи охорони здоров'я, а саме щодо змін на первинному рівні, механізму покращання фінансування медичної галузі повною мірою не розроблено. Особливо важливим питанням є проблема введення обов'язкового медичного страхування. Введення обов'язкової форми медичного страхування – це обумовлена необхідність у сучасних умовах. Проте необхідно враховувати і соціальний аспект, такий як додаткове навантаження на працюючого громадянина і на фонд оплати праці. Так, при запровадженні загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування як окремого виду соціального страхування передбачає покладення обов'язку здійснення внесків на роботодавців у розмірі 4,25% [11] від фонду оплати праці. Слід зауважити, що сьогодні навантаження на фонд оплати праці є досить суттєвим, адже роботодавці сплачують від 36,76% до 49,7% фонду оплати праці в залежності від класу ризику, до якого належить те чи інше підприємство. Так, загальне податкове навантаження (сума відрахувань з фонду оплати праці та податок на прибуток, який у 2014 році становить 18%) на

комерційний дохід зростає до 60%. проте слід враховувати і те, що зі збільшенням податкового навантаження надходження до бюджету зростуть, адже зворотній зв'язок доводить і крива Лаффера. Звичайно, що для роботодавця додаткове навантаження на фонд оплати праці є виправданим лише у тій ситуації, коли серед працівників зменшиться кількість захворювань. Якщо ж ситуація з кількістю захворювань серед працівників залишиться на такому самому рівні, то для роботодавців збільшення суми внесків на соціальне страхування буде тягарем, оскільки при розрахунку виплати по тимчасовій втраті працездатності оплату перших п'яти днів хвороби працівника здійснюють за рахунок коштів роботодавців. Також збільшення навантаження на фонд оплати праці і на заробітну плату працівників може призвести до тінізації доходів громадян, гальмування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, зменшення інвестиційної привабливості. При додатковому навантаженні на фонд оплати праці ситуація може значною мірою погіршитися. Тому необхідно шукати інші напрямки фінансування медичної галузі.

З цією метою пропонуємо використовувати досвід інших країн та забезпечити легалізацію коштів громадян у частині фінансування медицини, при цьому стимулюючи медичних працівників надавати високоякісні медичні послуги [9].

Отже, для фінансування вітчизняної галузі охорони здоров'я слід забезпечити поєднання таких основних джерел фінансування: за рахунок бюджетних коштів, за допомогою обов'язкової форми страхування, за рахунок самофінансування (добровільної форми страхування створення лікарняних кас), за рахунок співфінансування самих пацієнтів та за рахунок благодійних внесків. З цією метою необхідно згрупувати громадян відповідно до рівня доходів з виокремленням пільгових категорій.

Так, для працюючих громадян з рівнем доходів більше 5 тис. грн. пропонуємо застосування добровільної форми страхування. Застосування добровільної форми страхування для цієї групи громадян, виконуватиме різні функції: соціально-економічну – збільшення середніх витрат на охорону здоров'я і лікування на одну особу з меншими доходами та забезпечення надання медичних послуг відповідно до обраної програми медичного страхування; стимулюючу – покращання якості медичних послуг і кваліфікації медичних працівників; фінансову – покращання стану ринку добровільного страхування. У середньому в Україні річний економ-поліс з медстрахування з мінімальним набором послуг, за оцінкою СК NGS (Нафтагазстрах), коштує 600-800 гривень на рік, стандартний – 1200-1500 гривень, нижня планка для еліт-класу – 3500 гривень [12]. Таким чином, фізичні особи, купуючи поліс добровільного медичного страхування, мають право отримати послуги досвідчених лікарів, покриття витрат на придбання медикаментів, а також на ряд превентивних заходів. У залежності від обраної програми, можуть бути запропоновані і можливість отримання лікування від вузькопрофільних спеціалістів. Добровільне медичне страхування може бути також колективним. Саме колективне медичне страхування сьогодні в Україні набуло великої популярності. Прогресивні роботодавці, розуміючи, що визначальним фактором успішної діяльності будь-якого підприємства є колектив, за допомогою медичної страховки «інвестують» кошти у людські ресурси, що значною мірою сприяє зростанню

продуктивності праці, зменшенню кількості і тривалості захворювань на підприємстві, покращанню іміджу компанії тощо.

Також необхідно популяризувати створення громадських об'єднань, таких як лікарняні каси. Основною метою діяльності такої каси є забезпечення її членів у період захворювання безкоштовними медикаментами необхідними для лікування. Внески до кас знаходяться на рівні 30 грн. на місяць. Уперше лікарняні каси було відкрито у Житомирській та Полтавській областях. На сучасному етапі їхня кількість становить близько 200 у різних регіонах країни [13].

Наступним кроком підтримки вітчизняної галузі медичного забезпечення є введення обов'язкової форми медичного страхування. При введенні обов'язкової форми медичного страхування необхідним модернізація і зміна структури системи соціального страхування. Для прикладу у Фінляндії, внесок на медичне страхування приєднано і до внеску, що сплачується на обов'язкове страхування з тимчасової непрацездатності і витратами по народженню. Він становить 1,5% заробітної плати працівників, 1,6% фонду оплати праці для приватного роботодавця та 2,85% фонду оплати праці для державного роботодавця [6, с. 90]. В Україні сьогодні до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності сплачують 1% заробітної плати працівники, а роботодавці – в середньому 2% фонду оплати праці. Таким чином, для введення обов'язкової форми медичного страхування необхідно здійснити перерозподіл коштів у межах існуючих ставок у системі загальнообов'язкового соціального страхування, що дасть можливість отримати додаткове джерело фінансування сфери медицини. Для того щоб здійснити додаткове надходження на фінансування медицини з тих внесків, що є чинними сьогодні, необхідно переглянути всю систему соціального забезпечення та страхування, зокрема необхідно оптимізувати кількість наявних пільгових категорій не лише осіб пенсійного віку, але і тих, хто отримує пільги за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, забезпечити адресність допомоги, підвищити вимоги щодо охорони праці на підприємствах, здійснювати програмно-цільове фінансування тощо.

Ще одним джерелом фінансування медичної галузі є встановлення співфінансування послуг медичних спеціалістів. І першою чергою необхідно звернути увагу на ланки первинної медицини, які даватимуть направлення вже на вторинний і третинний рівень. Проте слід враховувати і те, яким чином здійснювати контролювання за якістю надання послуг і уникати непрофесіоналізму зі сторони медичних працівників. З цією метою є необхідним дати можливість вільного вибору спеціаліста, що своєю чергою дозволить контролювати рівень якості медичної послуги. Сьогодні вже запроваджено перші кроки до контролю за діяльністю медичного персоналу шляхом введення обов'язкової норми отримування талонів для відвідування лікарів. Ці талони реєструють працівники реєстратури поліклініки, що дає можливість статистично спостерігати про кількість відвідувань пацієнтами конкретного спеціаліста. Іншим позитивним чинником такого контролювання є покращення якості саме первинної ланки медицини та розширення можливостей амбулаторного лікування, що значно

Таблиця 1

Модель фінансування медичної галузі

МЕТА	Збільшення обсягів коштів, які призначені на охорону здоров'я, зменшення смертності населення, зменшення динаміки старіння населення, шляхом забезпечення надання якісних медичних послуг та відповідних превентивних заходів
ОБ'ЄКТ	Система фінансування медичної галузі
СУБ'ЄКТИ	Фізичні особи
	Держава
	Роботодавці
	Страхові організації
	Медичні заклади
ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ	Бюджетні кошти
	Кошти з обов'язкового медичного страхування
	Кошти з добровільного медичного страхування та лікарняних кас
	Кошти від забезпечення часткової платності медичних послуг
	Благодійні внески
ФІНАНСОВІ МЕТОДИ	Прогнозування та планування
	Оподаткування
	Страхування
	Самофінансування
ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	Розроблення, прийняття відповідних законодавчих актів та внесення змін до чинних
	Розроблення та прийняття нормативних актів, інструкцій, наказів, методичних вказівок, встановлення нормативів та внесення змін до чинних
КОНТРОЛЬ	Попередній, здійснюваний органами влади та профспілками при розробці основних етапів зміни системи фінансування
	Поточний усіма суб'єктами

скоротить витрат галузі загалом. Досвід Чехії, Естонії, Болгарії та інших країн, в яких передбачено додаткове часткове фінансування послуг того чи іншого лікаря, довів ефективність такого запровадження. Тобто у цих системах візит до спеціаліста із державної медичної системи є платним, проте плата є досить низькою. Для прикладу у Болгарії працююче населення в обов'язковому порядку здійснює щорічні платежі до закладу медичної системи «Здравна каса», сума яких становить близько 10 євро. Попри цієї оплати громадяни оплачують візит обраного ним сімейного лікаря у сумі 2,5 євро. Саме кількість пацієнтів у того чи іншого лікаря становить основу для оцінювання його кваліфікації. Ще однією особливістю фінансування вже вторинної і третинної медицини є те, що при наявності направлення медична допомога на цих рівнях є безкоштовною, проте відповідно до законодавства кожен громадянин повинен оплатити 10 днів у році перебування на стаціонарному лікуванні за 1,3 євро на добу (тобто 10% з мінімальної робочої зарплати), решту часу він може лікуватися безкоштовно [9]. Така практика є виправданою як з точки зору покращення фінансування медицини, так і з точки зору усунення корупції та підвищення ефективності роботи медичних працівників. Проте, перш ніж вводити часткову платність медичних послуг, необхідно врахувати й інші соціально-економічні показники. Такі тарифи встановлені з врахуванням суми середньої заробітної плати у Болгарії: у 2013 році вона становила 686 доларів США (у 2013 році – 6125 грн.), в Україні відповідно до статистичних даних у 2013 році середня заробітна плата становила 3500 грн. [14]. Виходячи з цих даних та використовуючи метод аналогії, можна запропонувати використання досвіду східноєвропейських країн і у вітчизняній системі фінансування і встановити плату за медичні послуги у розмірі 20 грн. До категорій, які матимуть право на безоплатні послуги слід віднести: дітей до досягнення ними 18-річного віку, непрацюючих пенсіонерів, інвалідів I, II та непрацюючих інвалідів III груп, інвалідів з дитинства, учасники бойових дій.

Специфікою діяльності благодійних фондів, як джерела фінансування є те, що воно має цільовий характер і застосовується для конкретної особи чи групи осіб у випадках надзвичайної життєвої необхідності (у разі надзвичайно дорогого оперативного втручання, лікування чи реабілітації).

Отже, враховуючи особливості вітчизняного соціально-економічного стану країни, можна запропонувати наступну модель фінансування (табл. 1).

Отже, раціональне поєднання запропонованих джерел фінансування галузі охорони здоров'я забезпечить покращення якості медичних послуг та контролювання за рухом грошових коштів у медичній галузі, що, своєю чергою сприятиме продовження тривалості життя, зменшення рівня смертності та покращення здоров'я нації загалом. Цей процес вимагає впровадження великої кількості змін у законодавчій сфері, а також вимагає побудову і впровадження інформаційної політики, яка б ґрунтувалася на таких основних принципах, як регулярність, доступність, опе-

ративність, інформаційна відкритість, достовірність, збалансованість, рівноправність.

Висновки та пропозиції. В умовах сучасного стану соціально-економічного середовища України є необхідним розроблення та впровадження такої системи фінансування галузі охорони здоров'я, яка б враховувала можливості громадян, їхні інтереси та потреби. З цією метою було запропоновано виокремлення, обґрунтування та поєднання різних джерел фінансування, що у значній мірі дозволить покращити як фінансування медицини, так і якість послуг, що надаватимуться. Раціональний розподіл фінансового навантаження між різними категоріями громадян, роботодавців та державою забезпечить достатнє надходження коштів, покращення медичних послуг в Україні та загалом стану здоров'я населення.

Список літератури:

1. Фінансування медицини у 2014 році найвище за роки незалежності [Електронний ресурс] : Інформаційно-аналітичний бюлетень КМУ від 23.01.2014 / Кабінет Міністрів України . – Режим доступу : <http://www.info-kmu.com.ua/2014-01-23-000000pm/article/17915935.html>.

2. Прутська О.О. Перспективи та проблеми реформування в Україні системи медичного страхування [Електронний ресурс] / О.О. Прутська, А.І. Литвак. – Режим доступу : <http://intkonf.org/den-prutska-oo-litvak-ai>.
3. Гришак Ю. Проблеми та ефективні шляхи реформування медичного страхування в Україні [Електронний ресурс] / Ю. Гришак // Вісник Національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2009. – 112. – Режим доступу : <http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles>.
4. Ціборовський О. Шляхи систематизації законодавства України у сфері охорони здоров'я / О. Ціборовський, С. Істомін, В. Сорока. – К., 2011. – 72 с.
5. Буздуган Я. Пропозиції щодо вдосконалення правового механізму фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні // Я. Буздуган / Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 9. – С. 55-61.
6. Лободіна З.М. Удосконалення національної моделі фінансування охорони здоров'я / З.М. Лободіна // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 88-97.
7. Радиш Я.Ф. Основні проблеми фінансування системи охорони здоров'я в дослідженнях українських науковців / Я.Ф. Радиш, Л.А. Ляховченко, О.В. Поживілова / Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 90-95.
8. Результати охорони здоров'я України 2013 р. [Електронний ресурс] / Державна установа «Український інститут стратегічних досліджень Міністерства охорони здоров'я України». – Режим доступу : <http://www.uiph.kiev.ua/download/Vidavnictvo/Rezultati%20dijalnosti%20Z.%202013.pdf>.
9. Устінов О.В. Міжнародний досвід реформування первинної медичної допомоги. Болгарія [Електронний ресурс] / О.В. Устінов // За матеріалами конференції «Реформа сфери охорони здоров'я: первинна медицина». – Режим доступу : <http://www.umj.com.ua/article/21048/mizhnarodnij-dosvid-reformuvannya-pervinnoi-medichnoi-dopomogi-bolgariya>.
11. Сучасний стан, шляхи і перспективи реформи у сфері охорони здоров'я України [Електронний ресурс] : Рекомендації Парламентських слухань / Верховна Рада України. – Режим доступу : w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/.
12. В Україні запровадять обов'язкове державне медичне страхування [Електронний ресурс]: / Львівська газета – Режим доступу : www.gazeta.lviv.ua/health/2013/10/28/17441.
13. Наличие медстраховки у работников компаний может сократить пребывания на больничном листе вдвое [Електронний ресурс]: /СК NGS (Нафтагазстрах). – Режим доступу : <http://ngs.biz.ua/news/company>.
14. Стадник Г. Лікарняні каси як проміжний етап страхової медицини? [Електронний ресурс]: / Галина Стадник // Українська правда. – 2013. – № 12. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/>.
15. Середня заробітна плата по країнам [Електронний ресурс] / Вікіпедія. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

Бильк Е. И.

Национальный университет «Львовская политехника»

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы теоретические основы действующего механизма финансирования здравоохранения и предложен новый подход к формированию источников финансирования медицины в Украине.

Ключевые слова: финансовый механизм, финансирование системы здравоохранения, страхование.

Bilyk O. I.

National University «Lvivs'ka Politehnika»

IMPROVEMENT OF HEALTH CARE FINANCING MECHANISM UKRAINE

Summary

Investigated the theoretical basics of the current mechanism of health care financing and proposed a new approach to formation financial sources of medicine in Ukraine.

Key words: financial mechanism, health care financing, insurance.

УДК 338

Буренко К. В.Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка**СВІТОВИЙ ДОСВІД ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ
ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ**

Досліджено теоретичні питання використання в Україні світового досвіду хеджування валютних ризиків. Обґрунтовано необхідність хеджування валютних ризиків засадничими фінансовими інструментами, а саме форвардної та ф'ючерсної угод, визначаються причини, що породжують протиріччя та гальмують процес становлення ф'ючерсних ринків в Україні. Досліджена практика використання форвардних угод в Україні та виявлено перспективи використання ф'ючерсних контрактів в якості інструмента хеджування українськими підприємствами.

Ключові слова: валютний ризик, хеджування, похідні фінансові інструменти (деривативи), форвардні, ф'ючерсні контракти, зовнішньоекономічна діяльність.

Постановка проблеми. Сьогодні більшість зарубіжних компаній приділяє велику увагу питанням виявлення, оцінки й управління фінансовими ризиками, в той час як національні підприємства не часто займаються вирішенням проблем використання ефективних методів управління фінансовими ризиками, які впливають на процес господарської діяльності. Існуючий інструментарій методів зниження впливу фінансових ризиків досить різноманітний, і такі методи, як диверсифікація, резервування та страхування, ефективно застосовуються вітчизняними підприємствами, але на світовому ринку є досить ефективний та прогресивний механізм – хеджування, який може бути успішно використаний для зниження впливу фінансового ризику на діяльність підприємств. Хеджування пов'язане, насамперед, з функціонуванням ринку прогресивних продуктів переміщення ризику – ринку похідних фінансових інструментів (деривативів), до яких, зокрема, належать форвардні, ф'ючерсні, опціонні контракти та валютні свопи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна увага інструментам хеджування приділена як вітчизняними, так і зарубіжними вченими-дослідниками. Вивчення процесу хеджування валютних ризиків розпочинали у першій половині ХХ ст. представники неокласичної школи А. Маршалл, Дж.М. Кейнс, Дж. Гікс та їх послідовники Г. Гофман, Н. Калдор, Г. Блау, Г. Воркінг. Найвідомішими сучасними зарубіжними дослідниками є Дж. Маршалл, Дж. Бейлі, С. Майерс, Ф. Фабоцці, Дж. Фіннерті, Р. Колб, Дж. Лінтнер, Дж. Крістофер, Д.Ш. Ковні, К. Таккі, О. Елдер, А. Ерлік, Дж. Мерфі, Д. Ван Хорн, Л. Джонсон, К. Редхед, С. Хьюс, Тодд Лофтон, Дж. Сорос, Ф. Рут, Ф. Блейк, лауреати Нобелівської премії в галузі економіки В. Шарп, М.С. Шоулс, Р. Мертон, В. Сміт. В наукових працях таких російських вчених та практиків, як А. Буренін, В. Галанов, О. Дегтярьова, К. Іванова, О. Кандінська, О. Киреев, Я. Міркін, М. Чекулаев, А. Фельдман, В. Черкасов, А. Шведов, також досліджуються питання хеджування. Фінансові інструменти хеджування вивчають вітчизняні дослідники: І. Бланк, В. Будкін, З. Васильченко, Б. Губський, Е. Єщенко, О. Мозговий, С. Мочерний, В. Міщенко, А. Поручник, Л. Примостка, Л. Петрашко, П. Саблук, М. Солодкий, А. Філіпенко, А. Чухно, Ю. Шаповалов, В. Ющенко, О. Сохацька, В. Новицький, Г. Кірейцев, А. Поддєрьогін, С. Панцир, Ю. Кравченко тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як свідчить зарубіжна практика,

фінансові інструменти хеджування валютних ризиків широко застосовуються у зовнішньоекономічній діяльності і забезпечують значне зниження впливу валютних ризиків, надають можливість одержати стабільні результати незалежно від мінливості фінансових ринків, саме тому необхідність застосування світового досвіду хеджування валютних ризиків на національному рівні обумовлює актуальність дослідження даної теми.

Мета статті. Мета даного дослідження полягає у науково-практичному обґрунтуванні необхідності хеджування валютних ризиків ф'ючерсними та форвардними угодами суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та узагальненні практики використання таких угод в якості інструментів хеджування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Україна належить до країн, в яких ринок похідних фінансових інструментів тільки починає розвиватися, що приносить елемент невизначеності по відношенню до структури ринку, його регулюванню та напрямку розвитку. Проте значна кількість ризиків обумовлює потребу в якомога швидшому розвитку саме цього сегменту валютно-фінансового ринку в Україні з метою забезпечення можливості хеджування.

Концепція та умови ф'ючерсної торгівлі в Україні зародилися в ході еволюції товарної біржі, а тому від початку держава не втручалась в цю сферу. Очевидно, що запровадження ф'ючерсної торгівлі пов'язане з успішною біржовою практикою, яка можлива за наявності на товарному ринку потреби у хеджуванні, у страхуванні цінового ризику. Тільки потім виникає потреба у законодавчому регулюванні ф'ючерсної торгівлі з метою обмеження спекулятивних махінацій та захисту інтересів хеджерів.

Більш готовими до ф'ючерсної торгівлі виявилися торгівці валютою та валютні біржі, оскільки інфляція давала непогані шанси заробити на різниці валютних курсів. Тим не менше ф'ючерсною торгівлею торгівлю валютою на початку 90-х назвати важко. Послугами біржі користувалися виключно спекулянти. Там не було хеджерів, у випадку валютних ф'ючерсів, експортерів та імпорттерів, яким необхідно страхувати валютні ризики у торгівельних операціях.

Крім того, учасникам торгівлі потрібні чималі кошти для страхування ціни і підтримки маржі, яких у більшості потенційних хеджерів просто немає. Тим не менше ф'ючерси достатньо рано з'явилися в чинному українському законодавстві. Але в Україні не створено до теперішнього часу

реально працюючої ф'ючерсної товарної біржі. Варто згадати про можливості хеджування на іноземних біржах для вітчизняних структур, хоча вони на сьогодні номінально позбавлені її у рамках діючого валютного й податкового законодавства [49].

Визначення ф'ючерсу як поняття вперше зустрічається у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94. Ф'ючерс включається до поняття «деривативи», яке в свою чергу відноситься до цінних паперів. Відповідно до закону, **ф'ючерсний контракт** – стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати або продати цінні папери, товари або кошти, у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту. Сторона має право відмовитися від виконання контракту, виключно за згоди іншої сторони. Покупець має право продати контракт без погодження умов продажу з продавцем контракту. Проте в документі не зазначається, як саме, де і для чого укладається контракт, як вести взагалі ф'ючерсну торгівлю.

Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (далі – ДКЦПФР) 24.06.1997 р. затвердила *Правила випуску та обігу фондових деривативів*, які стосувалися деривативів на фондовому ринку. *Визначення ф'ючерсу тут відмінне від попереднього: ф'ючерсний контракт* – стандартизований документ, укладений як стандартизований контракт, який засвідчує зобов'язання продати (купити) відповідну кількість базового активу у визначений час у майбутньому з фіксацією ціни базового активу під час укладання контракту. Стандартизований контракт – це контракт, в якому кількість, якість, базовий актив та строки виконання є стандартними. Таке визначення є цілком справедливим. **Варіаційна маржа** – це грошова сума, яка має бути нарахована на кліринговий рахунок учасника торгівлі ф'ючерсними контрактами або списана з цього рахунку за підсумками клірингу щодо кожного торговельного дня. Тобто є поняття торгівлі ф'ючерсними контрактами, учасника цієї торгівлі, клірингового рахунку учасника торгівлі. Проте визначення цих понять не дається. Зазначається, що базовим активом є тільки товарні ресурси або кошти (валютні цінності). Використання товарних ресурсів як базового активу ф'ючерсного контракту повинно бути погоджено емітентом у Міністерстві економіки перед реєстрацією випуску контрактів у ДКЦПФР. Використання коштів погоджується у Національному банку. Навіщо потрібне таке погодження, якщо біржа, в сучасному розумінні, сама досліджує ринки і не зацікавлена терпіти збитки від випуску ф'ючерсів, по яким не буде інтенсивної торгівлі?

Емітентом ф'ючерсних контрактів є розрахунково-клірингова палата, створена фондовою або товарною біржею і розрахунково-кліринговий банк, зареєстрований ДКЦПФР. Біржі повинні зареєструвати правила організації торгівлі ф'ючерсними контрактами. Зазначено два обов'язкових положення таких правил, які не є суттєвими для ф'ючерсної торгівлі. Має бути передбачена можливість відмови будь-якої із сторін контракту від його виконання виключно за наявності згоди іншої сторони. Також повинно передбачатися право покупця ф'ючерсного контракту на його продаж без згоди іншої сторони. Для реєстрації випуску ф'ючерсних контрактів емітент подає заяву, зразок сертифікату ф'ючерсу, визначення базового активу із дозволами Міністерства

економіки або Нацбанку, інформаційне повідомлення із описом ризиків, пов'язаних «з інвестуванням у дані товарні ф'ючерси». Також емітент подає вимоги до обчислення варіаційної маржі. Тобто державним контролюючим органом для ф'ючерсної торгівлі, як фондовими, так і товарними ф'ючерсами стає ДКЦПФР.

В Постанові КМУ № 632 від 19.04.99 «Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів» зазначаються реквізити контракту, до яких належать: назва контракту, вид контракту (з поставкою чи без), сторони контракту, базовий актив з характеристиками, обсяг контракту, розмір початкової маржі, механізм визначення ціни на момент виконання, ціна виконання, одиниця виміру ціни, термін виконання, відповідальність сторін, порядок розгляду спорів, адреси, печатки, підписи, банківські реквізити сторін. Проте до реквізитів українського ф'ючерсного контракту не включаються інші важливі стандартні (для практики міжнародної ф'ючерсної торгівлі) положення, такі як: спосіб котирування цін, наприклад, котирування пшениці у гривнях за тонну; мінімальне коливання ціни контракту; початкова маржа та денні ліміти коливання ціни; строки поставки.

У сфері аграрних відносин державна влада проявила інтерес до ф'ючерсної торгівлі з початку 1995 року, коли вийшов *Указ Президента № 63/95 від 18.01.95 «Про заходи щодо реформування аграрних відносин»*. Головною метою Указу стала ідея розвитку спеціалізованих аграрних бірж. До створення цих бірж Нацбанк зобов'язувався організувати проведення торгів на Українській міжбанківській валютній біржі ф'ючерсними та форвардними контрактами під закупівлю сільгосппродукції. Планувалося подальше проведення цих торгів на аграрних біржах. Планувалося виробити методикку визначення цін на сільськогосподарську продукцію, з яких слід виходити при укладенні ф'ючерсних та форвардних контрактів.

Постанова КМУ від 18.01.95 № 37 «Про забезпечення матеріально-технічними ресурсами сільськогосподарського виробництва у 1995 р.» передбачала наказ концерну «Укראгротехсервіс» укласти ф'ючерсні угоди з товаровиробниками на закупівлю зерна пшениці. Угоди мали укладатися із розрахунку ціни зерна \$70 за тонну. Концерн зобов'язувався забезпечити поставку цієї пшениці в держрезерв до 1 жовтня 1995 року. З цих положень зрозуміло, що автор постанови не мав чіткого уявлення про ф'ючерсну торгівлю і, можливо, переплутав ф'ючерсну угоду із форвардною.

Постанова ВРУ від 14.02.95 № 55 «Про стан підготовки та створення сприятливих економічних умов для проведення весняно-польових робіт у 1995 році» передбачала закупівлю зерна державою здійснювати на умовах форвардного (ф'ючерсного) фінансування з частковою авансовою платою не більше 50% біржової ціни. Тут ми маємо підтвердження відсутності розуміння різниці між ф'ючерсом та форвардом у законодавці.

У *Наказі Міністерства сільського господарства та продовольства України № 103/44/62 від 03.04.96 «Про затвердження Типових правил торгівлі сільськогосподарською продукцією»* подаються визначення: *ф'ючерсна угода* – взаємна передача прав та обов'язків щодо стандартного контракту; *стандартний контракт* – контракт, в якому кількість, якість, базис поставки та строки виконання є стандартними. Змінною величиною є ціна, що визначається в процесі біржового торгу.

В Постанові КМУ від 05.08.97 № 648 «Про концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції» визначена така функція бірж, як запровадження торгівлі ф'ючерсними угодами та опціонами на сільськогосподарську продукцію. Передбачалося забезпечення системи страхування від фінансового ризику на біржовому ринку сільськогосподарської продукції через запровадження ф'ючерсних угод. Це перше в історії українського нормотворення визначення мети чи призначення ф'ючерсної торгівлі [49].

Найбільш серйозними спеціальними законопроектами щодо врегулювання ф'ючерсної торгівлі на сьогоднішній день залишаються *законопроект № 4215 «Про строкові фінансові інструменти» від 16.12.1999*, внесений Сергієм Москвіним, і *законопроект № 3201 «Про похідні цінні папери»*, внесений Віктором Юценко і зареєстрований 02.03.2000 р. Законопроект «Про похідні цінні папери», якому не судилося стати законом, вартій уваги, оскільки є одним з найкращих та послідовних документів, покликаних регулювати ф'ючерсну торгівлю в Україні. Хоча йому властиві суттєві недоліки та неточності, найважливішим позитивом цього законопроекту є прагнення уникнути калькувань західного досвіду та послідовно інтегрувати ф'ючерсне регулювання в українську правову систему. Завданням законопроекту Москвіна є встановлення вимог до функціонування ринку строкових фінансових інструментів, до яких належать ф'ючерси та опціони, а також визначення основних правил біржової торгівлі строковими фінансовими інструментами. Безперечним концептуальним позитивом проекту є згадування «хеджера» і спроба визначити, хто це такий. На жаль, жоден із законопроектів не зміг відтворити належним чином систему практичного запровадження та ефективного регулювання ф'ючерсної торгівлі, тому і не були введені в дію [51].

Постанова Правління Національного банку України від 31.08.2007 № 309 «Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами в банках України» визначає методологічні засади відображення в бухгалтерському обліку інформації про операції з похідними фінансовими інструментами в банках України. Проте в ній можна знайти визначення поняття хеджування та чітке висвітлення в законодавстві цього механізму управління ризиками в банках. *Хеджування* – застосування одного чи декількох інструментів хеджування з метою повної або часткової компенсації змін справедливої вартості об'єкта хеджування або пов'язаного з ним грошового потоку. *Інструменти хеджування* – це призначений похідний фінансовий інструмент або призначений непохідний (лише для хеджування валютного ризику) фінансовий актив або зобов'язання, справедлива вартість якого або грошові потоки від якого, за очікуванням, компенсують зміни справедливої вартості або грошових потоків об'єкта хеджування. *Об'єкт хеджування* – актив, зобов'язання, тверда угода, високоймовірна прогнозована операція або чиста інвестиція в господарську одиницю за межами України, що створює для банку ризик зміни справедливої вартості або майбутніх грошових потоків і визначається як хеджування. Відповідно до Інструкції, *ф'ючерсний контракт (ф'ючерс)* – контракт, аналогічний до форвардного, але відбувається за стандартизованими умовами: здійснюється тільки на біржах, під їх контролем, форма та умови контрактів уніфіковані, і розрахунки

щодо купівлі-продажу ф'ючерсних контрактів здійснюються через розрахункову палату біржі, яка гарантує своєчасність і повноту платежів; відноситься до інструментів хеджування.

Отже, відсутність розуміння суті ф'ючерсної торгівлі представниками законодавчої та виконавчої влади, відсутність необхідних концептуальних та наукових розробок, слабкість ринків реальних товарів, тінізація торгівлі, незацікавленість її учасників у страхуванні цінних ризиків, плутанина у діючому законодавстві стали основними причинами безуспішності заходів запровадження такого революційного механізму досконалої конкуренції, як ф'ючерсна торгівля та хеджування ф'ючерсами.

У вересні 2005 року українським банкам було дозволено проводити *форвардні операції* з валютами першої групи за класифікацією Нацбанку на строк не більше року (постанови НБУ № 281, № 290). Зокрема, банки одержали право здійснювати валютні операції на умовах «форвард» для хеджування ризиків зміни курсу іноземної валюти щодо іншої іноземної валюти за умови, що обидві валюти є іноземними валютами 1-й групи класифікатора НБУ.

Крім того, банки одержали можливість на міжбанківському валютному ринку України здійснювати валютні операції за гривні з іноземною валютою 1-й групи класифікатора на умовах «форвард» у межах лімітів відкритої валютної позиції банку, але за умови, що довга (коротка) позиція банку за такими операціями не перевищує 10% регулятивного капіталу банку.

До першої групи Класифікатора НБУ відносяться вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для платежів за міжнародні операції, у тому числі англійський фунт стерлінгів, долар США, євро, швейцарський франк, японська ієна, СПЗ. Валютні ф'ючерси застосовуються для хеджування валютного ризику точно так само, як і валютні форварди. У 2006 році НБУ вважав недоцільним використання валютних ф'ючерсів з фактом поставки до скасування збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з операцій купівлі-продажу безготівкової валюти. Перший заступник голови Нацбанку Анатолій Шаповалов відзначив, що «форварди, причому з фактом поставки, НБУ дозволив ще влітку 2006 року, а по ф'ючерсам питання не розглядалося, оскільки всім цим процесам заважає пенсійний збір, тобто при кожній покупці валюти треба платити і у результаті операція не має економічної ефективності». Держбюджет України на 2006 рік передбачав стягнення додаткового збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з операцій купівлі-продажу безготівкових іноземних валют за гривні в розмірі 1,3% від суми операції, тоді як в 2005-м – 1,5%. В 2007 цей збір становив – 1%, а в 2008 його зменшено до 0,5%, тобто в цьому плані ситуація дещо покращилася [64].

Покупцями й продавцями форвардних валютних контрактів можуть бути банки-резиденти та банки-нерезиденти України, що визначаються чинним законодавством України. Форвардні валютні контракти укладаються на первинному ринку за стандартною формою, що відповідає чинному законодавству України.

Первинним продажем форвардного валютного контракту вважається така угода купівлі-продажу контракту, якій не передує інший форвардний контракт, однією із сторін якого виступав покупець (продавець) цього контракту, і його предмет:

сума іноземної валюти, дати поставки та здійснення платежу, що збігаються з цим форвардним контрактом.

Зміни й доповнення до форвардного валютного контракту оформлюються у письмовій формі та від моменту підписання є невід'ємною частиною цього форвардного контракту.

Продаж або передача зобов'язань за форвардним валютним контрактом іншим особам здійснюється продавцем лише за згоди покупця форвардного валютного контракту будь-коли до закінчення строку дії (ліквідації) форвардного контракту [23].

Продаж (передача) зобов'язань за форвардним валютним контрактом іншим особам, включаючи продавця такого форвардного валютного контракту, може бути здійснена покупцем без погодження з іншими сторонами форвардного контракту у будь-який час до закінчення строку дії (ліквідації) форвардного контракту.

Розірвання угоди за форвардним валютним контрактом здійснюється за відмови від зазначеної угоди однієї із сторін і згоди іншої сторони, або у випадках, передбачених чинним законодавством України.

Претензії щодо виконання форвардного валютного контракту можуть бути висунуті лише емітентові цього форвардного валютного контракту.

З усього вищезазначеного можна зробити такі висновки, що форвардний ринок України останні роки значно поживав свою активність; банки стали більше робити прогнозів на валютні коливання у майбутньому, цим самим укладаючи більше угод на купівлю валюти у майбутньому за сьогоднішнім курсом.

Висновки і пропозиції. Отже, проведене дослідження дозволило сформулювати ряд висновків:

1. Страхування являє собою нейтралізацію несприятливих коливань ринкової кон'юнктури для

хеджера. Ціль хеджування полягає у перенесенні ризику зміни ціни активу з хеджера на спекулянта. Недоліком хеджування є те, що воно не дозволяє хеджеру скористуватися сприятливим розвитком кон'юнктури.

2. Ринок ф'ючерсних контрактів в Україні, на жаль, незважаючи на епізодичні намагання його створення, наразі знаходиться ще в стадії становлення. Основними причинами є нерозвиненість законодавчої бази, заборона на використання ф'ючерсних контрактів для ІСІ, хоча в розвинутих країнах левову частку контрактів, базовим активом яких є цінні папери, валюта та індекси, придбавають саме інвестиційні фонди.

На сучасному етапі в Україні інструменти строкового ринку взагалі не використовуються. Серед основних проблем впровадження похідних фінансових інструментів у практику управління економікою на сьогодні можна визнати такі:

- недостатня розвиненість окремих сегментів фінансового ринку;
- прогалини у законодавчому забезпеченні;
- високі ризики у діяльності суб'єктів господарської діяльності;
- низький авторитет вітчизняних фондових бірж;
- відсутність посттрейдингового механізму клірингу та розрахунків.

3. В Україні досить жваво використовуються валютні форвардні угоди, які, як правило, укладаються між банком і клієнтом.

Саме через те, що форвардні контракти є позабіржовим інструментом хеджування фінансових ризиків, його використання на території України має вагому частину. Через нерозвиненість законодавчої бази та нестабільність економіки ф'ючерсні контракти майже не використовуються на території України. На противагу останнім форвардний ринок має потужну базу та позитивні тенденції.

Список літератури:

1. Дегтярева О.И. Биржевое дело. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 680 с.
2. Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 448 с.
3. С. Панцир. Законодавчі ініціативи запровадження ф'ючерсної торгівлі в Україні. // «Часопис ПАРЛАМЕНТ». – № 5/2003.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Буренко Е. В.

Институт международных отношений

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

МИРОВОЙ ОПЫТ ХЕДЖИРОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы использования в Украине мирового опыта хеджирования валютных рисков. Обоснована необходимость хеджирования валютных рисков основополагающими финансовыми инструментами, а именно форвардной и фьючерсной сделками, определяются причины, порождающие противоречия и замедляющие процесс становления фьючерсных рынков в Украине. Исследована практика использования форвардных сделок в Украине и выявлены перспективы использования фьючерсных контрактов в качестве инструмента хеджирования украинскими предприятиями.

Ключевые слова: валютный риск, хеджирование, производные финансовые инструменты, форвардные, фьючерсные контракты, внешнеэкономическая деятельность.

Burenko K. V.

Institute of International Relations

Taras Shevchenko National University of Kyiv

WORLD EXPERIENCE HEDGING AND ITS USE IN UKRAINE

Summary

The theoretical aspects of using of international experience to hedge currency risk were investigated. The necessity of fundamental currency hedging by financial instruments such as forward and futures agreements were proved, the causes of conflict hindering the establishment of a futures market in Ukraine were determined. The use of forward transactions in Ukraine was investigated and the prospects of using futures contracts as a hedge of Ukrainian enterprises were discovered.

Key words: currency risk, hedging, derivatives, forwards, futures, foreign economic activity.

УДК 336.71

Вовчак О. Д.

Надієвець Л. М.

Львівська комерційна академія

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
ЯК ІНСТИТУТУ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

У статті проаналізовано сучасний стан банківської системи України. Визначено особливості розвитку банківської системи України як провідної ланки фінансового посередництва. Виявлено актуальні проблеми розвитку вітчизняних банківських установ, зокрема з ліквідністю, прибутковістю, що вкрай негативно впливає на забезпечення безперервності перебігу відтворювальних процесів банківських установ.

Ключові слова: банківська система, стан, банк, прибутковість, активи, зобов'язання, капітал.

Постановка проблеми. Одним із основних завдань, які постають перед Україною в умовах фінансової нестабільності є зміцнення фінансового розвитку країни. Фінансове посередництво є основним процесом для фінансової системи країни, і від того, як він здійснюється, залежить ступінь ефективності використання фінансових ресурсів суспільства та держави.

До фінансових посередників належать суб'єкти банківської системи, небанківські фінансові та кредитні інститути.

Економічна та фінансова міць країни не в останню чергу залежить від того, як банківська система виконує одну із головних функцій – посередницьку функцію. Лише надійна і розвинена банківська система може сприяти реструктуризації економіки та її стабілізації. Банківська система є рушійним механізмом економічних перетворень, оскільки забезпечує переміщення фінансових ресурсів між окремими країнами, регіонами, галузями економіки та суб'єктами фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти розвитку банківської системи досліджували зарубіжні науковці – М. Біллет, Д. Даймонд, Дж. Кейнс, П. Роуз, Дж. Сорос, С. Фрост, Р. Чаркхем та вітчизняні – О. Барановський, О. Вовчак, В. Возняк, Н. Волоснікова, І. Грановська, В. Кравець, І. Лютий, Т. Малиновська, Х. Єремеева, Д. Пирогов, Н. Равлюк, О. Шайда, М. Швайк та ін.

Останні публікації свідчать про те, що проблема стабільності банківської системи серйозно турбує вітчизняних науковців, економістів, управлінців, бізнесменів. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених розвитку банківської системи, рівень її розвитку залишається низьким, а ринок банківських послуг України є неконкурентоспроможним, що, відповідно, потребує здійснення подальших досліджень з зазначеної проблематики.

Мета статті. Спираючись на результати досліджень вчених та враховуючи оновлені статистичні дані, доцільним є виконання ґрунтовного аналізу сучасного стану банківської системи України, що є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, для аналізу діяльності комерційних банків України як незалежної держави можна виділити чотири фази становлення і розвитку вітчизняної банківської системи (рис. 1).

Динаміка банківського сектора двох останніх десятиліть відображає певне накопичення елементів негативного впливу як грошово-кредитної політики, що проводиться в країні, так і загальної економічної ситуації. Тенденції, притаманні кожному з етапів, достатньо чітко прослідковуються в процесі аналізу загальної динаміки основних показників діяльності банківської системи України. У даній статті проаналізуємо фазу сучасності згідно з рис. 1.

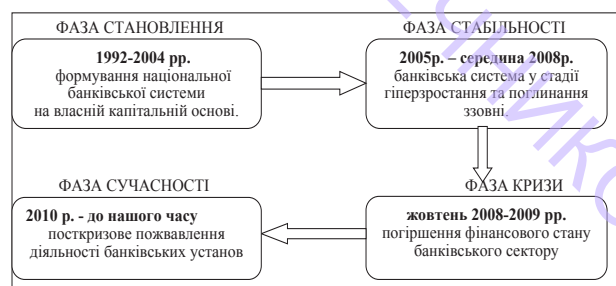


Рис. 1. Фази розвитку банківської системи України (авторська розробка)

Станом на 01.01.2014 р. в Україні працює 180 банків, які мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій, а станом на 1 січня 2013 року ліцензію Національного банку України на

здійснення банківських операцій мали 176 банків, усі з яких є публічними акціонерними товариствами (АТ «Родовід Банк» має ліцензію санаційного банку). 2 банки знаходяться у стадії реорганізації шляхом приєднання до інших банків [2]. Інформація щодо динаміки зміни кількості банків України наведена на рис. 2.

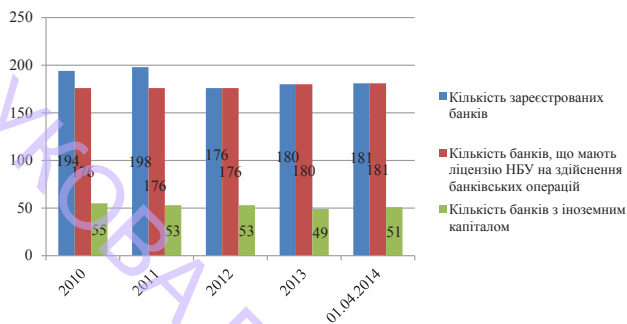


Рис. 2. Динаміка кількості банків за 2010 – I квартал 2014 р. [1]

На кінець 2013р. в Україні діяло 49 банків з іноземним капіталом (27,2% за кількістю) (рис. 3). Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків станом на 01.01.2014 року складає 34,0%, що на 5,5% менше ніж на початок року. Отже, в 2013 році збільшення капіталізації українських банків здійснювалось переважно за рахунок українських інвесторів.

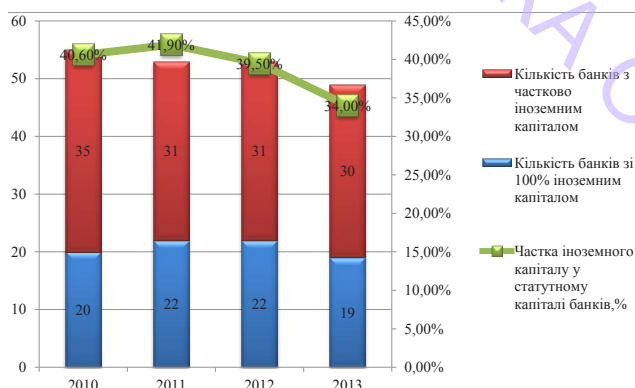


Рис. 3. Динаміка впливу іноземного капіталу на банківську систему України протягом 2010-2013 рр. [8; 9; 10]

Слід зазначити, що банки з іноземним капіталом продовжують згортати діяльність на роздрібному ринку та переорієнтовуються на корпоративний сегмент. А деякі банки, у зв'язку з відсутністю у найближчій перспективі суттєвих передумов для покращення ділового клімату, а також зі складною ситуацією в Єврозоні, продовжують процес виходу з українського банківського ринку. При цьому частка банків з російським капіталом в активах банківської системи України залишається стабільною та наразі складає близько 12% [2].

Так, у 2013 році свою діяльність в Україні остаточно завершили шведський Сведбанк і грецький Астра банк (покупець Микола Лагун); Платинум банк, що раніше належав пулу іноземних інвесторів, проданий групі локальних фінансових інвесторів з кінцевим бенефіціаром в особі Бориса Кауфмана (інформація ЗМІ). У 2014 році стало відомо про закриття угоди щодо купівлі Правекс банку, який належить італійській групі Intesa Sanpaolo, українською DF груп (Дмитро Фірташ),

а Банк Кіпру перейшов у власність російського Альфа банку. Таким чином, на кінець року (без урахування останніх двох угод) композиція активів української банківської системи за структурою власності була наступною: державні банки – 18% (у 2012 році – 18%), західні банки – 15% (у 2012 році – 20%), російські банки – 11% (у 2012 році – 12%), банки з українським приватним капіталом – 56% (у 2012 році – 49%) [3].

У повній власності (100% статутного капіталу) іноземних інвесторів на кінець 2013 року перебувало 10,56% (19 банків) від загальної кількості банків, які мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій. В цілому протягом 2010-2013 рр. частка іноземного капіталу зменшилася з 40,6% до 34,0%.

Країни, які вклали кошти у банківський сектор України та їх частки наведені в таблиці 1.

У 2011 році значну питому вагу в статутних капіталах банків України мав капітал таких країн, як Російська Федерація (9,2%, що на 0,65% менше ніж у 2010 році), Кіпр (7,2%), Австрія (5,0%), Франція (4,5%), Німеччина (3,7%) [10].

Крім того, проведемо аналіз вартісних показників банківської системи. На рис. 4 відображено розподіл активів банківської системи за групами банків, згідно класифікації НБУ, станом на 01.01.2011 р., 01.01.2012 р. та на 01.01.2013 р.

За даними рисунку 4 видно, що протягом аналізованого періоду розподіл активів банківської системи України зазнав змін.

Такі зміни пов'язані з тим, що НБУ на 2013 рік підвищив граничний рівень активів для банків, які входять в I групу (найбільші банки) до більш ніж 20 млрд. грн. з 15 млрд. грн. Це передбачено в Рішенні Комісії з питань нагляду та регулювання банків НБУ від 13 грудня 2012 року № 974. Для решти груп граничний обсяг активів збережений на рівні 2012 року: II група (великі банки) – понад 5 млрд. грн.; III група (середні банки) – більше 3 млрд. грн.; IV група (невеликі банки) – менше 3 млрд. грн.

Таблиця 1
Походження іноземного капіталу банківського сектору України за 2009-2010 рр., % [8]

Країна реєстрації нерезидентів України – учасника банку	2009		2010	
	Опосередковане володіння через акціонерів банку	Пряма участь іноземного капіталу	Опосередковане володіння через акціонерів банку	Пряма участь іноземного капіталу
Російська Федерація		8,13		9,85
Франція		4,29		4,47
Кіпр	0,45	4,26	0,37	4,09
Австрія	0,74	3,66	0,59	3,41
Нідерланди		2,62		2,38
Угорщина		2,41		1,94
Швеція		2,13		4,16
Польща		1,96		1,84
Греція		1,48		1,21
Німеччина		1,41		3,22
Італія		0,83		1,06
Інші ¹	0,02	1,42		1,52
Всього	1,21	34,60		39,15

¹ Бельгія, Віргінські острови, Грузія, Ірландія, Кайманові острови, Казахстан, Канада, Латвія, Люксембург, Словаччина, Сполучені Штати Америки, Туреччина, Фінляндія, Швейцарія

Таким чином, на момент прийняття документа, кількість банків в I групі скоротилася з 17 до 15. З групи найбільших до групи великих банків, яка налічує 20 кредитно-фінансових установ, перейшли «ОТП Банк» і «Брокбізнесбанк».

За результатами 2013 року сукупний обсяг активів українських банків збільшився на 150,9 млрд. грн. (або на 13,39%) порівняно з 2012 р. і перевищував позначку в 1,1 трлн. грн., досягши 1278,1 млрд. грн. станом на 01.01.2014 р.

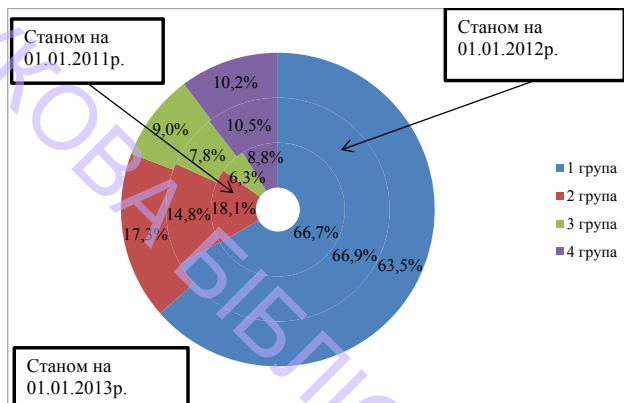


Рис. 4. Розподіл активів банківської системи України за групами банків за 2010-2012 рр. [1]

Розмір кредитного портфеля без врахування сформованих резервів за 2012 рік зменшився на 1,21% (на 9,99 млрд. грн.) (рис. 5).

Частка довгострокових кредитів в кредитному портфелі банків зменшилася протягом 2012 року з 51,7% до 48,4%, в той час як станом на 01.01.2009 р. вона становила 64,1%.

Протягом 2012 року продовжилося зростання окремих складових кредитно-інвестиційного портфелю. Зокрема, за результатами 2012 року обсяги торгових цінних паперів та цінних портфелів банків на продаж збільшилися на 49,411% (5,77 млрд. грн.) та на 13,92% (8,91 млрд. грн.).

Протягом перших дев'яти місяців 2013 року інституційна структура та розподіл активів банківської системи України за групами не зазнали суттєвих змін, що, на думку НРА «Рюрік», пов'язано з випереджаючими темпами розвитку невеликих банків (зокрема банків IV групи) над темпами розвитку банківської системи, а також з процесами консолідації в українському банківському секторі.

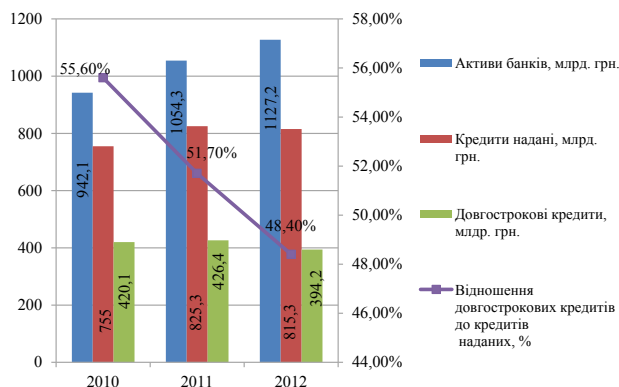


Рис. 5. Динаміка активів банків України за 2010-2012 рр. [1; 8; 9; 10]

Протягом 2013 року продовжилося зростання окремих складових кредитно-інвестиційного порт-

фелю. Зокрема, незважаючи на несуттєве зменшення у III кварталі 2013 року, за результатами перших дев'яти місяців поточного року обсяг цінних паперів в портфелях банків на продаж збільшився на 49,68% (36,22 млрд. грн.). Обсяг кредитів та заборгованості клієнтів зріс на 7,00%, або на 48,61 млрд. грн. При цьому залишки інших фінансових активів збільшилися за січень-вересень 2013 року на 29,60% (19,22 млрд. грн.). Обсяги грошових коштів та їх еквівалентів, а також торгових цінних паперів протягом січня-вересня 2013 року зменшилися на 5,42% (-9,34 млрд. грн.) та на 35,49% (-6,20 млрд. грн.) відповідно. Обсяг коштів в інших банках зріс за результатами перших дев'яти місяців 2013 року на 21,11% (5,63 млрд. грн.) [2].

За результатами 2012 року банківська система України продемонструвала позитивний фінансовий результат (починаючи з 2009 року фінансовий результат був негативним). На нашу думку, отримання банками прибутку за результатами своєї діяльності пов'язане із завершенням процесу формування банками резервів під проблемну заборгованість (рис. 6).

За підсумками 2012 року сукупні прибутки українських банків склали 4899,0 млн. грн. За результатами 2012 року збиток показали 19 банків з 175 (10,9%), які подали звітність до НБУ.

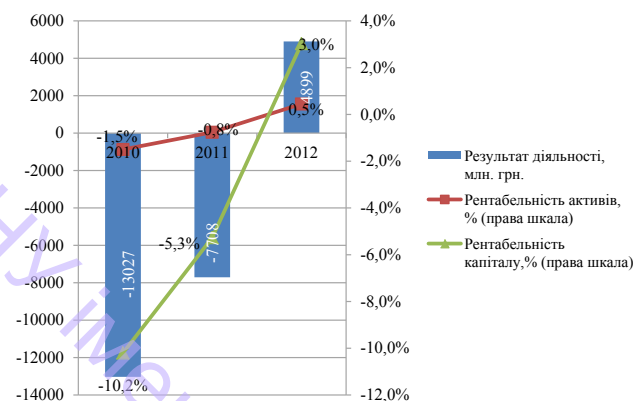


Рис. 6. Основні показники результатів діяльності банківської системи України протягом 2010-2012 рр. [1; 8; 9; 10]

За підсумками перших дев'яти місяців 2013 року банківська система України продовжила розпочату у 2011 році позитивну динаміку фінансового результату - чистий прибуток склав 1,73 млрд. грн. На нашу думку, вихід на прибуткову діяльність пов'язаний із завершенням формування банками резервів під проблемну заборгованість, при цьому велика кількість банків у зв'язку зі складною економічною ситуацією може й надалі здійснювати резервування коштів. За результатами перших дев'яти місяців 2013 року найбільш збитковим банком був «Промінвестбанк» (-2,63 млрд. грн.), найбільш прибутковим - «Приватбанк» (+1,73 млрд. грн.) [2].

Висновки. Проаналізувавши основні показники, що характеризують фінансовий стан банківської системи, можна зробити такі висновки:

- для банківської системи України характерне зменшення активності банків щодо залучення вільних коштів на грошовому ринку;

- ступінь покриття активів капіталом, який визначається коефіцієнтом мультиплікатора капіталу, нижчий ніж оптимальне значення (12-15%);

- рівень ділової активності щодо використання позичених і залучених коштів показує ефективну депозитну політику банків;

- для банківської системи України характерна надлишкова ліквідність;

- видані кредити забезпечені переважаючим обсягом залучених депозитів, і банківській системі не загрожує незбалансована ліквідність;

- характерне ефективне використання активів та узгодженість процентної політики за кредитними та депозитними операціями;

- від'ємне значення рентабельності активів та загального капіталу свідчить про неефективне

використання наявних ресурсів та неефективне управління щодо розміщення активів.

Таким чином, узагальнення показників діяльності банківської системи України у фазі сучасності дає можливість констатувати, що найбільш відчутним у негативному плані був вплив наслідків фінансової кризи на діяльність комерційних банків України саме в період жовтня 2008-2009 рр. Сьогодні регулятор приймає ряд змін до законів, які регламентують банківську діяльність, проводить грамотну грошово-кредитну політику, чим сприяє стабілізації та підвищенню ефективності діяльності вітчизняних банків.

Список літератури:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2012 рік [Електронний ресурс] / Незалежне рейтингове агентство «Рюрик». – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>.
2. Аналітичний огляд банківської системи України за 9 місяців 2013 року [Електронний ресурс] / Незалежне рейтингове агентство «Рюрик». – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>.
3. Банківська система України в 2013 році: Аналітичний огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.credit-rating.ua>.
4. Грановська І.В. Особливості становлення та розвитку банківської системи в Україні [Електронний ресурс] / І.В. Грановська // Економічний вісник університету : зб. наук. праць. – 2011. – № 17/2. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua.
5. Пирогов Д.А. Стан і перспективи розвитку банківського сектору України [Електронний ресурс] / Д.А. Пирогов // МАГІСТЕРІУМ. – 2011. – Випуск 44. Економічні студії. – С. 66-70. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua.
6. Про банки і банківську діяльність : Закон України: від 20.03.1991 р. № 872-ХІІ [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
7. Про банки і банківську діяльність : Закон України: від 07.12.2000 р. № 872-ХІІ [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
8. Річний звіт Національного банку України за 2010 рік [Електронний ресурс] / Департамент статистики та звітності Генерального економічного департаменту Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
9. Річний звіт Національного банку України за 2011 рік [Електронний ресурс] / Департамент статистики та звітності Генерального економічного департаменту Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
10. Річний звіт Національного банку України за 2012 рік [Електронний ресурс] / Департамент статистики та звітності Генерального економічного департаменту Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Вовчак О. Д.

Надєвєц Л. М.

Львовская коммерческая академия

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ КАК ИНСТИТУТА ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА

Резюме

В статье проанализировано современное состояние банковской системы Украины. Определены особенности развития банковской системы Украины как ведущего звена финансового посредничества. Обнаружены актуальные проблемы развития отечественных банковских учреждений, в частности с ликвидностью, прибыльностью, которая крайне негативно влияет на обеспечение непрерывности хода воспроизводительных процессов банковских учреждений.

Ключевые слова: банковская система, состояние, банк, прибыльность, активы, обязательства, капитал.

Vovchak O. D.

Nadiyevets L. M.

Lviv Commercial Academy

MODERN TRENDS IN BANKING SYSTEM IN UKRAINE INSTITUTE FINANCIAL INTERMEDIATION

Summary

The modern state of the banking system of Ukraine is analysed in the article. The features of development of the banking system of Ukraine are certain as a driving member of financial mediation. Found out the issues of the day of development of domestic bank institutions, in particular with liquidity, profitability which utterly negatively influences on providing of continuity of motion of reproductive processes of bank institutions.

Key words: banking system, state, bank, profitability, assets, obligations, capital.

УДК 336.71

Галіцейська Ю. М.

Леськів О. М.

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ КАРТКОВОГО РИЗИКУ В СФЕРІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

У статті аналізується стан ринку платіжних карток в Україні, розглядаються питання виникнення ризику операцій з платіжними картками. Пропонуються заходи для мінімізації ризиків усіх основних учасників карткових розрахунків: емітента, клієнта-користувача, еквайра. Досліджуються випадки шахрайства з платіжними картками та інструменти зменшення ризиків карткового бізнесу.

Ключові слова: платіжні картки, картковий бізнес, емітент, еквайр, скімінг, ризики.

Постановка проблеми. Будь-яка діяльність в середовищі банківського бізнесу є не тільки прибутковою, але й характеризується достатньо великим рівнем ризику, оскільки здійснення фінансових операцій часто пов'язане із невизначеністю, яка має як матеріальне, так і нематеріальне вираження. При цьому втрати, що виникають в результаті реалізації ризикової ситуації, мають значний вплив не лише на національну банківську систему, але й відображаються на міжнародних платіжних системах і впливають на вибір методів мінімізації ризику, а також спричиняють активізацію систем моніторингу і наднаціонального регулювання через посилення взаємодії між контрольними органами різних країн. Організація такого виду відносин характерна і для боротьби із так званим «картковим» ризиком, що в сучасному комп'ютеризованому суспільстві набуває особливої актуальності, оскільки більше половини всіх банківських операцій та розрахунків здійснюється за допомогою спеціальних платіжних засобів – платіжних карток.

Банківська діяльність в напрямку організації карткового бізнесу зумовлює виникнення ситуації, коли банк має обрати певну стратегію щодо допустимого рівня ризику, на який він погоджується, або йти на уникнення від ризику, що веде до відмови від виконання тих чи інших операцій, які в цілому можуть бути більш прибутковими і забезпечити стійкий притік клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних науковців присвятили свої праці вивченню проблем виникнення карткових ризиків і пошуку найбільш оптимальних шляхів щодо їх мінімізації. Серед них: В.Берніков, Ф. Бутинець, Н. Вядрова, А. Герасимович, І. Дорошенко, К. Жидко, В. Кравець, М. Колдовський, О. Махаєва, А. Одарюк, О. Сокольська, В. Харченко, Н. Шульга та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак загалом досить незначна кількість дослідників зосереджують свою увагу на вивченні взаємозв'язку між різними проявами ризику використання платіжних карток, які реалізуються на тих чи інших рівнях регулювання (це, зокрема, міжнародні та національні платіжні системи), проведенні аналізу їх кількісних масштабів та розробці найбільш оптимальної системи захисту відповідно до визначених загроз, які притаманні банківським операціям, що зумовлюють застосування спеціальних платіжних засобів.

Мета статті. Головною метою даної роботи є виявлення і конкретизація характерних особливостей прояву карткового ризику в банківській сфері з урахуванням міжнародних і вітчизняних реалій та виділення комплексу найбільш дієвих заходів

щодо його мінімізації з огляду на структурні тенденції розвитку національного сектору безготівкових розрахунків.

Виклад основного матеріалу. За даними, які оприлюднила Американська асоціація банкірів (American Bankers Association), в світі здійснюється більш як 2,5 трлн. операцій по кредитних картках у рік [5].

Вітчизняний ринок платіжних карток звичайно не можна порівняти із світовими показниками, але зрушення у цій сфері є вже достатньо вагомими, зокрема протягом 2013 року кількість активних платіжних карт банків в Україні зростає на 7,6% (до 35,6 млн. шт.), а їх частка в загальній кількості емітованих платіжних карт за вказаний період збільшилася з 47,4% до 51,1%. Крім того, майже на 5,4 млн. (12,1%) збільшилася кількість власників банківських платіжних карт – до 49,7 млн. Як бачимо, нарощування обсягу операцій із платіжними картками здійснюється доволі прогресуючими темпами і спрямоване на досягнення відповідності визначеним міжнародними стандартами структури грошового обігу.

Українські банківські установи, в свою чергу, продовжують нарощувати обсяг інвестицій у розвиток інфраструктури обслуговування карткового бізнесу. Так, кількість банкоматів збільшилася на 11,6% (до 40,35 тис.), кількість банківських терміналів – на 0,5% (до 28,89 тис.), кількість торговельних терміналів – на 43,6% (до 192,33 тис.). У перерахунку на 100 тисяч активних платіжних карт кількість банкоматів за рік зростає з 109 до 113, кількість торговельних терміналів – з 405 до 540 [1].

Лідерство за кількістю активних банківських платіжних карт, як і раніше, зберігають Приват-Банк, Ощадбанк та Райффайзен Банк Аваль – на початок року на їх частку припадало понад 66% активних платіжних карт БСУ. Ці ж установи мають і найбільш розвинену банкоматну мережу.

Обсяг операцій з банківськими картами у 2013 році склав 916,03 млрд. грн., що на 23,5% перевищує аналогічний показник попереднього року. Не дивлячись на те, що в структурі операцій з платіжними картами ще значною мірою переважають операції з отримання готівки, питома вага безготівкових розрахунків поступово збільшується: за обсягом – до 17,4% у 2013 році проти 12,3% у 2012 році; за кількістю операцій – до 43,6% у 2013 році проти 32,4% у 2012 році [1].

З вищевикладеного вже можемо зробити висновок, що наростання масштабів операцій з використанням платіжних карток на сьогодні вимагає запровадження єдиної системи ризик-менеджменту в українських банках, яка була б спрямована саме на виявлення і мінімізацію всіх основних ви-

дів карткового ризику і зменшення втрат від його можливої реалізації.

Як правило, до процесу використання платіжних карток причетні різні суб'єкти ринку. Від шахрайських операцій з пластиковими банківськими картками, в першу чергу, страждають клієнти банків, зазнаючи фінансових збитків, а також самі банки, які втрачають не лише гроші, а й репутацію.

На нашу думку, варто здійснити розподіл всіх можливих втрат, які напряму залежать від дій учасників ринку карткового обслуговування, на три групи:

а) ризик зі сторони емітента (банку): випуск паралельних карток на одного клієнта; неправомірне регламентування авторизаційного ліміту; недотримання вимог платіжної системи стосовно оформлення платежів чи передачі даних;

б) ризик зі сторони клієнта-користувача, який передбачає як правило, ризик втрати коштів з рахунку: списання коштів за рахунком клієнта за підробленими та втраченими платіжними картками; несвоєчасне звернення клієнта до банку з приводу втраченої картки; розповсюдження конфіденційної клієнтської інформації серед третіх осіб;

в) ризик зі сторони еквайра (торговця): овердрафт за рахунком клієнта, що виник у результаті незаконних дій клієнта при масових операціях у торговельній мережі за картою нижче авторизаційних лімітів торгових точок; часта зміна робочих кадрів та відмова від проведення інструктажу по роботі з платіжними картками; відмова від застосування елементарних методів перевірки якості та справжності платіжних карток [6].

На жаль, збільшення кількості карткових операцій і кількості їх власників спричинило одночасне збільшення і числа випадків шахрайства з картками, а їхній характер став більш витонченим. Особливою актуальності це питання набуло в Україні та країнах СНД, де рівень шахрайства з пластиковими картами значно перевищує навіть середні показники по світу як по відношенню до емітента, так і по відношенню до еквайра. Зокрема, у міжнародній практиці дії з загубленими та вкраденими картами мають найбільшу питому вагу в структурі шахрайства: на їхню частку зазвичай припадає більше 50% випадків шахрайства з банківськими картками.

Ендрю Хелдейн, керівник відділу фінансової стабільності Банку Англії, стверджував, що найбільші 5 банків Великобританії бояться кіберзлочинів навіть більше, ніж боргової кризи. За його словами, система захисту від хакерських атак у банківському секторі досі перебуває в зародковому стані: «фінансисти більше дбали про ліквідність, аніж про безпеку» [5]. За експертними оцінками, щорічні втрати від шахрайства, зокрема, з банківськими картами в світі сягають 10-12 млрд. дол. Частково оцінювання та регулювання карткових ризиків здійснює Європейська група з безпеки банкоматів (EAST).

Що стосується банкоматних шахрайств, зокрема у європейських країнах, то, за даними EAST (European ATM Security Team), членом якої, серед інших 29 країн Європи із загальним розміщенням 619 603 банкоматів, є і Українська Асоціація «ЕМА», протягом 2013 р. випадки готівкового трапінгу збільшилися, в той час як число випадків скімінгу та обсяг втрат від банкоматних шахрайств знизилася. Усього кількість інцидентів банкоматних шахрайств знизилася на 6% – з 22450 у 2012 році до 21346 у 2013 році (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка кількості зареєстрованих EAST інцидентів та збитків від банкоматних шахрайств у 2010-2013 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними [9]

Кількість випадків скімінгу у 2012-2013 рр. знизилася на 26% до найнижчого рівня ще з 2009 року. Сумарна величина збитків зменшилася на 6,5% з 265 млн. євро до 248 млн. євро [9].

Щодо загальних тенденцій, то у 2013 році кількість випадків скімінгу та обсяг втрат від нього знизилася по всій Європі в цілому, але в окремих країнах спостерігалася їх збільшення (іноді досить значне). Завдяки оперативному обміну інформацією та статистикою члени EAST мали змогу надавати один одному допомогу для вирішення виникаючих загроз і прогнозування тенденцій. У 2013 році кількість фізичних атак на банкомати збільшилася на 9,5% порівняно з 2012 роком – з 1920 до 2102 інцидентів (рис. 2), хоча в середньому оцінені втрати грошових коштів внаслідок пограбувань банкоматів зросли на 24% – від 19 млн. євро у 2012 році до 23 млн. євро у 2013 році [9].



Рис. 2. Динаміка кількості зареєстрованих EAST фізичних атак на банкомати та сумарна величина збитків у 2010-2013 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними [9]

Представлені дані свідчать, що загалом ситуація в міжнародному платіжному середовищі є в деякій мірі досить неоднозначною та вимагає більш детального аналізу з боку відповідних контролінгових органів.

За інформацією Національного банку України, в банківській системі України найбільш розповсюдженими є наступні види кіберзлочинів у сфері карткового бізнесу:

1) банкоматне шахрайство: скімінг – виготовлення, збут та встановлення на банкомати пристроїв зчитування/копіювання інформації з магнітної смуги платіжної картки та отримання ПІН-коду до неї; використання «білого пластику» для «клонування» (підробки) платіжної картки та

зняття готівки в банкоматах; Transaction Reversal Fraud – втручання в роботу банкомату при проведенні операцій з видачі готівки, яке залишає незмінним баланс карткового рахунку при фактичному отриманні готівки зловмисником; Cash Trapping – це заклеювання диспансеру банкомата для присвоєння зловмисником готівки, яка була списана з карткового рахунку законного держателя картки [8];

2) шахрайські операції в торгівельно-сервісних мережах: укладання фіктивних угод торговельного еквайрингу для обслуговування підроблених платіжних карток; викрадення реквізитів платіжних карток, у тому числі також із застосуванням технічних засобів їх «клонування»; операції на суму нижче встановленого ліміту без проведення авторизації; використання у ПС втрачених/викрадених/підроблених платіжних карток;

3) шахрайство в мережі Інтернет: викрадення реквізитів платіжних карток; проведення операцій із використанням викрадених реквізитів платіжних карток; діяльність щодо створення програмних засобів для викрадення реквізитів платіжних карток (фішинг – створення фіктивних WEB-сайтів та здійснення фальсифікованої інформаційної розсилки повідомлень, поширення комп'ютерних вірусів та троянських програм, перехоплення трафіку тощо).

4) шахрайські схеми в системах дистанційного банківського обслуговування (далі – ДБО): впровадження комп'ютерних вірусів та троянських програм для прихованого перехоплення управління ПК клієнта з встановленим програмним забезпеченням ДБО (віруси типу Gamker і Carberp, банківські трояни для крадіжки інформації (Neverquest)); відкриття рахунків, проведення несанкціонованих операцій та отримання готівки в результаті неправомірних операцій у системах ДБО; незаконне одержання платежів від закордонних відправників через міжнародну систему SWIFT внаслідок втручання у роботу комп'ютерів та клієнтських систем ДБО закордонних банків.

Вітчизняні реалії на сьогодні репрезентують нам лише посилення негативних тенденцій, а винахідливість у реалізації шахрайських операцій справді вражає. Ось лише окремі факти: Українська міжбанківська асоціація членів платіжних систем ЕМА розмістила інформацію про те, що в січні-вересні 2013 року було зроблено 257 спроб списання коштів з рахунків клієнтів банків (їх загальна сума 108,7 млн. грн.), у 2012 році таких спроб було 179 (150,1 млн. грн.), в 2011 році – всього шість (14,9 млн. грн.) [8]. Також МВС України було опубліковано інформацію щодо кількості злочинних трансакцій у 2013 році, зокрема протягом цього періоду правоохоронні органи зафіксували 270 спроб злому систем ДБО на суму понад 100 млн. грн. Із зареєстрованих списань на 67 млн. грн. вдалося заблокувати і повернути близько 47 млн. грн. [2].

Протягом квітня та жовтня 2013 року близько 30 банків в один день піддалися системним масованим кібератакам типу «відмова від обслуговування» (DDoS-атаки), в результаті яких клієнти банків не могли скористатися сервісами дистанційного банківського обслуговування від декількох годин до декількох днів [2]. Одна така DDoS-атака обходиться шахраям приблизно в 100 тис. грн. За словами начальника відділу протидії кіберзагрозам ПУМБ Олександра Третяка, у другому півріччі 2013 року порівняно з першим кількістю зафіксованих кібератак збільшилася на

40% [2]. Проте вже після першої такої атаки в квітні більшість банків послалили загальні елементи захисту позабанківського середовища. На ці заходи українські фінустанови витратили близько 3 млн. грн., однак зрозуміло, що цих коштів на сьогодні все одно недостатньо для надання повної гарантії клієнтам щодо захисту їх коштів та особистої інформації, оскільки час не стоїть на місці і з'являються все нові способи, які, на жаль, допомагають зловмисникам більш майстерно обходити наявні обмеження і системи безпеки.

За інформацією прес-служби МВС у 2013 році було виявлено близько 160 скімінгових пристроїв на банкоматах, в 2012 р. – 73, у 2011 р. – 45. Зокрема за даними Української міжбанківської асоціації членів платіжної системи ЕМА у другому кварталі 2013 р. були виявлені скімінгові пристрої по ряду регіонів України: у м. Київ – 100 шт., у м. Кривий Ріг – 18 шт., в Одеській обл. – 14 шт., у Дніпропетровську – 11 шт., у Запорізькій обл. – 8 шт., у м. Чернівці – 8 шт., у м. Харків – 2 шт., у Донецькій обл. – 2 шт. [8]

Якщо ж говорити про конкретні випадки в розрізі українських банків, ці пристрої були зафіксовані: ПАТ «Укрсиббанк» – 1 шт., АТ «Сбербанк Росії» – 1 шт., ПАТ АБ «Південний» – 1 шт., ПАТ КБ «Надра» – 1 шт., АТ банк «Фінанси та кредит» – 2 шт., ПАТ «Міський комерційний банк» – 2 шт., ПАТ «Укресімбанк» – 3 шт., ПАТ «VAB Банк» – 3 шт., ПАТ «Банк Кіпру» – 4 шт., ПАТ «Укрінбанк» – 5 шт., ПАТ «Укрсоцбанк» – 7 шт., ПАТ КБ «Правекс-Банк» – 9 шт., ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» – 10 шт., ПАТ «ПриватБанк» – 101 шт. [8].

Аналіз вітчизняних тенденцій справді не залишає сумнівів у тому, що широкомасштабне впровадження системи розрахунків на основі карткових платіжних засобів є особливо важливим в умовах постійного зростання частки тіншового сектора економіки, рівня доларизації, широко розповсюдженого небажання населення тримати свої заощадження на рахунках у банківських установах, значного уникнення від сплати податків та загальної недовіри до банків на тлі поширення соціально-економічних та політичних проблем.

Однак все ж є очевидним і той факт, що проблема виникнення ризиків при проведенні операцій з пластиківими картками в практиці українських банків все ж залишається дуже актуальною й потребує якомога швидшого вирішення через реалізацію комплексної системи якісних заходів та прийомів карткового контролінгу.

В загальному управлінні ризиками при емісії платіжних карток зводиться до мінімізації впливу ризикових факторів використання банківських карток на прибутковість бізнесу в цілому. Управління картковими ризиками при обслуговуванні торгово-сервісної мережі (еквайринг) полягає в реалізації комплексу організаційних і технологічних процедур, спрямованих на обмеження можливості проведення несанкціонованих платежів та створення стійкого непривабливого іміджу торгово-сервісної мережі банку у шахраїв.

В Україні значний вклад в розвиток управління картковими ризиками зробила Асоціація «ЕМА». Завдячуючи зусиллям Асоціації «ЕМА» та її членів спільно з Українським Процесинговим Центром було розроблено систему міжбанківського обміну банківською інформацією «Exchange-OnLine»; успішно реалізовується щорічна програма преміювання кадрових спеціалістів підрозділів ризик-менеджменту банків та правоохоронних органів; також відбува-

ється проведення щоквартальних засідань Форуму з безпеки розрахунків і операцій з платіжними картками та інші різноманітні процедури.

Але, зважаючи на те, що ці ризики є невід'ємною складовою карткового бізнесу, то, відповідно, для їх зменшення та подальшого усунення банківським установам слід забезпечити реалізацію системи таких внутрішніх заходів:

1) для зменшення ризиків зі сторони емітента (банку): кваліфіковано організувати процеси управління ризиковою ситуацією; формувати страхові фонди за рахунок власних коштів або коштів клієнтів; здійснювати постійний оперативний контроль в самому банку та налагоджувати позапланові перевірки; використовувати процедуру не знижувального залишку за картковим рахунком; здійснювати постійне тестування та вибірку перевірку персоналу.

2) для зменшення ризиків зі сторони клієнта-користувача: створити в банківській системі єдину захищену базу даних користувачів платіжних карток; здійснювати поступове удосконалення всіх систем моніторингу; впроваджувати ефективні ІТ-технології забезпечення безпеки безготівкових розрахунків [4, с. 48].

3) для зменшення ризиків зі сторони еквайра (торговця): разом з місцевими відділеннями зв'язку забезпечити банкомати та POS-термінали надійними лініями зв'язку; забезпечення цілодобової авторизації платежів за картками; вчасне складання та розсилка стоп-листів [4, с. 46].

Наприклад, одним з інструментів зменшення ризиків карткового бізнесу, що пов'язані з електронною природою операцій/ транзакцій в режимі «он-лайн», є впровадження спеціалізованих систем моніторингу, що використовують технології «соціальної інженерії» та передових інформаційних технологій, рекомендованих міжнародними платіжними системами. Зокрема, для програмних систем, які було створено фахівцями Процесингового центру «Українська фінансова мережа», розроблені ефективні критерії виявлення підозрілих та/або шахрайських транзакцій, засновані на рекомендаціях VISA International Risk Management (застосування методів статистичного аналізу, негайна реакція на події, статистична обробка потоку транзакцій з метою виявлення закономірностей в поведінці карток, банкоматів, терміналів за визначеними параметрами). Моніторинг при цьому здійснюється за допомогою систем «IFM», «Online Reporting» та «UFN Acquirer GUARD» [7].

Технології моніторингу шахрайських операцій в цих системах надаються в двох режимах:

- режим online – тут повідомлення про неправомірну транзакцію поступає безпосередньо відповідальній особі в банку;

- режим offline – щоденна звітність по операціях у відповідності з вимогами платіжних систем.

В кожній із всіх систем online-моніторингу функціонує більше 15 правил. Правила моніторингу можуть бути розширені з урахуванням вимог банку та специфіки обслуговування карток.

Issuer Fraud Monitoring (IFM). IFM – це offline-система моніторингу шахрайських транзакцій, яка включає необхідний набір вимог міжнародних платіжних систем до моніторингу шахрайських операцій. Моніторинг здійснюється шляхом перевірки кожної транзакції за встановленими в системі правилами [7]. По закінченню бізнес-дня (один раз на добу) IFM формуються звіти, які направляються до банку з використанням спеціальних засобів поштового зв'язку.

Online Reporting. Система Online Reporting забезпечує моніторинг потоку емітентських авторизацій на підозру в проведенні шахрайських операцій по ряду визначених правил. Online Reporting дозволяє в режимі online розсилати повідомлення операторам. Після чого оператор може прийняти рішення про зміну статусу (блокування) карти або самостійно зателефонувати клієнту для підтвердження або спростування шахрайства. Також оператор має можливість на деякий період часу внести карту клієнта в стоп-список. Якщо авторизація потрапляє під визначений критерій правила, результат роботи системи Online Reporting відображається в системі віддаленого доступу UFN Info в розділі «Моніторинг» [7]. За допомогою UFN Info оператор може бачити всі попередження і правила, за якими спостерігалось спрацювання системи, а також встановлює обов'язкову відмітку про перегляд даного попередження.

UFN Acquirer GUARD. Система моніторингу шахрайських транзакцій UFN Acquirer GUARD в еквайрській мережі банку застосовується для регулярного контролю за можливим перевищенням сукупності граничних значень за чітко визначеними критеріями. Вказані порогові значення встановлюються для певних груп підприємств, які об'єднуються за ідентичністю сфер діяльності. Існує три рівні перевищення: низьке (L), середнє (M) і високе (H), по кожному з яких встановлюється відповідна реакція системи [7].

Новинка на українському ринку – це електронні пристрої класу Trust Screen, які використовуються для запобігання злочинності в сфері безготівкових розрахунків. Вони мають спеціальний екран для відображення інформації платіжного доручення. Цифровий підпис накладається за дорученням в самому пристрої і повертається в клієнтське ПЗ вже підписаним [1].

Висновки і пропозиції. З огляду на зростаючі темпи розвитку ринку платіжних карток, які в свою чергу зумовлюють і значне наростання масштабів карткового ризику, можемо зробити висновок, що забезпечити зменшення числа шахрайських операцій з платіжними картками в Україні, і в тому числі значної частки сумарного карткового ризику, банки можуть за реалізації таких заходів: широко застосовувати інформативні екранні заставки в банкоматах із зображенням банкомату (терміналу) без сторонніх пристроїв і елементів; проводити комплексну роз'яснювальну діяльність серед банківських працівників (співробітників служб безпеки, моніторингу, інкасаторів) щодо всіх наявних проявів карткового шахрайства та можливих способів боротьби з ним; проводити регулярний огляд банкоматів на предмет наявності сторонніх предметів або слідів їх встановлення; розробити внутрішні стандарти та процедури реагування при виявленні сторонніх пристроїв на банкоматах або слідів їх встановлення; встановити камери відео-спостереження на банкоматах; використовувати програмні способи виявлення накладок на банкоматах в момент їх встановлення та/або використання; забезпечення використання у термінальному обладнанні шифрування з використанням алгоритму Triple DES; постійне впровадження серед клієнтів роз'яснювальної діяльності щодо дотримання правил безпеки та збереження конфіденційності при користуванні платіжними картками. Також, вітчизняним банкам необхідно прискорити процес переходу на карткові чіп-технології [3]. При використанні, для розрахунків за товари, роботи чи послуги в Інтернеті,

чіпових (EMV-стандарт) карток потрібна їх фізична наявність у особи, що намагається здійснити транзакцію, на відміну від пластикових карток із магнітною смужкою, що унеможливує проведення незаконних операцій.

Підсумовуючи все вищесказане, слід відзначити, що всі без винятку банківські установи повинні постійно моніторити можливість виникнення будь-яких втрат при здійсненні всіх видів електронних розрахунків, належним чином оцінювати рівень ризиковості та ймовірність реалізації ймовірних загроз, при цьому забезпечуючи дієвість

системи ризик-менджменту щодо попередження та протидії різного роду злочинам або шахрайствам, які можуть виникнути як під впливом зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Розуміння ризиків, що виникають при здійсненні електронних розрахунків, зокрема ризиків шахрайства з платіжними картками, та реалізація ефективної політики управління ризиками, дасть змогу не тільки забезпечити фінансову стійкість і стабільну роботу банків, а й підвищити довіру населення до банківського сектора України загалом та всіх форм картових розрахунків зокрема.

Список літератури:

1. Банківський сектор активно інвестує у розвиток картового бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slogodennya.org.ua/?p=19602>.
2. В Україні зростає фінансова кіберзлочинність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/-/2/0/all/2013/12/15/314801>.
3. Вядрова Н.Г. Шляхи протидії шахрайствам у сфері електронних розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://univd.edu.ua/general/publishing/konf/finbezpeka/24_vyadrova.pdf.
4. Колдовський М. В. Ризики використання банківських платіжних карток / М. В. Колдовський, О. М. Ващенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 45-49.
5. Круглый стол «Киберпреступность: украинские банки на линии удара» (информационно-аналитические материалы) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lfr.org.ua/ru/analytics/822-2013-26-11-analytics.html>.
6. Мельник Ю.Б. Ризики у сфері банківського картового бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cibs.ck.ua/parts/scien/stconf/10/tezy.pdf>.
7. Мониторинг шахрайських операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufn.com.ua/monitoring_fraud.html?lang=ua.
8. Офіційний сайт Української міжбанківської асоціації членів платіжної системи ЕМА [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ema.com.ua/infoassociation/struktura-i-ustav.
9. Офіційний сайт European ATM Security Team (EAST) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.european-atm-security.eu>.

Галицкая Ю. Н.

Леськив О. М.

Тернопольский национальный экономический университет

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ КАРТОЧНОГО РИСКА В СФЕРЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ

Резюме

В статье анализируется состояние рынка платежных карт в Украине, рассматриваются вопросы возникновения риска операций с платежными картами. Предлагаются меры по минимизации рисков всех основных участников карточных расчетов: эмитента, клиента-пользователя, эквайера. Исследуются случаи мошенничества с платежными картами и инструменты снижения рисков карточного бизнеса.

Ключевые слова: платежные карты, карточный бизнес, эмитент, эквайер, скимминг, риски.

Halitseyska Ju. M.

Leskiv O. M.

Ternopil National Economic University

PECULIARITIES OF THE EXPRESSION OF CARD RISK IN THE SPHERE OF BANKING ACTIVITY: INTERNATIONAL ASPECTS AND NATIONAL REALITIES

Summary

The state of the payment cards market in Ukraine is analyzed and the issues of risk appearance with payment cards are revealed in the article. The measures to minimize the issuer's, client-user's and acquirer's risks are suggested. The cases of fraudulent transactions with payment cards and the instruments of card business risk reduction are investigated.

Key words: payment cards, card business, an issuer, a client-user, an acquirer, skimming, risks.

УДК 336.767.2

Партин Г. О.
Заdereцька Р. І.
Бирка І. І.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ПЕРВИННОГО ПУБЛІЧНОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено основні цілі використання зовнішнього неборгового фінансування діяльності підприємства. Розглянуто роль IPO у формуванні інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання. Викремлено основні переваги і ризики залучення коштів на основі IPO.

Ключові слова: інвестиційні ресурси, зовнішнє неборгове фінансування, публічне розміщення акцій, IPO.

Постановка проблеми. Динамічні зміни умов діяльності підприємств на ринку та необхідність впровадження інновацій в зв'язку з посиленням конкуренції зумовлюють потребу у використанні різних доступних джерел формування фінансових ресурсів, зокрема й інвестиційних. Актуальним варіантом залучення інвестиційних коштів в епоху глобалізації є вихід підприємств на IPO (Initial Public Offering), оскільки залучені в результаті цього ресурси можуть стати достатнім джерелом фінансування довгострокової стратегії розвитку та реалізації нових проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз періодичних видань, навчальної літератури, практичних досліджень дає змогу зазначити, що проблема ефективного залучення інвестиційних ресурсів підприємства є актуальною і потребує подальшого вивчення. Питання публічного розміщення акцій як інструмента залучення коштів для фінансування економічного розвитку підприємств у вітчизняній науці є новим. Науковці почали приділяти йому увагу здебільшого в останньому десятиріччі. Дослідженню питань організації IPO присвячені наукові праці таких економістів, як Н.Й. Берзон, А.Л. Логінов, К.А. Забарний, Т.В. Ясінька, І.С. Процик, В.В. Корнеєв, І.С. Грозний, С.В. Коверга, І.М. Фицук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри увагу науковців до питань інвестиційного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання невіршеними залишається низка питань щодо перспектив та загроз перспектив публічного розміщення акцій для українських підприємств. Зокрема, це пов'язано із складними умовами здійснення виробничо-господарської діяльності вітчизняними підприємствами. Несприятливі умови ведення бізнесу не сприяють зацікавленості інвесторів фінансувати українські підприємства через IPO.

Мета статті полягає у розкритті ролі IPO у формуванні інвестиційних ресурсів, необхідних для забезпечення економічного розвитку вітчизняних підприємств, а також в дослідженні переваг та недоліків здійснення публічного розміщення акцій на міжнародних фондових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впродовж свого існування підприємство періодично або постійно потребує залучення фінансових ресурсів. Це можуть бути короткотермінові ресурси, спрямовані на поповнення оборотного капіталу, або довготермінові, залучені для фінансування стратегічних проектів компанії. Чим більшим є підприємство, тим більшими є обсяги таких залучень.

Більшість вітчизняних підприємств потерпають від нестачі коштів для фінансування своїх

довгострокових та короткострокових інвестиційних потреб. Зокрема, основною метою залучення коштів підприємствами є:

- поповнення необхідного обсягу оборотних активів. Підприємства, які здійснюють виробничу діяльність, не мають можливості повністю фінансувати оборотні активи використовуючи тільки власний капітал. Значна частина фінансування здійснюється за рахунок коштів мобілізованих із зовнішнього середовища;

- забезпечення фінансування змінних витрат виробничого процесу. Яку б модель фінансування активів не використовувало підприємство, певна частина його змінних витрат фінансується з використанням залучених коштів;

- формування відсутнього обсягу інвестиційних ресурсів. Метою залучення коштів у цьому разі є необхідність прискорення реалізації певних проектів підприємства, пов'язаних із новим будівництвом, реконструкцією, модернізацією, оновленням основних засобів, фінансовим лізингом тощо;

- забезпечення соціально-побутових потреб своїх працівників. У цих випадках кошти залучають для надання позик своїм працівникам на індивідуальні потреби тощо.

Залучити кошти можна шляхом боргового або неборгового фінансування. Боргове фінансування передбачає використання позичених коштів, які мають бути повернені після завершення певного терміну. Крім того, використання таких коштів зазвичай передбачає сплату відсотків за запозиченнями. Передусім, це банківські кредити та кошти, отримані від емісії облігацій.

Залежно від джерел походження неборгове фінансування поділяється на внутрішнє і зовнішнє. Внутрішнє фінансування передбачає використання внутрішніх ресурсів компанії, зокрема нерозподіленого прибутку та амортизації [1].

Основними цілями залучення зовнішнього неборгового фінансування, до якого належать емісія акцій, отримання дотацій та субсидій тощо можуть бути:

- 1) фінансування інвестиційних проектів, спрямованих на подальший розвиток підприємства;
- 2) зменшення боргового навантаження підприємства;
- 3) отримання коштів для розширення і диверсифікації діяльності підприємства;
- 4) залучення нових бізнес-партнерів.

Одним із способів залучення зовнішніх інвестицій є первинне публічне розміщення акцій, тобто IPO.

Термін IPO може охоплювати первинне розміщення та обіг не тільки акцій підприємств, але й інших емісійних цінних паперів, зокрема облігацій,

депозитарних розписок, паїв. Однак на практиці це визначення застосовують здебільшого до акцій. За офіційним визначенням Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) IPO (Initial Public Offering) це випуск нових акцій, що здійснюється приватними компаніями з метою перетворення їх на публічні [3].

Комісія з цінних паперів і бірж США (SEC) визначає IPO як первинне публічне розміщення, що відбувається, коли компанія вперше продає свої акції на публічному ринку для широкого кола інвесторів [4].

Відповідно до ст. 28 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» первинне публічне розміщення цінних паперів – це їх відчуження на підставі опублікування в засобах масової інформації або оголошення будь-яким іншим способом повідомлення про продаж цінних паперів, зверненого до заздалегідь невизначеної кількості осіб [5]. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України визначає публічне розміщення акцій як розміщення серед інвесторів акцій публічного акціонерного товариства, при якому пропозиція акцій адресована більше 100 фізичним та/або юридичним особам, крім акціонерів товариства, і при цьому існуючі акціонери емітента не мають переважного права на придбання розміщуваних акцій [6].

У практиці господарської діяльності в Україні категорія IPO трактується дещо ширше. В окремих випадках до IPO зараховують також і вторинне розміщення на ринку значного пакета акцій через механізм публічного їх розміщення, а саме [7]:

- приватне розміщення акцій серед вузького кола заздалегідь відібраних інвесторів з отриманням лістингу на біржі (placing, private offering);
- розміщення додаткового випуску акцій суб'єктів господарювання – так зване дорозміщення (follow-on);
- публічний продаж великого пакета акцій діючих акціонерів – [secondary public offering (SPO)] – друге публічне розміщення;
- прямі публічні розміщення акцій від емітента (і силами емітента) безпосередньо первинним інвесторам, минаючи організований ринок [direct public offering (DPO)].

Приймаючи рішення про первинне публічне розміщення акцій, компанія переслідує певні цілі. Серед основних цілей IPO можна виділити такі:

- залучення нового акціонерного капіталу в компанію;
- зменшення частки чи виходу з капіталу підприємства певних акціонерів;
- підвищення капіталізації підприємства;
- здійснення ринкової оцінки бізнесу, підвищення ділової репутації підприємства;
- захист підприємства від можливого поглинання;
- захист від «націоналізації» бізнесу;

• перехід на нові стандарти управління і вихід на нові фінансові ринки.

Для сприяння первинним публічним розміщенням акцій українських компаній на внутрішньому та зовнішньому ринках у червні 2005 р. в Україні було створено Національний комітет IPO. Стратегічною метою проекту «Комітет IPO» є виведення протягом найближчих декількох років близько 15 українських компаній на провідні біржові майданчики світу, насамперед Нью-Йоркську і Лондонську фондові біржі.

Важливість активізації фінансування компаній за допомогою IPO зазначена у «Програмі розвитку фондового ринку на 2012-2015» [9], що була прийнята Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР). У програмі міститься більше, ніж 120 заходів із подолання проблем фондового ринку України. Пробудити інтерес емітентів до IPO планується через спрощення умов випуску та розміщення цінних паперів, а також зміну вимог до андеррайтерів.

Статистичні дані засвідчують, що провідні українські компанії мають успішний досвід виходу на IPO, що підтверджує перспективність використання цього інструменту залучення коштів. Зокрема, первинне розміщення акцій на майданчиках провідних бірж світу здійснили такі українські компанії, як Astarta Holding, Kernel Holding S.A., Ferrexpro, Миронівський Хлібопродукт, Авангард агрохолдинг, Dragon-Ukrainian Properties & Development Plc, Cadogan Petroleum, TMM Real Estate Development, Landkom International (див. Таблиця 1).

Внаслідок цього суттєво зріс рівень капіталізації зазначених підприємств (див. Рисунок 1). Найкращу динаміку показали компанії Astarta Holdings та Kernel Holding S.A., які розміщували акції на основному майданчику Варшавської фондової біржі (Warsaw Stock Exchange). У результаті компанія Astarta Holdings залучила через IPO 31 млн. дол. США, у Kernel Holding – 221 млн. дол. США.

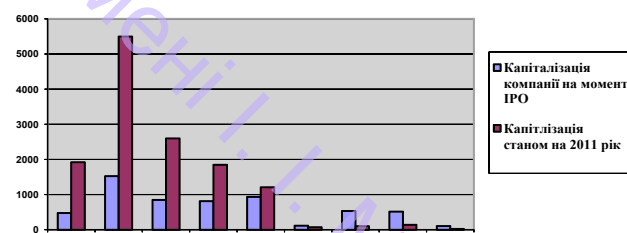


Рис. 1. Рівень капіталізації українських підприємств до і після проведення IPO

Треба наголосити, що цілі IPO мають підпорядковуватися загальній меті діяльності підприємства і не конфліктувати з його загальною стратегією.

Таблиця 1

Дані про розміщення IPO українських підприємств на провідних майданчиках світу [3; 4]

	Astarta Holding (1)	Kernel Holding S.A. (2)	Ferrexpro (3)	Миронівський Хлібопродукт (4)	Авангард агрохолдинг (5)	Dragon-Ukrainian Properties & Development Plc (6)	Cadogan Petroleum (7)	TMM Real Estate Development (8)	Landkom International (9)
Дати розміщення	Серпень 2006	Листопад 2007	Червень 2007	Квітень 2008	Квітень 2010	Червень 2007	Червень 2008	Травень 2007	Листопад 2007
Майданчики (Біржа)	WSE	WSE	LSE	LSE	LSE	AIM (LSE)	LSE	Deutsche Borse	AIM (LSE)
Валюта коитування	млн. PLN	млн. PLN	млн. GBP	млн. USD	млн. USD	млн. GBP	млн. GBP	млн. EURO	млн. GBP

Однак сам процес ІРО є досить витратним, а результати не завжди виправдовують очікування. Тому, приймаючи рішення про публічне розміщення акцій, необхідно враховувати пов'язані з цим процесом переваги і недоліки. Вибір на користь ІРО зумовлений низкою переваг, а саме [8, 2, 7]:

1. Вихід на міжнародний фондовий ринок дає можливість залучити довгострокові інвестиції, оскільки фондовий ринок розвинених країн значно перевищує український за капіталізацією.

2. Можливість визначити реальну вартість підприємства та підвищити його капіталізацію в результаті об'єктивної ринкової оцінки. Така оцінка є особливо актуальною для українських підприємств, вартість яких часто занижена.

3. Зберігається контроль над підприємством. Під час ІРО більша частка акцій і, відповідно, контроль над підприємством зберігається у власників, оскільки на ринку продається пакет акцій, що не є контрольним (15-25%).

4. Відсутній борговий тягар, оскільки акціонерне фінансування не створює для підприємства боргового обмеження. На відміну від банківського кредиту, залучення коштів через ІРО зберігає незалежність компанії від конкретного фінансового інституту та не передбачає майбутнього повернення коштів. Публічне розміщення акцій, на відміну від випуску облігацій, забезпечує необмежений період залучення капіталу та відсутність боргових зобов'язань щодо його обслуговування.

5. Підприємство отримує біржовий лістинг. Метою багатьох підприємств є одержання лістингу на фондовій біржі, що забезпечує суспільне визнання та суттєво полегшує торгівельні операції з корпоративними акціями, оскільки біржовий лістинг сприймається багатьма потенційними інвесторами як надійний показник фінансового стану компанії.

6. Підвищується загальний статус, кредитний рейтинг та престиж підприємства, що забезпечує легше налагодження комерційних зв'язків з партнерами, клієнтами та потенційними інвесторами.

7. Зростає рівень економічної безпеки власників підприємства, що відбувається за рахунок перекладання в міжнародну площину адміністративних і політичних ризиків та ризиків країни.

Поряд із суттєвими перевагами розміщення акцій на міжнародному ринку варто звернути увагу також і на негативні наслідки та ризики, з якими можуть стикатися емітенти в процесі здійснення ІРО, зокрема це [2, 7, 8]:

1. Ризики, пов'язані з нерозвиненістю вітчизняного фондового ринку, що проявляється в низькій капіталізації, недостатньо ефективній інфраструктурі, відсутності або недосконалості правового регулювання окремих сфер ринку, низькій популяризації фондового ринку.

2. Обмеження для використання можливостей ІРО щодо розміру підприємства. Для здійснення

публічного розміщення акцій емітент повинен відповідати необхідним умовам з капіталізації, що їх встановлюють фондові біржі.

3. Встановлення фондовими біржами ряду інших вимог, яких необхідно дотримуватися при розміщенні акцій, а саме: прозорість бізнесу; забезпечення високих стандартів корпоративного управління; фінансова звітність має бути складена за міжнародними стандартами та перевірена одним з міжнародних аудиторів. Водночас приведення фінансової звітності українських підприємств у відповідність до критеріїв міжнародних бірж може тривати від одного до декількох років; забезпечення високих стандартів корпоративного управління.

4. Витратність для підприємства процесів організації розміщення акцій на фондовій біржі.

5. Необхідність розкриття детальної інформації щодо діяльності підприємства. Публічне розміщення акцій передбачає подальшу підтримку відкритості детальної звітності про діяльність підприємства перед інвесторами. Однак це підвищує ризик того, що, вивчивши фінансову звітність підприємства-емітента, конкуренти можуть визначити, в якому стані воно перебуває, і в найнесприятливіший момент можуть розпочати цінову війну та негативно вплинути на його ринкові позиції.

6. Висока ціна виходу на ІРО. Зазвичай витрати на оплату послуг андеррайтерів, які супроводжують процес розміщення акцій, становлять 6-7% від обсягу отриманих коштів. Крім того, емітент акцій несе витрати на здійснення аудиту і отримання юридичних консультацій.

7. Значний рівень ризику допущення помилок при проведенні ІРО, що може зумовити зменшення обсягу отриманих коштів порівняно з очікуванням.

З огляду на зазначені ризики і недоліки українські підприємства часто використовують альтернативні джерела залучення інвестиційних ресурсів, зокрема такі як банківський кредит та емісія облігацій.

Висновки і пропозиції. Українські підприємства потребують довгострокових капіталовкладень. ІРО є одним з перспективних інструментів залучення інвестиційних ресурсів на підприємство. ІРО має ряд переваг порівняно з борговим кредитуванням, зокрема відсутність боргового тягара, підвищення загального статусу, кредитного рейтингу та престижу компанії. Водночас здійснення первинного публічного розміщення акцій є досить складною і довготривалою процедурою. Крім цього, суттєвим недоліком ІРО є висока ціна виходу на ринок фондової біржі. Варто також зазначити, що в разі неправильного проведення ІРО обсяг отриманих коштів може бути меншим від того, на який очікували. Тому рішення підприємства щодо використання ІРО має базуватися на ретельному дослідженні можливості та економічної доцільності його проведення.

Список літератури:

1. Гукасян Г. М. Экономика от А до Я: Тематический справочник [Электронный ресурс] / Г. М. Гукасян. – Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/910/word/vnutrene-finansirovanie>.
2. Гетьманська А. Альтернативні інструменти залучення неборгового фінансування для українських компаній / А. Гетьманська // Збірник наукових праць. Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35
3. New York Stock Exchange Euronext [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nyse.com>.
4. Initial Public Offerings. U.S. Securities and Exchange Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sec.gov/answers/ipo.htm>.
5. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України (від 23.02.2006// ВВР – 2006-№31) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15>.
6. Про порядок збільшення (зменшення) розміру статутного капіталу акціонерного товариства: Положення, затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (від 22.02.2007 // № 387) [Електронний ресурс].

7. Кузьменко О.Г. IPO як механізм гармонізації структур ринку і національних суб'єктів господарювання України в умовах інформаційного устрою мегаекономіки / О.Г. Кузьменко // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2011. – Вип. 2 (10).
8. Старостенко Г.Г., Торшин Є.О. Первинне публічне розміщення акцій на Варшавській фондовій біржі: український погляд / Г.Г. Старостенко, Є.О. Торшин // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – Вип. 1.
9. «Програма розвитку фондового ринку України на 2011-2015 роки». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ssmc.gov.ua.
10. Magdalena Lempart, Umowa zlecenie czy umowa o dzielo? Najbardziej istotne ryznice / Portal finansowy IPO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ipopl/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=35873.

**Партын Г. О.
Задерецькая Р. И.
Бирка И. И.**

Национальный университет «Львовская политехника»

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЕРВИЧНОГО ПУБЛИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье определены основные цели использования внешнего недолгового финансирования деятельности предприятия. Рассмотрена роль IPO в формировании инвестиционных ресурсов субъектов хозяйственной деятельности. Выделены основные преимущества и риски привлечения средств на основе IPO.

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы, внешнее недолговое финансирование, публичное размещение акций, IPO.

**Partyn G. O.
Zaderetska R. I.
Byrka I. I.**

Lviv Polytechnic National University

THE PROS AND CONS OF USING AN INITIAL PUBLIC OFFERING AS AN INSTRUMENT OF FORMING THE INVESTMENT RESOURCES OF A COMPANY

Summary

In the article the main goals of using external non-debt financing of company activity are defined, the role of IPO in the formation of investment resources of business entities is considered, the main advantages and risks of raising funds from the IPO are distinguished.

Key words: investment resources, external non-debt financing, public offering, IPO.

УДК 339.727

**Тучковська І. І.
Задорожна Х. Р.**

Львівська комерційна академія

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ВАЛЮТНИХ РИНКІВ

Удосконалено класифікацію валютних ринків, надано його характеристику за кожним критерієм, запропоновано схему класифікації валютних ринків, що наочно відображає їхній взаємозв'язок. Вона містить новий сегмент валютного ринку – операції з валютами, емітованими в електронних цифрових формах.

Ключові слова: валютний ринок, валюта, операції, класифікація, критерій, сегмент, електронні цифрові форми.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації функціонування валютного ринку не менше важливе для економіки, аніж сфера виробництва або торгівлі. Курси валют, що систематично публікуються, аналіз факторів їхніх змін, різноманітність індикаторів валютного ринку, постійно зростаюча кількість прогнозів його розвитку переконують у важливості й значимості цього бізнесу для сучасної світової економіки.

Постійно зростаючі обсяги операцій на валютних ринках, поява нових інструментів та розповсюдження Інтернет-технологій у фінансовому

просторі зумовлює розгалуження видів валютних ринків за різними ознаками, які часто перетинаються між собою. У зв'язку з цим потрібна чітка теоретична класифікаційна характеристика валютних ринків.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питаннями валютних ринків і, зокрема, їхньої класифікації в Україні займаються О.І. Береславська [10], Ю.О. Блашук [3], Т.А. Вареєвська, А.С. Гальчинський, С.Ю. Михайличенко, О.С. Пруський [4], М.І. Савлук [10]. Серйозною базою для дослідження є роботи закордон-

них учених: О.С. Булатова, Л.М. Красавіної [2], І.В. Циркова [15].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дані економісти надавали загальну характеристику валютних ринків за кожним критерієм. Автор спробував торкнутися нюансів кожного сегменту ринку відносно тенденцій України.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є удосконалення класифікації валютних ринків і виявлення взаємозв'язку між їх сегментами.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з прискореним розвитком валютних ринків, що спостерігається протягом останніх десятиріч, а також вдосконаленням асортименту та якості банківських послуг, з'явилося значне коло валютних ринків, які постійно модифікуються та видозмінюються, враховуючи потреби часу. Це обумовило виникнення великої кількості класифікаційних ознак, що використовуються при систематизації цих ринків:

1. По сфері поширення (по територіальній ознаці): світові, регіональні, національні.

1.1. Світовий (глобальний) валютний ринок – складова частина світової валютної системи – обслуговує рух грошових потоків, опосередковуючи міжнаціональний рух товарів, послуг, перерозподіл капіталів. Слід зауважити, що базовою передумовою прискорення інтеграційних процесів і розвитку світового валютного ринку став стрімкий розвиток інформаційних технологій і систем, що дозволяють здійснювати платежі і торгівлю активами, а також отримувати оперативну інформацію про стан світових ринків в режимі реального часу [4, с. 34]. Серед них: Суспільство світової міжбанківської фінансової телекомунікації – SWIFT (Society for worldwide interbank financial telecommunication), міжнародна електронна система пересилання чеків – система міжбанківських клірингових платежів – CHIPS (Clearing house interbank payment system), інші альтернативні системи передачі інформації, використовувани учасниками валютного ринку. А агентства Reuters, Bloomberg, Thomson є оперативними постачальниками фінансової, юридичної, біржової інформації та аналітичних ринкових звітів із ситуації у світовому просторі. Новим явищем у ньому стала поява електронного валютного ринку Forex, який функціонує за допомогою електронної мережі, вузлами якої є банки, корпорації і приватні особи, що торгують валютами один із одним. Термін Forex є аббревіатурою англійського виразу Foreign Exchange, що означає валютний обмін, або Foreign Exchange Market – ринок валютного обміну. Власне, саме завдяки йому на сьогоднішній день можна говорити про глобалізацію світового валютного ринку [15, с. 34]. FOREX становить за обсягом до 90% усього світового ринку капіталів і включає окремі ринки, локалізовані в різних регіонах світу, центрах міжнародної торгівлі й валютно-фінансових операцій, де зосереджені покупка-продаж валют, а також операції з інвестування валютних капіталів на основі попиту та пропозиції на них.

1.2. Регіональний валютний ринок – валютний ринок певного регіону. У результаті тривалої конкуренції сформувались такі регіональні валютні ринки, у яких зосереджується основна частина валютних операцій, як: Європейський (у Лондоні, Цюриху, Парижі, Франкфурті-на-Майні, Люксембурзі); Американський (у Нью-Йорку, Лос-Анджелесі, Чикаго, Монреалі); Азіатсько-Австралійський (у Токіо, Гонконгу, Сінгапурі,

Сідней, Бахрейні); ринки інших регіонів. Спостерігається тенденція росту операцій на світовому валютному ринку з 1969 млрд. дол. США у 2007 р. до 3988 млрд. дол. США у 2013 р. Серед країн, які історично сформувалися як валютні центри (Великобританія, Швейцарія, Японія), спостерігається змішана динаміка. Це пояснюється зростанням операцій серед таких країн, як Австралія, Данія, Польща, виходом на світовий валютний ринок нових гравців (Румунія, Словаччина, Туреччина, Угорщина) та зниженням ролі Німеччини, Італії, Нідерландів, Франції, Сінгапуру.

1.3. Внутрішній (національний) валютний ринок – валютний ринок однієї держави, тобто ринок, що функціонує усередині певної країни. Операції на національних валютних ринках здійснюються за участю вповноважених комерційних банків, валютних бірж із обмеженим переліком валют. Н.В. Тулайков дає свій варіант визначення: «Внутрішній валютний ринок – це особлива сфера діяльності, що забезпечує зіставлення попиту іноземної валюти з її пропозицією й визначає її курс щодо національної грошової одиниці даної країни, тобто сукупність всіх відносин, що виникають між суб'єктами валютних операцій, а також забезпечує стабільність і ефективність руху капіталу» [14, с. 14-15]. Але він не робить акценту на зв'язку національного валютного ринку зі світовим господарством. Також рух грошових потоків, що забезпечує національний валютний ринок всередині країни, не завжди буде стабільним та ефективним, насамперед при наявності валютних обмежень на ринку.

2. За ступенем жорсткості валютного регулювання: з валютними обмеженнями (невільний валютний ринок), без них (вільний валютний ринок, або лібералізований валютний ринок). Валютні обмеження – це система державних заходів (адміністративних, законодавчих, економічних, організаційних) по встановленню порядку проведення операцій із валютними цінностями [5, с. 81].

3. Залежно від кількості режимів валютних курсів: ринок з одним режимом, ринок з подвійним режимом.

3.1. Ринок з одним режимом – валютний ринок із вільними валютними курсами, тобто з плаваючими курсами валют, котирування яких установлюється на біржових торгах. В Україні фіксінг здійснює НБУ на Українській міжбанківській валютній біржі шляхом визначення курсу долара США до гривні.

3.2. Валютний ринок з подвійним режимом – це ринок з одночасним застосуванням фіксованого й плаваючого курсу валюти.

4. За організацією торгівлі: біржовий, позабіржовий.

4.1. Біржовий валютний ринок – організований ринок, що представлений валютною біржею. На валютних біржах здійснюються операції купівлі-продажу валюти, тобто грошових знаків іноземних країн. При цьому біржовий обіг за угодами з валютою наводиться в перерахунку на національну валюту за курсом, який діє при укладанні угоди, виходячи з попиту та пропозиції [8]. На біржовому ринку зустрічаються представники центральних банків країн-членів і, балансуючи заявки своїх клієнтів, фіксують курс валют, який стає орієнтиром для всього валютного ринку. У світовій практиці спостерігається поступове та невпинне скорочення як самої кількості таких бірж, так і обсягів операцій на них [4, с. 57-58].

4.2. Позабіржовий (міжбанківський) валютний ринок організується дилерами, які можуть бути або не бути членами валютної біржі й ведуть його по телефону, телефаксу, комп'ютерним мережам. Слід зазначити, що питома вага сегментів валютного ринку України була такою: на біржовий ринок припадало біля 10% обсягу валютних операцій, на міжбанківський – 68%, на ринок продажу готівки – 22%, тобто основна частина валюти продавалась на міжбанківському ринку. Це закономірний процес, через який пройшли всі країни. У результаті еволюції валютного ринку, яка тривала роками, система торгівлі валютою на українському ринку наблизилася до практики торгівлі на світовому валютному ринку, де також основний обсяг операцій здійснюється на міжбанківському ринку [10, с. 160]. Сьогодні структура валютного ринку зазнала значних змін. В Україні працюють тільки два сегменти валютного ринку: міжбанківський ринок і ринок продажу готівки.

5. Залежно від наявності встановлених правил торгівлі: організований, неорганізований.

5.1. На організованому валютному ринку операції з покупки/продажу валют здійснюються на біржі у строгій відповідності з установленими правилами. Організований позабіржовий ринок – це ринок, заснований на сучасних комп'ютерних системах зв'язку, які забезпечують здійснення операцій покупки/продажу валют відповідно до жорстко формалізованих норм, обов'язкових для учасників даного ринку.

5.2. Неорганізований валютний ринок – це завжди позабіржовий ринок, що характеризується відсутністю строгих правил здійснення операцій із валютою, високим ступенем ризику, великим числом шахрайських операцій. Законодавство розвинених країн установлює тверді вимоги до учасників валютного ринку, щоби виключити проведення операцій на неорганізованому валютному ринку. В Україні неорганізований ринок має стихійну основу. Він повинен розвиватися на основі розширення можливостей використання Інтернету для проведення операцій із валютою, обслуговування їх обміну.

6. За терміновістю постачання валюти: спот-ринок, терміновий ринок.

6.1. Спот-ринок – ринок негайної поставки валюти, ринок спот-угод, тобто угод, які проводяться негайно, у той час як передача коштів звичайно відбувається протягом двох днів із моменту укладання даної угоди. Основним інструментом спот-ринку є електронний переказ по каналах системи SWIFT.

6.2. Терміновий валютний ринок – ринок валютних операцій, пов'язаний із поставкою валюти на строк більше ніж 3 дні від дня їх укладання. Стандартними строками виконання термінових контрактів є 1, 3, 6, 9 і 12 місяців.

7. Залежно від інструментів валютного ринку: ринок валютних угод (форвардні, валютні свопи), ринок деривативів (валютні ф'ючерси, валютно-процентні свопи, валютні опціони). Аналіз показує безпрецедентне зростання активності на світовому валютному ринку. Середньоденний обіг виріс до 3,21 трлн. дол. США у квітні 20013 р., або на 69%. Збільшення обігу мало місце за усіма видами інструментів, найбільш активно – за валютними свопами. Діяльність на позабіржовому ринку похідних інструментів продовжувала розширюватися швидкими темпами.

8. За характером операцій: ринок депозитно-кредитних операцій, ринок конверсійних операцій, ринок валютного арбітражу, ринок валютних індексів.

цій, ринок валютного арбітражу, ринок валютних індексів.

8.1. Ринок депозитно-кредитних операцій являє собою специфічний сектор валютного ринку, на якому купівля/продаж валюти має умовний характер. Він проявляється в залученні на депозитні внески банками іноземної валюти на погоджені строки й у наданні банками валютних позик на різні строки. На відміну від ринку конверсійних операцій на цьому ринку ціна валюти формується у вигляді відсотка.

8.2. Ринок конверсійних операцій є найтипівшим для валютного ринку взагалі, він виступає «класичним» валютним ринком [4, с. 32]. На ньому купівля-продаж здійснюється у традиційній формі, переважно на еквівалентних основах шляхом обміну рівновеликих цінностей, представлених різними валютами. На цьому ринку складаються умови для формування валютного курсу.

8.3. Під ринком валютного арбітражу у своєму історичному значенні мають на увазі валютні операції, що поєднують покупку/продаж валют з наступним здійсненням контругоди з метою одержання прибутку за рахунок різниці у курсах валют на різних валютних ринках (просторовий арбітраж) або за рахунок курсових коливань протягом певного періоду (часовий арбітраж). Розрізняють простий валютний арбітраж, здійснюваний із двома валютами, і складний (із трьома й більше валютами); на умовах наявних і термінових угод.

8.4. Ринок валютних індексів. Подібно тому, як біржові індекси показують загальний стан фондового ринку, так і валютні індекси показують оцінку міжнародної вартості валют. Індекси обчислюються на підставі інформації про угоди на валютному ринку, що поставляється агентством «Рейтер» від 500 банків, розташованих по усьому світі по таких валютах: долар США, євро, японська ієна, британський фунт, швейцарський франк, канадський долар, австралійський долар, новозеландський долар.

9. За формою валюти, що обертається на ринку: ринок готівки, ринок безготівкових операцій, ринок операцій із валютами, емітованими в електронних цифрових формах.

В Україні протягом 2007-2013 рр. він зріс із 1603,4 млн. дол. США до 66203,2 млн. дол. США, тобто у 41,3 раз, у той час як міжбанківський за цей саме час зріс із 37866,02 млн. дол. США до 208794,5 млн. дол. США, тобто у 5,5 раз.

10. За ступенем легальності: «білий», «сірий», «чорний» ринки. «Білий» ринок – офіційний валютний ринок країни, який може бути доповнений «чорним» ринком – нелегальним (вуличним) ринком чи «сірим» – ринком, на якому банки роблять операції з неконвертованими валютами [15, с. 16-17]. В умовах економіки закритого типу або надто жорстких валютних обмежень саме на «чорному» валютному ринку може відбуватись процес встановлення більш-менш адекватного валютного курсу саме на ринкових засадах [4, с. 35-36].

11. За обсягами угод: оптовий, роздрібний. В Україні ця класифікація стосується лише готівкового ринку, тому що є його явний поділ не лише за обсягами операцій, а й за учасниками цього ринку, тобто готівковий оптовий ринок представлений оптовими посередниками, здійснюючими оптову купівлю – продаж валют, а готівковий роздрібний – відділеннями банків, обмінними пунктами та іншими структурами, уповноваженими на здійснення операцій купівлі – продажу валют у населення, підприємств. На безготівковому та

ринку електронних цифрових форм розходження може спостерігатися лише у котуваннях валют при здійсненні оптових чи роздрібних угод.

12. Залежно від наявності посередників: прямий, брокерський. Міжбанківський валютний ринок поділяється на дві приблизно однакові частини: брокерський та прямий ринки. На брокерському ринку банки користуються послугами брокерів, а на прямому самостійно знаходять партнерів. Із 2008 р. в Україні починає діяти прямий міжбанківський валютний ринок, який дозволить найбільш об'єктивно визначити рівень валютного курсу. Це сукупність відносин суб'єктів ринку, а також суб'єктів ринку і Національного банку у сфері купівлі-продажу іноземної валюти в Україні за безготівкові гривні під час функціонування Системи підтвердження угод [12].

13. За рівнем насичення товарною масою і ступенем задоволення попиту: валютний ринок рівноважний, дефіцитний, надлишковий. Рівноважний валютний ринок представляє ціну валюти як задовольняючу її попит, її пропозицію на цю валюту.

Нарешті, хочеться підвести ризик у питанні класифікації валютних ринків (рис. 1).

Рис. 1 зображує класифікацію ринків лише за трьома критеріями, оскільки автор відштовхувався від виділення валютних ринків за організацією торгівлі, а потім повністю наочно зобразив види ринків за терміновістю операцій та залежно від інструментів ринку. На погляд автора, запропонований підхід та структура класифікації валютних ринків дозволять найбільше вдало охопити



Рис. 1. Класифікація валютних ринків, що відображає взаємозв'язки між ринками за різними критеріями

та систематизувати увесь наявний їх спектр та наочно прослідкувати зв'язки між видами валютних ринків.

Висновки і пропозиції. Отже, враховуючи різні підходи до класифікації валютних ринків та їх широкий спектр, який існує на сьогодні, до їх поділу слід підходити системно та комплексно. Зокрема, потрібно, в першу чергу, враховувати економічний зміст та мету проведення операцій на окремому виді ринку.

Список літератури:

1. Evolution and Performance of Exchange Rate Regimes: IMF Working Paper / [K. Rogoff, A. Husain, A. Mody, R. Brooks, N. Oomes]; authorized for distribution by R. Rajan. – International Monetary Fund: Research Department, 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03243.pdf>.
2. Алибегов Г.И. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения [Текст]: Учебник для вузов (под ред. Красавиной Л.Н.) / Г.И. Алибегов, С.А. Былинник, Л.Н. Красавина. – М. : Финансы и статистика, изд. 3-е, перераб., доп., 2007. – 576 с.
3. Блащук Ю.О. Валютний контроль операцій на світовому фінансовому ринку [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01 / Ю.О. Блащук. – Тернопіль: Терноп. акад. нар. госп-ва, 2001. – 21 с.
4. Дзюблук О.В., Прусський О.С. Організаційно-економічний механізм функціонування комерційних банків на валютному ринку : Монографія / О.В. Дзюблук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 296 с.
5. Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л. Гроші. Валюта. Валютні цінності : Термінологічний словник / А.Г. Завгородній. – Львів : Бак, 2000. – 184 с.
6. Звіти Банку міжнародних розрахунків за 1996 – 2007 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/triennial.htm>.
7. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Правління НБУ від 21.01.2004 № 22, зареєстрована в Міністерстві юстиції України 29.03.2004 за №377/8976 (зі змінами).
8. Класифікація інституційних секторів економіки України (п.С.124) №96 від 18.04.2005. – Державний комітет статистики України: Департамент макроекономічної статистики, Департамент планування та організації статистичних спостережень, 2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.17846.0>.
9. Макогон Ю.В. Международная экономика : Учеб. пособие / Ю.В. Макогон, В.С. Миронов, Н.А. Бударина. – Донецк, 2002. – 304 с.
10. Міжнародні розрахунки та валютні операції [Текст]: Навч. посібник / О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2002. – 392 с. – ISBN 966-574-331-7.
11. Основні тенденції валютного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Fin_gyn/Pot_tend_v/index.htm>.
12. Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою: Постанова Правління НБУ від 10.08.2005 № 281, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 29.08.2005 за №950/11230 (зі змінами).
13. Суэтин А.А. Международный финансовый рынок : Учебник. (Серия: Учебник) / А.А. Суэтин. – М. : КНОРУС, 2009. – 263 с.
14. Тулайков Н.В. Стратегия развития и регулирования внутреннего валютного рынка России в условиях его либерализации: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.10 / Н.В. Тулайков. – Орел : РБД, 2006. – 22 с.
15. Цырков И.В. Валютный рынок в системе финансовых отношений : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.01 / И. В. Цырков. – М: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова, 2000. – 21 с.

Тучковська І. І.

Задорожня Х. Р.

Львовская коммерческая академия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ВАЛЮТНЫХ РЫНКОВ

Резюме

Усовершенствована классификация валютных рынков, дана их характеристика по каждому критерию, предложена схема классификации валютных рынков, наглядно отображающая их взаимосвязь. Она содержит новый сегмент валютного рынка – операции с валютами, эмитированными в электронных цифровых формах.

Ключевые слова: валютный рынок, валюта, операции, классификация, критерий, сегмент, электронные цифровые формы.

Tuchkovska I. I.

Zadorozhna H. R.

Lviv Academy of Commerce

IMPROVING THE CLASSIFICATION OF FOREIGN EXCHANGE MARKET

Summary

The classification of currency markets is improved in this article, its description on every criterion is given, the chart of classification of currency markets, evidently representing their intercommunication, is offered. It contains the new segment of currency market are the operations with currencies, issued in electronic digital forms.

Key words: currency market, currency, operations, classification, criterion, segment, electronic digital forms.

УДК 336.14

Ізюмська В. А.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИЧНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
МІЖБЮДЖЕТНИМИ ВІДНОСИНАМИ В УКРАЇНІ

Досліджено еволюцію поглядів українських та іноземних науковців на сутність і призначення міжбюджетних відносин, основні функції міжбюджетних відносин, виявлено об'єктивні передумови становлення та розвитку вітчизняної системи управління міжбюджетними відносинами.

Ключові слова: державний бюджет, місцеві бюджети, бюджетна система, міжбюджетні відносини, збалансованість бюджетної системи.

Постановка проблеми. Міжбюджетні відносини є складною системою, що покликана забезпечити оптимальні умови для узгодження інтересів центру та регіонів, сприйняття останніх не тільки як об'єктів впливу, а й активних учасників та партнерів багатьох соціально-економічних та інших процесів як на державному, так і міжнародному рівнях. Реформування системи міжбюджетних відносин на сучасному етапі продиктовано необхідністю зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів та розширенням функціональних повноважень органів місцевого самоврядування, посиленням їх відповідальності за соціально-економічний стан підлеглого населеного пункту, формуванням мотивації місцевих органів влади до нарощення доходів та ефективного їх використання. Таким чином, сьогодні в контексті економічних перетворень особливої актуальності здобуває питання вдосконалення вітчизняної системи міжбюджетних відносин, яка значною мірою обумовлює якість та швидкість реалізації розпочатих економічних реформ, а також соціальну стабільність як у регіонах, так і в державі в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців, які приділяють увагу дослідженню основних перешкод та перспектив реформування наявної системи міжбюджетних від-

носин, слід виділити роботи таких науковців, як Н. Балдич, О. Кириленко, С. Юрій, М. Кульчицький, І. Луніна, Д. Олійник, В. Швець та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні в Україні формується і постійно удосконалюється концепція управління фінансовими ресурсами в системі міжбюджетних відносин. У цьому контексті особливо важливого значення набуває розробка наукового підходу до вирішення даної проблеми. Запобігання реалізації помилкових рішень у сфері відносин між ланками бюджетної системи прискорить досягнення кінцевої мети – підвищення соціальних стандартів життя та зростання добробуту населення на всій території України. Розв'язання проблеми ефективного управління фінансовими ресурсами в системі міжбюджетних відносин в Україні можливо лише за умови достатнього теоретико-методологічного розроблення, розгляду міжбюджетних відносин як самостійного об'єкту наукового дослідження з власною структурою, функціями та принципами організації

Мета статті. Саме тому метою наших наукових пошуків є обґрунтування напрямів удосконалення системи управління міжбюджетними відносинами в Україні з погляду теоретичних засад побудови, основних переваг та недоліків її функціонування на сучасному етапі.

Досягненню поставленої мети сприяє постановка і вирішення таких конкретних завдань: проаналізувати та узагальнити погляди українських і іноземних науковців на сучасне розуміння сутності міжбюджетних відносин; визначити основні функції міжбюджетних відносин; виявити об'єктивні передумови становлення вітчизняної системи міжбюджетних відносин; на основі вивчення літературних джерел запропонувати власну теоретичну модель організації системи управління міжбюджетними відносинами; детально вивчити кожний елемент такої системи управління; визначити методологічні основи оцінки функціонування міжбюджетних відносин в Україні; виявити основні переваги та недоліки функціонування системи управління міжбюджетними відносинами в Україні; визначити перспективні напрями вдосконалення системи управління міжбюджетними відносинами в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні формується і постійно удосконалюється концепція управління фінансовими ресурсами в системі міжбюджетних відносин. У цьому контексті особливо важливого значення набуває розробка наукового підходу до вирішення даної проблеми. Запобігання реалізації помилкових рішень у сфері відносин між ланками бюджетної системи прискорить досягнення кінцевої мети – підвищення соціальних стандартів життя та зростання добробуту населення на всій території України. Розв'язання проблеми ефективного управління фінансовими ресурсами в системі міжбюджетних відносин в Україні можливо лише за умови достатнього теоретико-методологічного розроблення, розгляду міжбюджетних відносин як самостійного об'єкту наукового дослідження з власною структурою, функціями та принципами організації [1, с. 247].

Згідно з принципом збалансованості бюджетної системи повноваження на здійснення витрат бюджету мають бути адекватними з обсягом надходжень коштів до бюджету на відповідний бюджетний період [2].

Необхідність забезпечення збалансованості бюджетів за їх повноваженнями (видатками) і бюджетного асигнування їх виконання зумовлюють введення організаційно-фінансового механізму перерозподілу бюджетних коштів. Адже видатки бюджетів визначаються на основі обов'язкової для всіх бюджетів формульної обґрунтованості потреб коштів, необхідних для виконання визначених законодавством функцій в повному обсязі, а доходи бюджетів визначаються спроможністю їх доходної бази, яка залежить від ряду об'єктивних факторів і є неоднаковою для бюджетів.

Неоднаковість доходності бюджетів спричиняється такими об'єктивними умовами: різним рівнем економічного розвитку окремих територій народногосподарського комплексу країни; різноманітністю природно-кліматичних умов територій та географічно-просторового їх розташування; різницею в щільності населення територій та його якісної структури. Це зумовлює істотні відмінності окремих територій за рівнем розвитку продуктивних сил, а також їх податкоспроможності. Ці відмінності в умовах унітарної бюджетної системи вирівнюються в сфері міжбюджетних відносин [3, с. 511-512].

Частина перша ст. 81 Бюджетного кодексу України встановлює правомірність міжбюджетних відносин, зумовлених об'єктивною реальністю

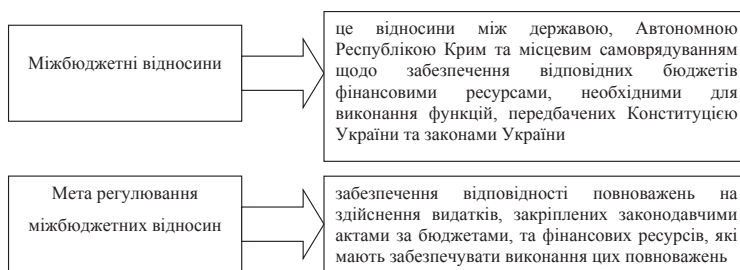


Рис. 1.1. Сутність і мета регулювання міжбюджетних відносин

країни та її бюджетної системи, а друга частина цієї статті визначає мету цих відносин – забезпечення відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за бюджетами, та фінансових ресурсів, які мають забезпечувати виконання цих повноважень [3, с. 512-513] (рис. 1.1).

Міжбюджетні відносини за своєю суттю є явищем, що поєднує різноманітні ланки бюджетної системи в єдине ціле. Завдяки цим відносинам бюджетна система функціонує як цілісний організм [1, с. 247].

Виділення міжбюджетних відносин як самостійного інституту суспільних відносин призвело до появи нової сфери державного впливу на соціально-економічний розвиток держави [4, с. 251]. З огляду на це особливої актуальності здобувають питання побудови ефективної системи управління міжбюджетними відносинами, визначення основних її складових, а також принципів та інструментарію управління.

За допомогою ефективно побудованої системи управління міжбюджетними відносинами можливо досягнути: зміцнення доходної бази місцевих органів влади, податкової самостійності всіх територіальних утворень на основі закріплення за місцевими органами влади достатнього обсягу власних джерел бюджетних надходжень за умови створення економічних стимулів до їх збільшення, адекватного розподілу видаткових повноважень [5, с. 45].

На основі вивчення літературних джерел запропонуємо можливу теоретичну модель організації системи управління міжбюджетними відносинами в Україні та розглянемо її основні складові (рис. 1.2).

Кожна система управління, в тому числі і міжбюджетними відносинами, складається із двох взаємопов'язаних частин – суб'єкта і об'єкта управління.

Суб'єктами системи управління міжбюджетними відносинами виступають центральні органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, а саме сільські, селищні та міські ради, до компетенції яких включені повноваження щодо складання, розгляду, затвердження і виконання бюджетів [6, с. 257].

Зазначені органи взаємодіють між собою в регульованні міжбюджетних стосунків та виконують відповідні функції:

- цілепокладання (Верховна Рада, Президент України);
- нормативно-правового забезпечення (Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Міністерство фінансів України);
- інформаційного забезпечення (Міністерство фінансів, Державний комітет статистики, Державна казначейська служба, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування);

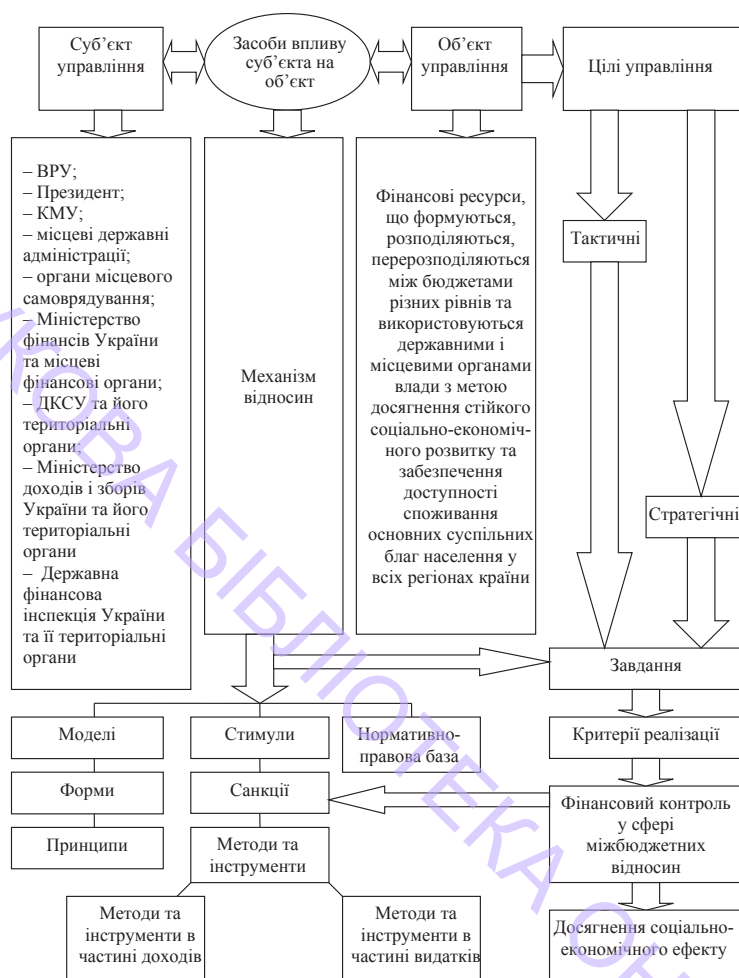


Рис. 1.2. Складові системи управління міжбюджетними відносинами

– виконання (Міністерство фінансів, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування);

– допоміжного обслуговування (Державна казначейська служба);

– контролю (Верховна Рада, Міністерство фінансів, Державна казначейська служба, Державна фінансова інспекція, Міністерство доходів і зборів, Рахункова палата ВРУ, органи місцевого самоврядування).

Об'єктами системи управління міжбюджетними відносинами виступають фінансові ресурси, які формуються, розподіляються та перерозподіляються між бюджетами різних рівнів [6, с. 257].

Основною метою функціонування системи управління міжбюджетними відносинами в Україні виступає забезпечення рівномірного та пропорційного розподілу обмежених бюджетних ресурсів між бюджетами різних рівнів [5, с. 33].

На відміну від України, основною метою управління міжбюджетними відносинами в зарубіжних країнах є формування умов, за яких обсяги місцевих податків дають змогу відтворювати лише результат власного вибору громади, однак він ніяк не позначається на рівні наданих місцевою владою послуг населенню, на ефективному використанні ресурсів чи на економічному результаті діяльності місцевої влади [7, с. 103].

В стратегічному та тактичному плані управління міжбюджетними відносинами має різні цілі і відповідні задачі. Так, стратегічна мета управління міжбюджетними відносинами полягає у забез-

печенні вирівнювання соціально-економічних умов розвитку окремих територій та підвищення добробуту їх жителів. Тактична мета управління міжбюджетними відносинами полягає у зростанні обсягу бюджетних ресурсів, що формуються та перерозподіляються для поступового наближення до стратегічної мети [5, с. 34].

Стратегічні цілі управління міжбюджетними відносинами повинні бути реалізовані у вигляді певної групи задач. Серед цих задач можна виділити:

1. Забезпечення єдиних стандартів життя відповідно до вікових, гендерних та соціальних груп населення. Ця задача передбачає розробку єдиного загальнодержавного стандарту рівня життя населення у всіх регіонах країни згідно з європейською практикою організації міжбюджетних відносин.

2. Створення обґрунтованих механізмів розподілу та перерозподілу бюджетних коштів в масштабах країни для вирівнювання умов соціально-економічного розвитку.

3. Обґрунтування концепції адміністративно-територіального реформування країни, що передбачає розробку наукових підходів до виділення територіальних границь, об'єднання та розмежування територій країни та регіонів для ефективного соціально-економічного розвитку.

4. Підвищення рівня доходів населення, пов'язаних з виплатою заробітної плати з бюджету, що передбачає використання системи міжбюджетних відносин в якості ефективного інструмента розподілу бюджетних ресурсів для забезпечення населення необхідними джерелами доходів.

5. Використання принципів бюджетного федералізму та бюджетного унітаризму, що дає змогу в умовах унітарного устрою України забезпечити значну фінансову самостійність місцевих органів влади згідно з їх видатковими можливостями при створенні умов для ефективного контролю з боку центральних органів влади.

Реалізація тактичних цілей управління міжбюджетними відносинами може бути досягнута за рахунок виконання наступних задач [5, с. 35-36]:

1. Визначення впливу джерела бюджетних ресурсів на доходи суб'єктів підприємницької діяльності та населення. Ця задача передбачає, що в процесі формування фінансів бюджетів різних рівнів повинні бути забезпечені інтереси суб'єктів господарювання та населення за рахунок раціонального регулювання надходження коштів за рахунок податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

2. Формування податкових та неподаткових доходів на рівні місцевих бюджетів. Реалізація цієї задачі повинна забезпечити місцеві органи влади необхідними фінансовими ресурсами для виконання їх функцій незалежно від наявності чи відсутності допомоги з загальнодержавних бюджетних ресурсів.

3. Забезпечення місцевих органів влади власними джерелами бюджетних ресурсів. Ця задача передбачає, що місцеві органи влади повинні мати можливість за рахунок власних джерел надходжень в повному обсязі фінансувати як соціаль-

ні статті видатків, так і забезпечувати в повному обсязі економічно значимих інвестиційних статей видатків.

4. Відповідність видаткових повноважень та доходних надходжень місцевих органів влади передбачає, що місцеві органи влади повинні бути забезпечені таким обсягом власних бюджетних ресурсів, який дає змогу їм своєчасно виконувати покладені на них функції.

5. Використання науково обґрунтованих критеріїв формування і розподілу міжбюджетних трансфертів. Ця задача передбачає, що в основі розподілу міжбюджетних трансфертів мають бути науково обґрунтовані і практично апробовані показники, на основі яких повинен здійснюватись розподіл цих трансфертів.

Для досягнення сформульованих стратегічних і тактичних завдань управління застосовується механізм міжбюджетних відносин, що включає моделі, форми, принципи, стимули, санкції, методи та інструменти, нормативно-правове забезпечення організації міжбюджетних відносин.

Різні типи моделей міжбюджетної взаємодії до цих пір є об'єктом пильного вивчення спеціалістів. Так, модель міжбюджетних відносин – це інституціональний підхід до визначення організаційних основ взаємовідносин між державними і місцевими органами влади, який пов'язаний із політикою уряду або регіональної адміністрації у вирішенні питання розподілу доходів і видатків за рівнями бюджетної системи.

Всі існуючі моделі міжбюджетних відносин сьогодні прийнято зводити до централізованих, децентралізованих і змішаних, оскільки головним критерієм виділення типів моделей міжбюджетних відносин є ступінь централізації (децентралізації) державного управління або ступінь самостійності регіональної чи місцевої влади.

Будь-яка система має базуватись на певних наукових ідеях, основних правилах формування, що зумовлює необхідність обґрунтування і визначення основних принципів побудови зазначених моделей міжбюджетних відносин [8, с. 33].

Так, централізована модель міжбюджетних відносин ґрунтується на ряді принципів, серед яких найхарактернішими є такі:

- обмеження прав місцевих органів формувати власні бюджети;
- відсутність або формальна наявність розподілу функціональних обов'язків між ланками державного управління;
- підпорядкування регіональних інтересів національним потребам;
- авторитарне з боку держави розподілення податкових повноважень і надання фінансової допомоги місцевим органам влади;
- залежність від форми державного ладу.

В свою чергу, децентралізована модель міжбюджетних відносин ґрунтується на таких принципах:

- невтручання держави в бюджетний процес муніципалітетів і регіонів;
- чіткого законодавчого розмежування видаткових повноважень між різними рівнями управління;
- дотримання інтересів членів територіальних громад та їхніх об'єднань, беручи до уваги цілі уряду;
- цілеспрямованого розвитку фінансової автономії місцевого самоврядування;
- здійснення розподілу доходних джерел на підставі бюджетних угод;

– незалежності від форми державного устрою.

Змішані (кооперативні) моделі являють собою певний симбіоз елементів централізованих і децентралізованих моделей. Вони припускають тісну співпрацю регіональних та центральних державних органів влади, характеризуються централізованою політикою вирівнювання диспропорцій у розвитку різних регіонів, широким залученням регіональних властей до перерозподілу національного доходу, забезпечення макроекономічної стабільності, а також більшою роллю регіонів у розподілі податкових доходів, активним горизонтальним бюджетним вирівнюванням, в основному, за рахунок загальних трансфертів [9, с. 6].

Незважаючи на те, що в Україні із здобуттям незалежності було прийнято децентралізовану модель міжбюджетних відносин, для вітчизняної бюджетної системи характерний досить високий ступінь централізації бюджетних ресурсів, що свідчить про зосередження основних владних повноважень на рівні центрального уряду, нерозвиненість місцевого самоврядування і слабкість його фінансової основи – місцевих бюджетів.

Варто зазначити, що орієнтація нашої держави на децентралізовану модель, властиву високорозвиненим демократичним країнам, може призвести до порушення єдності держави і посилення асиметрії між рівнем розвитку територіальних одиниць. Орієнтація ж на централізовані моделі може призвести до утриманських настроїв регіонів, їх відмови від розвитку соціально-економічного потенціалу. З огляду на це основою побудови системи міжбюджетних відносин в Україні повинна стати саме змішана модель.

Одним із ключових положень, що характеризує різницю між моделями міжбюджетних відносин, є їх залежність від державного устрою, в залежності від якого розрізняють дві основні організаційні форми міжбюджетних зв'язків: унітарну, або бюджетний унітаризм, та федеральну, або бюджетний федералізм.

Бюджетний (фіскальний) федералізм – це форма організації внутрішніх міжурядових фінансових відносин, яка має кілька ознак:

- чітке розмежування видатків різних рівнів влади і наділення цих владних рівнів фіскальними повноваженнями самостійно формувати власну доходну базу;
- побудова внутрішніх міжурядових фінансових відносин на основі договірно-правових форм їхньої організації;
- організація відносин за активної ролі не тільки центральної влади, а й регіональної та місцевої через механізм їхніх консультацій і переговорів.

Протилежністю бюджетного федералізму є бюджетний унітаризм. Бюджетний унітаризм – це така форма внутрішніх міжурядових фінансових відносин, основні принципи організації яких визначаються центральною владою. Місцевій та регіональній владі при цьому, як правило, відводиться досить пасивна роль. У рамках бюджетного унітаризму центральна влада здійснює активну політику забезпечення єдиних стандартів громадських послуг по всій території країни, вирівнює фіскальні дисбаланси.

Проте значні особливості функціонування міжбюджетних відносин, що складаються на практиці в різних країнах, перешкоджають їх віднесенню до тієї чи іншої форм організації таких відносин. Різноманіття цих особливостей обумовлено факторами історичного, соціально-економічного, культурного та іншого розвитку конкретних країн.

З огляду на це для унітарної держави, якою є Україна, дуже важливо знайти оптимальний варіант у побудові змішаної моделі міжбюджетних відносин між перевагами федералізму, який дає змогу забезпечити максимально допустиму самостійність місцевих органів влади у бюджетному процесі та реалізацію більшості їхніх потреб, і унітарною формою міжбюджетних відносин як гаранта суверенітету країни та стабільності в регіонах у відповідності з їх фінансовими можливостями.

Висновки і пропозиції. Отже, міжбюджетні відносини є складною системою, що покликана ви-

конувати суспільно важливі функції. Рациональна організація такої системи забезпечує збалансованість бюджетів різних рівнів як за доходами, так і за видатками з урахуванням державних та регіональних програм соціально-економічного розвитку та наявного бюджетно-податкового потенціалу територій. В умовах сьогодення трансформації соціально-економічних процесів вимагають побудови ефективної системи управління міжбюджетними відносинами, гармонійне поєднання елементів якої є необхідною умовою реалізації фінансової політики у сфері міжбюджетних відносин, успішного її втілення в життя.

Список літератури:

1. Рябушка Л.Б. Сучасний стан та проблеми управління в системі міжбюджетних відносин / Л.Б. Рябушка // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Суми, 6-7 травня 2010 року) / Редкол.: О.В. Прокопенко та ін. – Суми : СумДУ, 2010. – С. 247–249.
2. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України / В.І. Кравченко. – К. : Знання, 1999. – 487 с.
3. Управління державним бюджетом України: підручник / колектив авторів [заг. ред. М.Я. Азарова]. – К. : Зовнішня торгівля, 2010. – С. 816.
4. Рябушка Л.Б. Теоретичні засади регулювання міжбюджетних відносин / Л.Б. Рябушка, М.В. Прокопенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2011. – Вип. 31 – С. 251–257.
5. Воробйов Ю.М., Усков І.В. Міжбюджетні відносини в Україні: монографія / Ю.М. Воробйов, І.В. Усков. – Сімферополь : ВД «Аріал». – 2010. – 275 с.
6. Рябушка Л.Б., Прокопенко М.В. Економічна сутність системи міжбюджетних відносин: збірник наукових праць ДонДУУ / Л.Б. Рябушка, М.В. Прокопенко // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою. – Донецьк, 2012 – Випуск 127. – С. 254–260.
7. Зайчикова В.В. Місцеві фінанси: України та європейських країн: монографія / В.В. Зайчикова. – К. : НДФІ. – 2007. – 256 с.
8. Луніна І.О. Державні фінанси України у перехідний період / І.О. Луніна. – Харків : Форт, 2000. – 296 с.
9. Иванов В.В. Типология межбюджетных отношений и моделей бюджетного федерализма / В.В. Иванов // Весник МГТУ, том 13. – 2010 – № 1. – С. 5-14.

Изыумская В. А.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследована эволюция взглядов украинских и иностранных ученых на сущность и назначение межбюджетных отношений, основные функции межбюджетных отношений, выявлены объективные предпосылки становления и развития отечественной системы управления межбюджетных отношений.

Ключевые слова: государственный бюджет, местные бюджеты, бюджетная система, межбюджетные отношения, сбалансированность бюджетной системы.

Izyumska V. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

THEORETICAL MODELS OF INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS CONTROL SYSTEM IN UKRAINE

Summary

Determined the evolution of attitudes Ukrainian and foreign scientists on the nature and purpose of intergovernmental fiscal relations, the main functions of intergovernmental fiscal relations, revealed the objective conditions of formation and development of the national system of intergovernmental fiscal relations.

Key words: State budget, local budgets, budget system, intergovernmental fiscal relations, balance the budget system.

УДК 336.226.11

Ляшенко А. Х.

Класичний приватний університет

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ

Запропоновані підходи до вирішення найбільш дискусійних питань оподаткування малого підприємництва. Визначено шляхи реформування спрощеної системи оподаткування.

Ключові слова: податкова політика, спрощена система оподаткування, Податковий кодекс.

Вступ. Робота з узгодження позицій уряду й бізнесових кіл щодо визначення основних концептуальних положень законопроекту, спрямованого на врегулювання питань подальшого використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва у країні, що тривала з початку року, завершилася винесенням урядового законопроекту "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України (щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва)" на розгляд Верховної Ради.

Мета статті – визначити шляхи реформування спрощеної системи оподаткування.

Результати. У процесі дискусій щодо шляхів реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, якими супроводжувалася робота над законопроектом, представники малого підприємництва (О. Кужель, О. Продан, група народних депутатів на чолі з Н. Королевською) запропонували альтернативні законопроекти, що відрізнялися підходами до вирішення найбільш дискусійних питань оподаткування малого підприємництва. З-поміж них, зокрема:

1) максимальна величина річного доходу, яка дає право фізичним особам – підприємцям перебувати на спрощеній системі оподаткування і сплачувати єдиний податок за відсотковою ставкою (пропозиції коливалися в діапазоні від 2300 розмірів мінімальних зарплат, або 2,3 млн грн, до 3 млн грн);

2) кількість найманих робітників, працю яких можуть використовувати суб'єкти малого підприємництва – фізичні особи, що перебувають на спрощеній системі оподаткування (для різних категорій фізичних осіб – платників єдиного податку пропонувалася різна кількість найманих працівників: від фізичних осіб – підприємців, які не використовують найману працю, до фізичних осіб, кількість найманих працівників для яких не обмежується; однак для більшості категорій фізичних осіб – підприємців така кількість пропонується на рівні 10 найманих осіб);

3) максимальна величина річного доходу, що дає право юридичним особам – підприємцям перебувати на спрощеній системі оподаткування (пропозиції коливалися в діапазоні від 3250 мінімальних заробітних плат, або 3,3 млн грн, до 10 млн грн);

4) величина фіксованих податкових ставок для фізичних осіб – підприємців характеризується великою різноманітністю й диференційована для різних категорій платників залежно від річного обсягу виручки й кількості найманих робітників, а також інших критеріїв (мінімальні ставки – від 20 до 50 грн, максимальні – від 200 до 500 грн);

5) величина відсоткових податкових ставок для фізичних і юридичних осіб (за умови сплати ПДВ – від 1,5 до 3 і 51%, при цьому дві остан-

ні ставки запропоновано встановлювати залежно від обсягу річного доходу: якщо річний дохід не перевищує 5 млн грн – 3%, якщо не перевищує 10 млн грн – 5%; за умови включення ПДВ до складу єдиного податку – від 2,5 до 5 і 7%: якщо річний дохід не перевищує 5 млн грн – 5%, якщо не перевищує 10 млн грн – 7%);

6) перелік податків і зборів, у рахунок яких має сплачуватись єдиний податок (крім спільних для всіх законопроектів податків і зборів) включає і специфічні пропозиції, зокрема: плату за користування надрами, збір за спеціальне використання води, збір за спеціальне використання лісових ресурсів, адміністративно-господарські санкції до Фонду соціального захисту інвалідів;

7) термін, на який видається свідоцтво платника єдиного податку (безстроково; календарний рік);

8) можливість і підстави для анулювання свідоцтва платника єдиного податку (щодо цього простежуються два підходи: а) анулювання свідоцтва платника єдиного податку не передбачено; б) анулювання свідоцтва передбачено в разі невідповідності платника єдиного податку критеріям, визначеним для платників зазначеної в заяві ставки єдиного податку);

9) відповідальність платників єдиного податку (у вирішенні цього питання також простежується два підходи: а) установлення відповідальності платника єдиного податку згідно із законодавством за правильність нарахування, своєчасність подання декларацій (звітів) і сплати податків, платником яких він є відповідно до законів. Отже, відповідальності за порушення критеріїв, які дають право перебувати таким платникам на спрощеній системі оподаткування, не передбачено; б) крім відповідальності, яку платник єдиного податку несе поряд із платниками інших податків і зборів, передбачено також його відповідальність за перевищення граничного обсягу виручки і здійснення діяльності, на яку не поширюється спрощена система оподаткування) [1, с. 33].

Попри різне бачення деталей реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності представниками малого підприємництва зазначені законопроекти характеризуються однаковими чи близькими засутністю підходами до розв'язання окремих концептуальних проблем. Серед таких підходів:

- пропозиції щодо запровадження диференційованого оподаткування фізичних осіб – підприємців, хоча підходи до диференціації оподаткування у авторів різних законопроектів є різними. Застосовуються такі критерії диференціації податкових ставок: використання найманої праці й величина річного доходу; лише величина річного доходу; види економічної діяльності; надання/позбавлення права відносити витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у

фізичної особи – платника єдиного податку, до складу витрат при визначенні оподатковуваного прибутку (зокрема, в законопроекті, внесеному народним депутатом Н. Королевською, зазначене є одним із критеріїв, покладених в основу розмежування платників єдиного податку – фізичних осіб 4-ї та 5-ї категорій);

- підвищення максимальної величини річного доходу, що дає право фізичним особам – підприємцям перебувати на спрощеній системі оподаткування і сплачувати єдиний податок за фіксованою ставкою, до 1000-1200 розмірів мінімальної зарплати, або 1-1,2 млн грн;

- запровадження, крім фіксованих ставок, оподаткування фізичних осіб – підприємців за відсотковими ставками (податок з обороту);

- поширення на юридичних осіб права використовувати спрощену систему оподаткування й застосування як одного із критеріїв такої юридичної особи права використовувати працю не більше 50 найманих осіб;

- надання фізичним особам – підприємцям права за добровільним рішенням реєструватися платником ПДВ;

- відмова від застосування РРО;

- установлення для фізичних осіб – підприємців обов'язку вести книгу обліку доходів замість книги обліку доходів і витрат;

- встановлення для юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва обов'язку вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність в установленому законодавством порядку за спрощеною формою, затвердженою центральним органом виконавчої влади із забезпечення реалізації єдиної фінансової політики;

- сплата єдиного податку в рахунок таких податків і зборів:

- а) податку на прибуток підприємств;

- б) податку на доходи фізичних осіб;

- в) ПДВ з операцій із постачання товарів і послуг, місце надання яких

розташоване на митній території України, за винятком ПДВ, що сплачується фізичними особами, які за добровільним рішенням зареєструвалися як платники ПДВ, та юридичними особами, які крім єдиного податку сплачують ПДВ;

- г) плати за землю;

- д) збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;

- е) збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;

- заборона застосовувати спрощену систему оподаткування суб'єктам малого підприємництва, які здійснюють такі види діяльності:

- а) діяльність у сфері грального бізнесу;

- б) обмін іноземної валюти;

- в) виробництво підакцизних товарів;

- г) видобуток і промислове виробництво дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння;

- д) діяльність у сфері фінансового посередництва;

- е) видобуток і реалізацію корисних копалин;

- є) діяльність з управління підприємствами;

- ж) діяльність з перепродажу предметів мистецтва, колекціонування, антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;

- з) суб'єктам господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать іншим суб'єктам господарювання, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25%;

и) представництвам, філіям та іншим відокремленим підрозділам юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;

- і) банкам, кредитним спілкам, ломбардам, лізинговим компаніям, довірчим товариствам, страховим компаніям, страховим (перестраховим) брокерам, страховим агентам, реєстраторам цінних паперів [2, с. 27].

Аналіз специфічних і спільних норм альтернативних законопроектів допомагає оцінити наслідки узгодження позицій уряду і представників малого підприємництва щодо дискусійних питань реформування спрощеної системи оподаткування, які знайшли відображення в урядовому проекті змін до Податкового кодексу в частині оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Зокрема, в урядовому законопроекті "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України (щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва)" враховано конструктивні підходи, що містилися в альтернативних законопроектах і не суперечать інтересам держави.

Передусім створено підґрунтя для розширення сфери застосування спрощеної системи оподаткування юридичними особами – підприємцями внаслідок підвищення граничного обсягу річного доходу для таких юридичних осіб із 1 млн грн до 5000 розмірів мінімальної зарплати, або 5 млн грн (за зростання споживчих цін за період із 1999 р. більше ніж у чотири рази), і збереження сфери застосування спрощеної системи оподаткування фізичними особами – підприємцями на рівні кінця 1990-х років унаслідок підвищення граничного обсягу річного доходу з 500 тис. грн до 2000 розмірів мінімальної зарплати, або 2 млн грн, тобто у чотири рази.

Зазначене означає відмову від звуження сфери застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва на даному етапі. Незалежно від дійсних мотивів розробників законопроекту, по суті, така відмова означає, що за нинішніх умов уряд вважає за необхідне зберегти державну підтримку суб'єктів малого підприємництва з використанням податкових важелів.

Безумовно, податкові важелі є не єдиним інструментом державної підтримки малого підприємства. В цьому разі податковими важелями держава компенсує суб'єктам малого підприємництва відсутність сприятливих інституціональних умов для їх розвитку, що є наслідком складної й витратної дозвільної системи та системи ліцензування, високих орендних платежів, існуючої системи митного регулювання, надмірного втручання контролюючих органів у діяльність підприємницьких структур, високого рівня корупції і спричинених нею неофіційних платежів, які становлять, за результатами опитування суб'єктів спрощеної системи оподаткування Львівської області, понад 5% обсягу річного доходу на одне підприємство, низької ефективності судової системи.

При цьому слід ураховувати, що пільговий режим оподаткування є найбільш деформуючим інструментом підтримки малого бізнесу, оскільки тривале співіснування спрощеної й загальної системи оподаткування призводить не лише до широкого використання суб'єктами однієї системи у схемах мінімізації податкових зобов'язань суб'єктів іншої системи і створення додаткових стимулів до тінізації доходів і зайнятості, а й до деформації свідомості, що проявляється у відсутності ви-

мог із боку суб'єктів малого підприємництва до зменшення обтяжливих офіційних і неофіційних неподаткових платежів і спрямуванні свого невдоволення проти спроб реформування спрощеної системи оподаткування. При цьому чим більше ми розширюватимемо сферу застосування спрощеної системи оподаткування, тим складніше буде звузити її в перспективі. Альтернативою її розширенню могло б стати проведення реформи дозвоільної системи, ефективна судова реформа, перехід від декларацій до реальної боротьби з корупцією [3, с. 126].

Поряд із зазначеним в урядовому законопроекті забезпечено диференційований підхід до оподаткування різних категорій фізичних осіб - підприємців. При цьому реалізовано пропозицію, яка висувалася в ряді альтернативних законопроектів, щодо виділення в окрему – першу категорію представників мікробізнесу, а саме фізичних осіб – підприємців, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно ремісничу діяльність, роздрібний продаж товарів на ринках та/або провадять господарську діяльність із надання побутових послуг населенню та обсяг річного доходу яких не перевищує 150 розмірів мінімальної заробітної плати (150 тис. грн). Таких фізичних осіб запропоновано оподатковувати за ставками від 1 до 10% розміру мінімальної заробітної плати (від 10 до 100 грн).

У другу категорію виділено фізичних осіб – підприємців, що здійснюють певні види діяльності (виробництво товарів, продаж товарів, надання послуг платникам податків, які застосовують спрощену систему оподаткування, та/або населенню, діяльність у сфері ресторанного господарства) та відповідають установленим критеріям щодо кількості осіб, які можуть перебувати з ними у трудових відносинах (10) та величини річного доходу (1000 розмірів мінімальної заробітної плати). Таких суб'єктів малого підприємництва запропоновано оподатковувати за ставками від 2 до 20% розміру мінімальної заробітної плати (від 20 до 200 грн).

До третьої категорії включено фізичних осіб – підприємців, що використовують працю не більше 10 найманих осіб і мають річний обсяг доходу не більше 2000 розмірів мінімальної заробітної плати. Такі особи сплачуватимуть єдиний податок за ставками 3% (у разі сплати ПДВ) і 5% (у разі вклучення ПДВ до складу єдиного податку).

Четверта категорія об'єднує юридичних осіб – підприємців, які використовують працю не більше 50 найманих осіб і мають річний обсяг доходу не більше 5000 розмірів мінімальної заробітної плати. Ці особи сплачуватимуть єдиний податок за такими самими ставками, як і третя категорія платників єдиного податку. Для виробників, що реалізують продукцію виключно власного виробництва, встановлено ставки в розмірі 50% від вищезазначених, тобто 1,5 і 2,5%.

Порівняно з іншими законопроектами диференціація оподаткування фізичних осіб – підприємців, запропонована в урядовому законопроекті, створює менше стимулів для зниження величини доходу. Зокрема, у законопроекті Н. Королевської встановлено різні ставки податку не лише для платників, віднесених до різних категорій (ці категорії відрізняються кількістю найманих осіб і обсягом виручки від реалізації продукції), а й для платників другої категорії з різним обсягом виручки (якщо обсяг виручки не перевищує 500 тис. грн – ставки становлять від 50 до 100 грн

на місяць; від 500 тис. до 1 млн грн – від 100 до 200 грн; від 1 млн до 1,5 млн – від 200 до 300 грн на місяць). Така диференціація створює стимули для приховування й дійсних масштабів зайнятості (тим більше, що при збільшенні чисельності найманих працівників істотно зростає податкове навантаження через необхідність сплачувати за кожного найманого працівника єдиний соціальний внесок) і фактичного обсягу виручки, отже, не буде дієвою. Крім того, надмірна диференціація оподаткування ускладнює адміністрування й веде до його подорожчання, що при невеликих надходженнях цього податку може призвести до втрати ним фіскальної ефективності. Вона суперечить самій ідеї спрощеної системи оподаткування, оскільки така система втрачає свою простоту.

В урядовому законопроекті критеріями віднесення фізичних осіб - підприємців до першої і другої категорій є не лише кількість найманих осіб і величина доходу, а й види економічної діяльності. Натомість до третьої категорії входять фізичні особи – підприємці незалежно від виду діяльності, які відповідають установленим для цієї категорії критеріям щодо величини доходу. Отже, стимули до зниження величини доходу можуть виникати лише в тих фізичних осіб – підприємців, які здійснюють діяльність, визначену для другої категорії, однак мають дохід, що перевищує встановлене для цієї категорії обмеження, тобто такі стимули виникатимуть у вузкого кола фізичних осіб – підприємців [4, с. 34].

На нашу думку, адміністрування сплати за різними ставками єдиного податку фізичними особами – підприємцями четвертої-п'ятої категорій за умов, що у книзі обліку доходів вони записують лише суму виручки й не зазначають, від кого вона була отримана, не можливе. Адже неможливий контроль виконання контрагентом платника єдиного податку – платником податку на прибуток – умови врахування/неврахування витрат, понесених у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у такої фізичної особи у складі витрат при обчисленні об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств.

Автори урядового законопроекту запропонували відмовитися від чинної норми, якою забороняється враховувати при визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств витрати, понесені платником цього податку у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у фізичних осіб – підприємців, що є платниками єдиного податку. Натомість запропоновано покласти на платників податку на прибуток зобов'язання подавати органу податкової служби перелік доходів і витрат у розрізі контрагентів, які сплачують єдиний податок, але лише тих, обсяг операцій з якими у звітному (податковому) періоді перевищував 50 тис. грн. Зазначена норма дасть змогу контролювати дотримання платниками єдиного податку, обсяг операцій з якими перевищить 50 тис. грн, вимоги щодо граничного обсягу доходу. Разом із тим вона не розв'язує проблему запобігання використанню платників єдиного податку у схемах мінімізації податкових зобов'язань платників податку на прибуток, оскільки контролю не підлягатимуть операції до 50 тис. грн.

У всіх законопроектах передбачено статтю щодо відповідальності платника єдиного податку – і в усіх законопроектах таку відповідальність визначено некоректно.

По-перше, у цій статті встановлено ставки, за якими оподатковується сума перевищення фак-

тичним доходом, отриманим платником єдиного податку в податковому (звітному) періоді, граничного обсягу доходу, встановленого для певної категорії платників. Між тим це перевищення не може кваліфікуватись як податкове правопорушення, що тягне за собою відповідальність.

Згідно з п. 109.1 ст. 109 Податкового кодексу податковим правопорушенням є протиправні діяння (дія чи бездіяльність) платників податків, податкових агентів, та/або їхніх посадових осіб, а також посадових осіб контролюючих органів, що призвели до невиконання або неналежного виконання вимог, установлених цим Кодексом та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи. Натомість дохід платника податку може перевищити встановлений граничний рівень не внаслідок протиправних діянь такого платника, а внаслідок нормальної економічної діяльності за сприятливої кон'юнктури. Тому ставки, за якими мають оподатковуватися суми перевищення фактичним доходом граничного, повинні визначатися не у статті "Відповідальність платника податку", а у статті "Ставки податку" або в додатковій статті "Порядок оподаткування суми перевищення доходом, отриманим у податковому (звітному) періоді, доходу, зазначеного у пункті 291.1 статті 291".

Теоретично після досягнення фактичним обсягом доходу граничного платник єдиного податку втрачає право або сплачувати єдиний податок за визначеною у свідоцтві ставкою і повинен внести зміни до свідоцтва, або на оподаткування за спрощеною системою взагалі й відразу повинен перейти на сплату єдиного податку за іншою ставкою (у першому випадку) або на сплату податків за загальною системою оподаткування (у другому). Практично ж такий перехід може відбутися лише з наступного податкового періоду. У тому ж податковому періоді, в якому перевищено граничний обсяг доходу, із суми перевищення він повинен сплатити податок за іншою, підвищеною ставкою. Це додатковий (спеціальний) податок, який лише за формою є єдиним, однак по суті це певний перехідний податок від спрощеної до загальної системи оподаткування.

При встановленні ставки цього податку необхідно виходити з того, що платники податку, віднесені до першої і другої категорій, можуть перейти до сплати єдиного податку за ставкою 5%, оскільки для категорії фізичних осіб, що можуть сплачувати податок за такою ставкою, встановлено вищий граничний рівень доходу і немає обмежень щодо видів діяльності. За такою ж ставкою варто оподатковувати й суму перевищення фактичним доходом, отриманим платником єдиного податку в податковому (звітному) періоді, граничного обсягу доходу.

Платники податку, віднесені до третьої категорії, не можуть перейти в іншу категорію фізичних осіб – платників єдиного податку, отже, повинні перейти на загальну систему оподаткування. Те саме повинні зробити і платники податку – юридичні особи. У звітному ж податковому періоді, враховуючи, що сума перевищення фактичним доходом граничного й база оподаткування податком на доходи фізичних осіб і прибуток підприємств є різними, для них можуть бути встановлені подвійні ставки єдиного податку, за якими має оподатковуватися сума перевищення фактичним доходом граничного.

По-друге, зміст статті "Відповідальність платника податку" не відповідає її назві. Фактично у

цій статті й за перевищення граничного обсягу доходу, що стало наслідком діяльності, яка не може бути кваліфікована як протиправна, і за податковому правопорушення встановлено підвищену ставку єдиного податку. Між тим відповідно до ст. 111 Кодексу фінансова відповідальність може застосовуватися у вигляді штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) та/або пені, отже, відповідальність у вигляді підвищеної ставки податку не передбачено. При цьому згідно з п. 113.2 ст. 113 застосування штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) не звільняє платників від обов'язку сплатити до бюджету належні суми податків і зборів. Натомість не передбачено сплату платниками єдиного податку, що порушують норми податкового законодавства, належних сум податків і зборів. Так, у разі провадження діяльності, на яку не поширюється спрощена система оподаткування, належною до сплати є сума податків і зборів, яку платник мав би сплатити, перебуваючи на загальній системі оподаткування, а не сума сплаченого єдиного податку.

У законопроекті не встановлено відповідальності за порушення вимог щодо граничної чисельності найманих осіб, яка дає право перебувати на спрощеній системі оподаткування. Між тим установлення такого критерію передбачає і визначення відповідальності за його порушення, яка, на нашу думку, має бути встановлена у формі штрафу.

У формі штрафу варто встановити й відповідальність за застосування платником податку іншого способу розрахунків, ніж готівкові й безготівкові.

Щодо такого порушення податкового законодавства, як провадження платниками податку першої і другої категорій діяльності, не зазначеної у свідоцтві платника податку, то ці платники повинні були б сплатити належну суму податку і штраф за вчинене правопорушення.

При цьому належною до сплати сумою податку для них можна вважати податок, сплачений за ставкою 51% від суми доходу. Саме за такою ставкою вони повинні були б сплачувати податок, не порушуючи норми закону, адже для платників податку за ставкою 5% не передбачено обмежень за видами економічної діяльності.

Нарешті, в усіх законопроектах некоректно визначено об'єкт оподаткування єдиним податком. Він визначений однаково для платників, що сплачують податок за фіксованою й відсотковою ставками, як дохід/виручка платника податку. Між тим у платників, що сплачують податок за фіксованою ставкою, об'єктом оподаткування не може бути дохід/виручка від реалізації. Згідно зі ст. 22 Податкового кодексу об'єктом оподаткування можуть бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення яких податку податкового обов'язку". У платника ж єдиного податку, що сплачує його за абсолютною (специфічною) ставкою, виникнення податкового обов'язку (щомісяця) не залежить від наявності доходу і його величини. Встановлена величина доходу, отриманого протягом календарного року, є лише обмеженням, дотримання якого є однією з умов перебування суб'єкта малого підприємництва на спрощеній системі оподаткування [5, с. 21].

На нашу думку, дохід платника податку є об'єктом оподаткування фізичних осіб – платників єдиного податку, що сплачують такий пода-

ток за відносною (адвалорною) ставкою, а також юридичних осіб – платників єдиного податку. Об'єктом оподаткування фізичної особи – підприємця – платника єдиного податку, який сплачує його за абсолютною (специфічною) ставкою, є юридичний факт отримання ним свідоцтва платника єдиного податку. Саме цей факт зумовлює обов'язок фізичної особи – суб'єкта малого підприємництва сплатити єдиний податок. Щодо об'єкта оподаткування додатковим податком, то ним є юридичний факт перевищення фактичним доходом, розрахованим наростаючим підсумком із початку календарного року, його граничного рівня, який і є підставою для виникнення у платника податкового обов'язку за підвищеними ставками.

Таке визначення об'єкта оподаткування відповідає сучасним теоретичним уявленням, згідно з якими об'єктом оподаткування є юридичний факт (дія, подія, стан), що зумовлює виникнення обов'язку суб'єкта оподаткування сплатити податок.

Визначення об'єкта оподаткування в різних законопроектах, крім спільних, має й специфічні недоліки. Так, в урядовому законопроекті не встановлено склад доходів, які враховуються при визначенні об'єкта оподаткування. Натомість після визначення доходу платника податку як об'єкта оподаткування наводиться визначення доходу від реалізації товарів, виконання робіт, надання послуг, унаслідок чого створюється враження про ототожнення цих понять. Між тим дохід як об'єкт оподаткування єдиним податком повинен включати

не лише доходи від реалізації товарів, виконання робіт, надання послуг, а й інші доходи, у т. ч. від операцій оренди; вартість товарів, робіт, послуг, безоплатно отриманих платником податку у звітному періоді, визначену на рівні не нижче звичайної ціни; суми безповоротної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності тощо.

Висновки. Таким чином, винесений на розгляд Верховної Ради урядовий законопроект "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України (щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва)" є кроком уперед на шляху:

- забезпечення компромісу інтересів держави й суб'єктів малого підприємництва шляхом урахування в законопроекті конструктивних підходів, що містилися в альтернативних законопроектах і не суперечать інтересам держави;

- покращення податкового середовища для ведення малого підприємництва, розвиток якого є важливим чинником послаблення монополістичних тенденцій у економіці й забезпечення розвитку конкуренції;

- удосконалення адміністрування єдиного податку, створення механізму контролю дотримання критеріїв віднесення фізичних і юридичних осіб до платників єдиного податку й відповідальності за порушення таких критеріїв.

Список літератури:

1. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: монографія / Ф. Бутинець, Н. Малюга, Н. Петренко ; за ред. Ф. Бутинця. – Ж.: ЖДТУ, 2004. – С. 33.
2. Державний фінансовий аудит: методологія і організація: монографія Є. Мних, М. Никонович, Н. Барабаш та ін.; за ред. Є. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – С. 27.
3. Відмивання грошей: кримінально-правова кваліфікація, запобігання злочинності, законодавство та міжнародний досвід: навч. посіб. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 310 с.
4. Заборгованість підприємств ПЕК завдає збитків середньому бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.dtk.com.ua/show/ukr/article>.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

УДК 336.71; 331

Калініченко Л. Л.

Українська державна академія залізничного транспорту

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ

Розглянуто комплексний підхід напрямків розвитку трудової мотивації працівників банку та визначено основні фактори, що формують лояльність персоналу. Обґрунтовано доцільність використання в системі управління персоналом банку таких типів трудової мотивації працівників банків, як система оплати праці з урахуванням конкретних ситуаційних та особистісних чинників, забезпечення гідних умов праці, можливість реалізуватися в професії, сприятливий соціально-психологічний клімат в колективі, соціальна підтримка працівників, відчуття приналежності до процвітаючої компанії. Виявлено, що менеджменту необхідно постійно розробляти механізми процесів формування і розвитку мотивів поведінки працівників банку, знайти свій власний комплекс заходів, який краще підійде їх колективу, змусить працювати фахівців ефективно і з повною віддачею для досягнення цілей банку.

Ключові слова: банк, мотив, мотивація, система мотивації персоналу, компоненти системи мотивації, лояльність.

Постановка проблеми. Загострення ситуації в банківській сфері відображає нестабільність загальноекономічної ситуації в країні, погіршення бізнес-клімату, підвищення ризиків, а це значить, що реальний сектор позбавляється можливості кредитування, можливості розвитку нових програм. Складне становище, в якому опинилася банківська система сьогодні, склалося багато в чому і з вини самих банків: недостатня компетентність керівництва, недоліки стратегічного планування, недостатньо кваліфікована політика управління персоналом, є причиною фінансової нестабільності кредитних установ. Підвищення ефективності діяльності банку багато в чому залежить від організації процесу управління персоналом. У керуванні персоналом важливе значення має проблема мотивації праці, і саме в мотивації персоналу необхідно шукати причини неефективного використання виробничого потенціалу. Вивчення системи мотивації в банківській сфері обґрунтовано тим, що сталий та безкризовий розвиток банківського сектора має першорядне значення для забезпечення фінансової стабільності як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях. Комплексний підхід при вивченні трудової мотивації – завдання особливо актуальне, вирішення якого забезпечить ефективно впровадження сучасних економічних стратегій, дозволить найкращим чином реалізувати потенційний людський капітал та інші ресурси, забезпечити стійкість фінансової організації і отримувати прибутку на складному фінансовому ринку.

Аналіз публікацій. У більшості робіт питання розвитку трудової мотивації розкриваються в руслі загальної організаційної проблематики. Розгляд трудової мотивації з урахуванням специфіки банківської відображено в роботах А. Алавердова, О. Волгиной, В. Гаги, С. Соломанидіна, Ю. Одогова [1-4] та ін. Найбільше відображення питання розвитку трудової мотивації працівників банків знаходять у спеціалізованій економічній, фінансовій та внутрішньобанківській літературі.

Метою статті є аналіз комплексного підходу напрямків розвитку трудової мотивації працівників банку та визначення основних факторів, що впливають на неї.

Виклад основного матеріалу. Під мотивацією розуміють процес активізації мотивів працівників та створення збагаченого стимулами і можливостями серед-

овища, в якому людина актуалізує свої мотиви для їх спонукання до ефективної праці. Мотивація працівників впливає на їхню продуктивність і тісно пов'язана з результатами діяльності організації. Тому найважливішим завданням управління є мотивація персоналу для досягнення цілей організації. Для банку це можуть бути максимізація прибутку, надійність і стабільність, високі стандарти обслуговування клієнтів, удосконалення бізнес-процесів, динамічний розвиток, імідж та інші параметри, які повинні підкріплюватися реалізацією особистих цілей працівників банку. Якщо людина отримує задоволення від самого процесу роботи і при цьому отримує гідну матеріальну винагороду, організація функціонує успішно. Таким чином, метою мотивації є формування комплексу умов, що спонукають працівника до дій, спрямованих на досягнення мети з максимальним ефектом.

Базовими складовими системи мотивації праці є:

- матеріальне стимулювання;
- можливість самореалізації.

Згідно авторові класичної праці «Компенсаційний менеджмент» Р.І. Хендерсону в системі мотивації персоналу виділяють компенсаційні та некомпенсаційні компоненти, що впливають на підвищення мотивації співробітників. У підсистему компенсацій входять всі винагороди, які

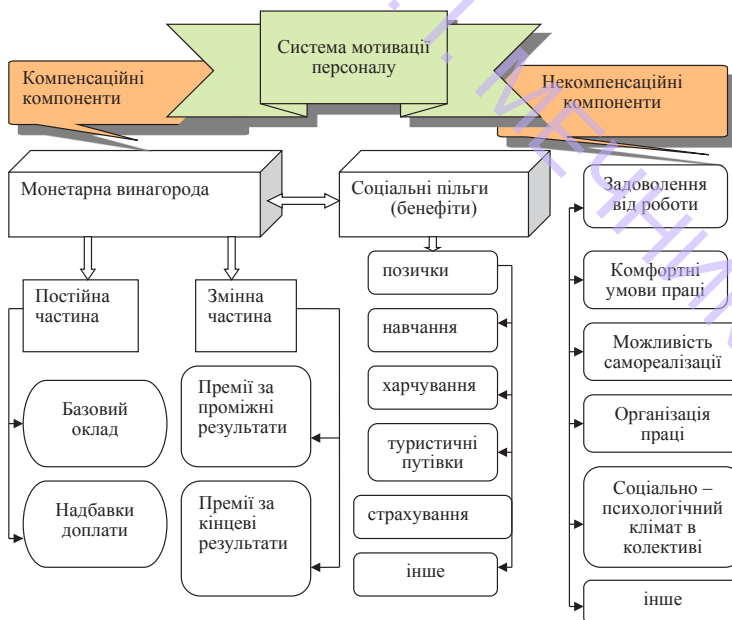


Рис. 1. Компоненти системи мотивації

можна класифікувати як монетарну і натуральну оплату. До монетарної оплати відносять всі грошові форми оплати. Натуральна оплата – це товари і послуги, які використовують замість грошей. Всі інші винагороди утворюють некомпенсаційну систему [5]. Компоненти системи мотивації розглянемо на рис. 1.

Аналізуючи, наскільки персонал задоволений роботою, керівник отримує інформацію про лояльність персоналу, яка проявляється прийняттям цінностей компанії, бажанням дотримуватися встановлених правил і норми поведінки, проявами гордості і відкритої демонстрації прихильності до компанії. Сформувати лояльність і мотивувати співробітників можна комплексно використовуючи і постійно удосконалюючи різні мотиваційні компоненти. Розглянемо деякі з них.

Одним із найвагоміших мотиваційних чинників є винагорода за працю. Кожна компанія використовує власну систему оплати праці, виходячи із специфіки бізнесу, цілей компанії і управлінської стратегії. Заробітна плата персоналу банку визначається особливостями різних видів банківської діяльності і умовами (в тому числі законодавчими вимогами) в країнах розміщення філії банку. Рівень зарплати банківських співробітників залежить від їх досвіду, займаної посади, рівня відповідальності, переліку обов'язків, мотиваційної політики прийнятої в банку, категорії банку. Таким чином, функції та оплата праці банківських службовців не можуть бути стандартизовані або уніфіковані, бо залежать від регіону розміщення філії банку, розмірів банку, результатів його діяльності, змісту і масштабів наданих послуг (кількості проданих банківських продуктів, залучених клієнтів тощо).

Адміністрації банку необхідно враховувати, що формування і величина прибутку залежать від обраної системи оплати праці. Розробляючи Положення про оплату праці і преміювання персоналу, необхідно систематично його вдосконалювати стосовно до мінливої економічної ситуації і доводити до відома працівників. Преміальна система повинна бути унікальною для кожного випадку і варіюватися в залежності від спеціалізації працівників. При цьому:

- премії не повинні бути занадто загальними і поширеними, оскільки в протилежному випадку їх будуть сприймати як частину звичайної зарплати в звичайних умовах;
- премія повинна бути пов'язана з особистим внеском працівника;
- повинен існувати прийнятний метод виміру цього збільшення продуктивності;
- працівники повинні відчувати, що премія залежить від додаткових, а не нормативних зусиль;
- додаткові зусилля працівників, стимульовані премією, повинні покривати витрати на виплату цих премій.

Встановлюючи види премій, необхідно аналізувати умови, при яких працівник може розраховувати на отримання премій, а також перелік умов, при яких розмір премії працівника може бути урізаний.

Істотним мотиваційним чинником є соціально-психологічний клімат у колективі. Сприятливий клімат в колективі є обов'язковою умовою підвищення продуктивності праці і задоволеності своєю роботою. Неможлива ефективна професійна діяльність без створення сприятливої психологічної атмосфери. Тому завданням керівників будь-якого рангу є формування і вдосконалення соціально-

психологічного клімату в колективі. Для цього необхідно здійснювати управлінську діяльність з урахуванням обставин, що впливають на психологічний клімат у колективі такими діями:

- проаналізувати основні причини виникнення конфліктних ситуацій у колективі, що дозволить прийняти найбільш правильне рішення для нейтралізації конфліктної ситуації або її розвороту в бік конструктивного конфлікту;

- розвивати і підтримувати високу якість керівництва. Для чого необхідно виявити потенційних і перспективних керівників. Виявлення лідерських якостей можна здійснити шляхом атестації або використовуючи численні методи оцінки керівників. Після виявлення здатних лідерів їх необхідно оцінити як високоякісні ресурси і забезпечити їх подальший розвиток;

- підвищувати інтенсивність у роботі. Управління показовою роботою колективу. Регулярна оцінка діяльності підрозділу при зустрічах керівника та його начальника;

- стимулювати через заохочення кращих, покарання гірших, висунення знають і перекази або звільнення некомпетентних;

- правильно мотивувати співробітників на досягнення поставлених цілей і здійснювати доброзичливий контроль. Це дозволить, з одного боку, згладити гострі кути і поліпшити психологічний клімат у колективі, з іншого боку – створити передумови для професійного росту членів колективу [6].

Позитивний психологічний настрій на трудову діяльність створюють умови праці. Добрі умови праці посилюють мотивацію незначно, тоді як погані умови різко знижують її [2]. Умови праці негативно впливають на стан здоров'я персоналу. Дослідження, проведені компанією HeadHunter [7], показали, що найважливіший фактор, який вплинув на погіршення здоров'я офісних працівників, – нервова робота. На другому місці – напружена атмосфера в компанії, незручне робоче місце (крісло, стіл та ін), багато зайвого шуму (занадто багато людей в одному приміщенні). Багато працівників страждають від незручного графіка роботи (постійно ненормований графік роботи, без відпусток, графік роботи більше 10 годин на день, відраджання, відсутність здорового харчування, дуже багато проектів і недостатньо співробітників (рис.2))

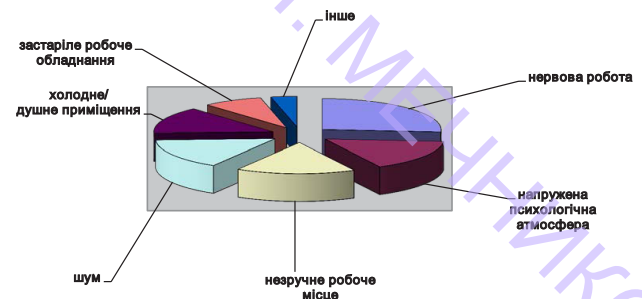


Рис. 2. Трудові фактори що впливають на здоров'я персоналу

Забезпечення гідних умов праці – одне з найважливіших обставин задоволеності персоналу своєю роботою і важливий фактор забезпечення високого рівня продуктивності праці. Саме тому забезпечення співробітників комфортними умовами для роботи є одним із пріоритетних завдань менеджменту. Адміністрації банку необхідно проводити оцінку умов праці працівників на підставі інструментальних вимірювань ряду

параметрів: санітарно-гігієнічних (освітленість, мікроклімат, неіонізуючі електромагнітні випромінювання тощо), соціально-психологічних (темп роботи, нервово-психічна напруга, монотонність роботи, організація робочого місця, режим праці і відпочинку), естетичних (архітектурно-художні якості інтер'єру), а також важкості та напруженості трудового процесу. Дії адміністрації банку повинні бути спрямовані на оптимізацію технології роботи як окремих процесів, так і поліпшення ергономіки та умов праці в цілому.

Наступним важливим мотиваційним компонентом є можливість реалізовуватися в професії. Кар'єрні можливості хвилюють всіх фахівців і входять в першу трійку значущих показників при зміні місця роботи. Часто замість слова «кар'єра» використовується словосполучення «соціальний ліфт». Кар'єру можна розглядати в трьох аспектах (рис. 3).

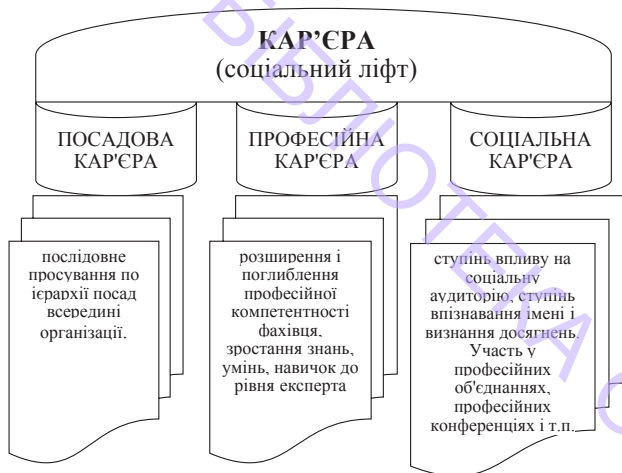


Рис. 3. Аспекти поняття «кар'єра»

Керівник, який використовує управління кар'єрою свого співробітника як інструмент мотивації, може оптимально впливати на потенційні можливості співробітників, даючи їм можливість реалізувати себе саме в тих областях, де ця реалізація принесе максимальну користь як підприємству, так і їм самим. Завдання керівника – надавати кращим співробітникам максимальні можливості для реалізації свого потенціалу та досягнення кар'єрних успіхів. У банку доцільно розробити систему підготовки кадрового резерву, що дозволить максимально розкрити потенціал перспективних співробітників і зайняти посаду у відповідності зі своїми особливостями та інтересами.

Одним з ключових мотиваційних факторів для співробітників, що найбільш зацікавлені в професійному, особистісному, кар'єрному розвитку, навчання є одним з ключових мотиваційних факторів. Мотивація навчанням передбачає:

- оплату банком навчання окремих працівників у вузах, технікумах, коледжах та інших навчальних закладах, включаючи додаткову навчальну відпустку студентам;
- навчання працівників з перспективою освоєння нової для банку області діяльності з подальшим відстеженням навчального ефекту;
- участь у внутрібанківському навчанні працівників безпосередньо керівниками і фахівцями банку;
- участь у різного роду конференціях, семінарах, симпозіумах з доповідями та іншими формами активної участі.

При цьому навчання має бути якісним і системним, а співробітникам необхідно забезпечити можливість застосування нових компетенцій на практиці. Якщо можливості просування співробітника немає, можна надати йому додаткові можливості – наприклад, навчати колег, брати участь в інноваційних проектах.

Важливим елементом системи мотивації є соціальна підтримка працівників, яка виражається в:

- оплати путівок у будинки відпочинку, санаторії, туристичних поїздок;
- проведенні оздоровчих заходів для працівників (заняття спортом тощо);
- проведенні оздоровчих заходів для дітей співробітників (конкурси, виїзди на природу, літній відпочинок тощо);
- медичному обслуговуванні працівників;
- продуктовому сервісі (масові закупівлі продуктів на осінньо-зимовий період);
- доставки працівників на роботу банківським транспортом і виконання разових заявок, пов'язаних з особистими проблемами.

Для працівника додаткові соціальні пільги та виплати підвищують добробут і якість трудового життя, створюють почуття стабільності, впевненості в завтрашньому дні і відчуття турботи компанії про людей. Продумана система додаткових пільг і компенсацій сприяє появі у працівників відчуття захищеності і комфорту, фактично задовольняючи його потреби.

Важливою складовою системи мотивації є відчуття приналежності працівника до процвітаючої компанії. Тому банківському менеджменту необхідно створити обстановку, що розташовує до спільної праці задля досягнення спільної мети. Тільки в умовах ділових і одночасно «сімейних» внутрішньобанківських відносин можна з радістю приходити на роботу і з небажанням йти додому. Для того, щоб це було саме так, необхідно:

- періодично проводити банківські заходи (це обов'язкові підведення підсумків роботи за місяць, це вечори відпочинку і виїзди за місто, спортивні турніри, внутрішньобанківське навчання тощо);
- залучати співробітників до процесу проведення найбільш значущих внутрішньокорпоративних змін, брати до уваги індивідуальність кожного, висловлювати особисту подяку за добре виконану роботу;
- ставитися до кожного співробітника як до основного капіталу банку.

Висновки. Банківська діяльність – це, насамперед, поле діяльності людей з їх інтересами, прагненнями, потенціалом інтелектуальної та психологічної енергії. І саме ефективна робота персоналу впливає на максимізацію прибутку, що є джерелом виплати дивідендів акціонерам, створення фондів банків, базою підвищення добробуту працівників банку. Їх творча активність, зацікавленість у результатах праці є на сучасному етапі головним резервом забезпечення конкурентоспроможності банку. Отже, організація ефективної системи мотивації персоналу є однією з найбільш складних практичних проблем менеджменту. Формування фундаментальних, комплексних мотиваційних програм для персоналу банку – завдання особливо актуальне, вирішення якого забезпечить ефективне впровадження сучасних економічних стратегій. Менеджменту необхідно постійно розробляти механізми процесів формування і розвитку мотивів поведінки працівників банку, знайти свій власний комплекс заходів, який краще підійде їх колективу, змусить працювати фахівців ефектив-

но і з повною віддачею для досягнення цілей банку і створити відповідну систему мотивації персоналу. З цією метою необхідно, насамперед, обґрунтувати доцільність використання в системі управління персоналом банку різних типів трудової мотивації, використовувати ефективні системи трудової мотивації працівників банків з урахуванням конкретних ситуаційних та особистісних факторів і постійно її удосконалювати.

Список літератури:

1. Алавердов А.Р. Организация управления персоналом современного банка: учеб. пособие / А.Р. Алавердов. – М. : «БДЦ-пресс», 2003. – 320 с.
2. Волгина О.Н. Мотивация труда персонала финансово-кредитных организаций / О.Н. Волгина; Под ред. Ю.П. Одегова. – М. : Изд-во «Экзамен», 2002. – 128 с.
3. Гага В.А. Мотивационные элементы организационных отношений в производственных и банковских корпорациях / Под ред. Б.С. Бурыхина. – Томск : Издат. Том. ун-та, 2003. – 238 с.
4. Соломанидина Т.О. Мотивация трудовой деятельности персонала: Учебно-практическое пособие/ Т.О. Соломанидина, В.Г. Соломанидин. – М. : Управление персоналом, 2005. – 278 с.
5. Хендерсон Р. Компенсационный менеджмент. Под ред. Горелова Н.А. – СПб. : Питер. – 2004. – 305 с.
6. Рекомендации по организации управленческой деятельности по формированию социально-психологического климата в коллективе // Rise Manager/ [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://www.risemanager.ru/rims-569-5.html> – заголовок с экрана.
7. Международный кадровый портал HeadHunter [Электронный ресурс] / официальный сайт [Http://Hh.Ua/](http://Hh.Ua/).
8. Жданов О.И. Социально психологический климат в коллективе // О.И. Жданов социальная психология управления персоналом [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2007/11/14/klimat_v_kollektive.html – заголовок с экрана.

Калиниченко Л. Л.

Украинская государственная академия железнодорожного транспорта

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОХОД К МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА БАНКА

Резюме

Рассмотрен комплексный подход организации системы трудовой мотивации работников банка и определены основные факторы, которые формируют лояльность персонала и усиление побудительных мотивов к высокопроизводительной деятельности. Обоснована целесообразность использования в системе управления персоналом банка таких типов трудовой мотивации работников, как система оплаты труда с учетом конкретных ситуационных и личностных факторов, обеспечение достойных условий труда, возможность реализоваться в профессии, благоприятный социально-психологический климат в коллективе, социальная поддержка работников, ощущение принадлежности к преуспевающей компании. Менеджменту рекомендовано постоянно разрабатывать механизмы процессов формирования и развития мотивов поведения работников банка, найти свой собственный комплексный подход, создать соответствующую систему мотивации персонала для достижения целей банка.

Ключевые слова: банк, мотив, мотивация, система мотивации персонала, компоненты системы мотивации, лояльность.

Kalinichenko L. L.

Ukrainian State Academy of Railway Transport

A COMPREHENSIVE APPROACH TO MOTIVATION OF THE BANK'S PERSONNEL

Summary

Considered an integrated approach directions of development work motivation of employees of the Bank and to determine the basic factors shaping the loyalty of staff and the strengthening of incentives to productive activity, full involvement of workers in the process of increasing production efficiency and increase the competitive advantage of the credit organization. The expediency of use in the management staff of the Bank of various types of work motivation of employees of banks with regard to the specific situational and personal factors. Analyzing how the staff is satisfied with the work, the Manager receives information about the loyalty of the staff, which is manifested by the adoption of the company's values, the desire to follow the rules and norms of behavior, manifestations of pride and public demonstration of affection for the company.

Key words: bank, motive, motivation, motivation system, components of the system of motivation, loyalty.

УДК 369.221:336

Кисільова І. Ю.

Запорізький національний університет

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИКА

Досліджено теоретичні аспекти оцінки фінансової надійності страховика. Розраховано показники фінансової надійності СК «Кредо-классик». Побудована математична модель оцінки фінансової надійності страховика.

Ключові слова: фінансова надійність страховика, показники фінансової надійності, математична модель.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкових відносин підвищуються вимоги до фінансової надійності страхової компанії. Тому пріоритетним стає не тільки облік грошових потоків компанії, але й комплексне дослідження її фінансово-економічного стану і фінансової надійності. Фінансова надійність – одна з найважливіших характеристик стану будь-якої організації та її поведінки щодо зовнішніх і внутрішніх змін. Від правильності визначення факторів фінансової надійності залежить точність визначення кількісних і якісних показників діяльності та безпосередньо фінансової стійкості страхових організацій.

Страховик, на відміну від промислових і комерційних підприємств, приймає від страхувальника гроші не в обмін на суто матеріальний товар або послугу, а в обмін на послугу, яка забезпечує страховий захист у вигляді майбутніх страхових виплат тільки тим страхувальникам, які зазнали збитків і потребують фінансової допомоги. Ця особливість (тобто «плата наперед») потребує певних гарантій щодо здатності страхової компанії відповідати за своїми зобов'язаннями перед страхувальниками. Однією з гарантій є фінансова надійність страховика. Вона постійно перебуває в центрі уваги як страховика, так і страхувальника та пов'язана з тарифною, фінансовою, інвестиційною, перестраховальною політикою страховика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних засад оцінки фінансової надійності страхових компаній здійснили Н.В. Ткаченко, Л.В. Ширінян, Г.М. Малинич, О.А. Бойко, [1-5] та інші науковці.

В роботі Г.М. Малинич [4, с. 88-90] проаналізовано існуючі методику оцінки фінансової надійності страховиків, проаналізовано також системи показників оцінки фінансової надійності та визначено їх переваги та недоліки. Аналіз факторів, які впливають на фінансову стійкість страховика, здійснено в роботі Л.В. Ширінян [3, с. 8-10].

Питання управління фінансовою надійністю страховика та методи управління розглянуто в роботі [6, с. 138-140].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В розглянутих методиках оцінки фінансової надійності страхової організації застосовується або певна система не пов'язаних між собою показників, або використаноється узагальнюючий показник, який враховує обмежену кількість факторів та не враховує, зокрема, вплив зовнішніх факторів. Тому вважається доцільним розробка інтегрального показника оцінки фінансової надійності страховика із врахуванням ширшого переліку факторів. Робота виконана на матеріалі страхової організації ЗАО СК «Кредо-классик»

Мета статті. Головною метою цієї роботи є огляд методів оцінки фінансової надійності страховика, визначення факторів впливу на фінансову надійність; проведення оцінки фінансової надій-

ності СК «Кредо-классик» та побудова інтегрального показника оцінки фінансової надійності.

Виклад основного матеріалу. Фінансова надійність страховика – це спроможність страховика виконати страхові зобов'язання, прийняті за договорами страхування та перестраховання у випадку впливу несприятливих чинників. Тому стійка фінансова надійність страхових операцій дає змогу страховикові виконати усі зобов'язання за будь-яких несприятливих обставин.

Фактори впливу на фінансову надійність розділяються на внутрішні та зовнішні [5].

До зовнішніх належать фактори, обумовлені впливом зовнішнього середовища тобто фактори, що визначають стан фінансового ринку, національної й світової економіки, політичний клімат в країні, а також форс-мажорні обставини. Якщо ж дія зовнішнього середовища відносно стабільна, то остаточне положення підприємства визначається внутрішніми факторами.

До внутрішніх належать фактори, обумовлені професійним рівнем персоналу і якістю менеджменту, а також стратегією підприємства, забезпеченістю власним капіталом, внутрішня політика підприємства. Крім того, до внутрішніх факторів надійності підприємства відноситься фінансова звітність, її якість, склад акціонерів, розмір та масштаби діяльності консервативність, прозорість і публічна активність.

У зарубіжному страховому менеджменті активно використовується класифікація чинників за можливістю управління ними. З цих позицій чинники стійкості можуть бути такими, що піддаються і не піддаються управлінню, тобто керовані та некеровані. При цьому прийнято основні керовані чинники, інші керовані чинники і ринкові (частково керовані і некеровані) чинники (таблиця 1) [6, с. 139-140].

Таким чином, проблема забезпечення фінансової надійності страхової компанії є багатофакторним завданням і вимагає комплексної оцінки.

На сьогодні у вітчизняній науці і практиці не існує єдиного підходу до системи показників фінансової стійкості страхових компаній. У більшості методик пропонується оцінювати фінансову стійкість страхових організацій на основі системи показників фінансової стійкості будь-якого суб'єкта господарювання з адаптацією їх до галузевих особливостей даної сфери.

Поширеними є методичні підходи оцінки фінансової надійності страхової організації, в основу яких покладено розрахунок одиничного показника фінансової надійності страхової компанії або сукупності показників.

В роботах [7, с. 48-50; 8] для оцінки фінансової надійності страхової компанії пропонуються такі показники: поточна надійність, надійність перестраховальної діяльності, поточна ліквідність, рівень платоспроможності.

Таблиця 1
**Поділ факторів фінансової надійності страховика
за можливістю управління**

Внутрішні (керовані)	Зовнішні (некеровані)	Змішані
якість страхового портфеля	кон'юнктура ринку	страхові резерви
склад і структура витрат, стратегія компанії стосовно витрат	інфляція, час, тривалість звітного періоду	статутний фонд, його розмір, структура і склад
склад і структура тарифної ставки		система перестраховування
гарантійні фонди страховика, участь у централізованих резервних фондах і добровільних фондах страхових гарантій		ступінь залучення страхової організації в інвестиційну діяльність
стратегія страхової організації стосовно чистого прибутку		мобільність компанії
маркетингова політика і менеджмент страхової компанії		оптимальна структура страхової організації

Недоліками такого підходу можна визначити:

1) жоден з показників не визначає економічної суті фінансової надійності страхової компанії;

2) запропоновані показники не дозволяють цілком виміряти всю багатогранність надійності фінансового стану страхової компанії, а можуть лише стати складовою системи показників. Показник поточної надійності відображає лише збитковість страхової суми, а показник надійності перестраховальної діяльності – питому вагу страхових платежів, переданих у перестраховування.

3) відсутність нормативних значень показників не забезпечує порівнянності між страховими компаніями та еталоном

І.О. Ковтун пропонує методику [9, с. 210-215] оцінки фінансової надійності страхової компанії, яка полягає у визначенні узагальнюючого показника – коефіцієнта фінансової надійності страхової компанії. Перевагою даної методики є простота її застосування. Інформаційною базою для неї виступає публічна звітність страхової компанії, яка є доступною для всіх зацікавлених осіб. Однак представлена методика має низку недоліків [4, с. 88]:

1) алгоритм розрахунку коефіцієнта платоспроможності не враховує особливості фінансового механізму функціонування страхової компанії. Він відображає лише рівень покриття власним капіталом страхових резервів, але страхова компанія зазвичай має також і інші зобов'язання (довгострокові, поточні);

2) відсутні нормативні значення показників фінансової надійності;

3) відсутнє нормативне значення коефіцієнту фінансової надійності, що унеможливує проведення порівнянь та позбавляє методику практичної цінності.

А. Шихов [10, с. 180] використовує для кількісної оцінки фінансової надійності та платоспроможності страхової організації відносні показники фінансового стану страхової організації.

Методика оцінки фінансової надійності, яка запропонована Д. Мудриком [11, с. 15-16], заснована на структуруванні капіталу страховика і розглядає чотири показники (коефіцієнти) фінансо-

вої надійності. Значення цих коефіцієнтів наочно проявляються в динаміці, що дає інформацію про коригування оперативної діяльності страховика. Таким чином, фінансова надійність страховика оцінюється як оптимальне співвідношення між структурними елементами капіталу компанії.

З метою стандартизації процедур здійснення аналізу діяльності страховиків ДКРРФПУ видала Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків [12]. Відповідно до них здійснюється аналіз капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, доходності та ліквідності. На основі цієї методики – тестів раннього попередження (далі – ТРП) – визначається рівень фінансової надійності страхової компанії. Інформаційним забезпеченням цієї методики є публічна звітність та Звіт про доходи і витрати страхової компанії, який належить до внутрішньої звітності. ТРП передбачають розрахунок одинадцяти показників для страхових компаній з ризикового страхування і дев'ять – для компаній страхування життя. Відповідно до них здійснюється аналіз капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, доходності, ліквідності і надається відповідна оцінка. Оцінки виставляються по 4-х бальній системі і в залежності від діапазону, в який потрапило значення відповідного показника («1» – стійка; «2» – задовільна; «3» – гранична; «4» – незадовільна) [12].

Для тестів раннього попередження розраховуються наступні показники: дебіторської заборгованості, ліквідності активів, ризику страхування, зворотний показник платоспроможності, показник доходності, обсягів страхування (андерайтингу), змін у капіталі, змін у сумі чистих премій за всіма полісами, незалежності від перестраховування, відношення чистих страхових резервів до капіталу, доходності інвестицій.

Наступним кроком при проведенні тестів раннього попередження є визначення оцінок компанії за кожним з розрахованих показників. Для цього на підставі Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків проводиться порівняння фактичних значень з нормативними, що встановлюються регулятором, за результатами чого страховик отримує фактичну оцінку за певним напрямком фінансової діяльності, на їх підставі відбувається розрахунок загальної оцінки діяльності страхової компанії за звітний період. Загальна оцінка, яку отримує страховик, дорівнює сумі добутків фактичних оцінок та коефіцієнтів їх значущості, що також встановлюються регулятором.

Тести раннього попередження, як методика оцінки фінансової надійності страхової компанії, є найбільш завершеною, однак не позбавленою недоліків. Серед них, зокрема:

1) сукупність показників, що створюють систему показників оцінки фінансової надійності страхової компанії, не відображає суттєвих властивостей досліджуваного явища;

2) в літературі відсутній єдиний підхід до визначення рівня теоретичних значень показників, що є складовими узагальнюючого показника, що вимагає проведення ґрунтовного їх аналізу;

3) коефіцієнти важливості окремого показника в інтегральному показнику фінансової надійності страхової компанії не враховують особливостей функціонування страховика;

4) 4-бальна система оцінювання не дозволяє врахувати динаміку рівня фінансової надійності страхової компанії.

Проведемо оцінку фінансової надійності страхової організації ЗАО «СК «Кредо-Классик», яка

входить у склад UNIQA Group (Австрія) [13]. Показники фінансової надійності страхової організації СК «Кредо-классик» наведено в таблиці 2:

Таблиця 2
Показники оцінки фінансової надійності СК «Кредо-классик»

Показник	Роки		
	2010	2011	2012
Оцінка за допомогою одиничних показників [7, с. 48-50; 8]			
Поточна надійність	2,39	2,39	1,43
Надійність перестраховальної діяльності	0,024	0,024	0,014
Поточна ліквідність	10,14	11,45	5,57
Рівень платоспроможності	6,67	4,65	5,18
Забезпеченість страховими резервами	0,67	0,50	0,46
Розрахунок коефіцієнта фінансової надійності [9, с. 210-215]			
Коефіцієнт ліквідності	10,14	11,45	5,57
Коефіцієнт платоспроможності	6,67	4,65	5,18
Коефіцієнт рентабельності	-0,05	0,15	0,16
Коефіцієнт фінансової надійності	-1,84	2,83	2,15
Розрахунок відносних показників надійності (В. Шихов) [10, с. 180]			
Коефіцієнт власного капіталу, %	61,81	57,64	53,10
Коефіцієнт залученого капіталу, %	17,7	20,75	14,58
Коефіцієнт загальної ліквідності	10,14	11,45	5,57
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	8,86	8,26	2,77
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,88	0,87	1,11
Методика, яка застосовує структурування капіталу страховика (Д. Мудрик) [11, с. 15-16],			
$K_{ф1} = СК / КК$ (СК – власний капітал; КК – капітал страховика).	0,62	0,58	0,53
$K_{ф2} = СР / КК$ (СР – страхові резерви)	0,61	0,64	0,51
$K_{ф3} = (Об - СР) / КК$ (Об – зобов'язання страховика)	0,0033	0,054	0,196
$K_{ф4} = СК / (СР - ПСР)$ (ПСР – частка перестраховиків в страхових резервах)	0,31	0,37	0,26
Показник фінансової надійності за методикою ТРП [12]	2,5	3,1	2,45

Узагальнюючи отримані результати, можна побачити, що показники, які характеризують фінансову надійність страхової організації, мають загальну тенденцію до зниження, що означає зниження фінансової надійності страхової організації СК «Кредо-классик».

Надалі побудуємо інтегральний показник рівня фінансової надійності із використанням нормованих показників за допомогою методу прогнозування та трендового аналізу, для чого використаємо показники фінансового стану СК «Кредо-классик». Побудова математичної моделі управління фінансовою надійністю страховика дасть можливість оцінити загальну тенденцію зміни рівня фінансової надійності та отримати прогнозоване значення цього показника на майбутній період [14].

Перевагою такого підходу є врахування як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, а також застосування нормованих коефіцієнтів, що дає змо-

гу встановити граничний рівень інтегрального показника фінансової надійності.

Застосуємо алгоритм розрахунку інтегрального показника рівня фінансової надійності на основі показників фінансової діяльності підприємства.

До основних етапів алгоритму можна віднести [14]:

- визначення складу показників, які адекватно відображають стан функціонування економічної системи;

- аналіз та прогнозування значень цих показників;

- визначення та аналіз стабілізуючих та дестабілізуючих факторів (загроз), які впливають на рівень фінансової надійності підприємства, а також аналіз причинно-наслідкових зв'язків цих факторів та основних показників функціонування підприємства;

- вибір методів оцінки рівня фінансової надійності;

- розробка рекомендацій щодо покращення рівня фінансової надійності підприємства.

Визначимо склад показників, які характеризують фінансовий стан підприємства та розділимо показники на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні показники поділяються на показники оцінки рівня управління, показники оцінки платоспроможності та фінансової стійкості, показники оцінки ділової активності та показники оцінки ринкової стійкості [14]:

Внутрішні:

- x_1 – рівень виплат; x_2 – забезпеченість страховими резервами; x_3 – участь перестраховика; x_4 – коефіцієнт платоспроможності; x_5 – коефіцієнт поточної ліквідності; x_6 – коефіцієнт перестраховування; x_7 – тривалість операційного циклу; x_8 – коефіцієнт оборотності запасів.

Зовнішні показники враховують загальноекономічну ситуацію в країні та ефективність функціонування економіки держави:

- x_9 – коефіцієнт інфляції; x_{10} – темпи приросту ВВП, оскільки цей показник відображає продуктивність економіки в цілому

Після визначення необхідних коефіцієнтів розрахуємо нормовані значення показників, які характеризують рівень фінансової надійності підприємства.

Нормовані значення показників розраховуються за формулою:

$$y_{it} = x_{it} / \max x_{it}. \quad (1)$$

Величини y_{it} характеризують відносне відхилення значення кожного показника фінансової надійності підприємства відносно максимально досягнутого значення за період, що розглядається.

Інтегральний показник рівня фінансової надійності страхової організації на основі значень кожного показника розрахуємо за формулою:

$$Y_t = y_{1t} * y_{2t} * \dots * y_{nt}, \quad (2)$$

де n – загальна кількість показників, які характеризують фінансову надійність страховика ($n = 14$),

t – номер часового періоду (дані з 2008 року по 2012 рік) ($t = 5$).

Значення рівня фінансової надійності підприємства у кожний момент часу буде деяким числом з проміжку $[0, 1]$. При цьому чим вище значення інтегрального показника Y_t , тим більш фінансово стабільним є підприємство (вищий рівень фінансової надійності) і навпаки.

Значення інтегрального показника рівня фінансової надійності представлено в табл. 3:

Таблиця 3
Значення інтегрального показника рівня фінансової надійності

t	1	2	3	4	5
Y _t	0,01776	0,02096	-0,00305	0,00053	-0,00052

Наступний крок побудови моделі фінансової надійності підприємства – отримання прогнозованих значень інтегрального показника фінансової надійності підприємства за допомогою трендового аналізу.

Для Y_t було побудовано декілька трендових моделей: лінійну, логарифмічну, показникову, та поліноміальні лінії трендів. Було визначено, що найкращою трендовою моделлю для прогнозування інтегрального показника рівня фінансової надійності є показникова функція, оскільки коефіцієнт детермінації цієї моделі є найбільшим.

Обрана трендова модель інтегрального показника рівня фінансової надійності підприємства має вигляд:

$$Y_t = 0,1129^t - 0,0028. \quad (3)$$

Значення інтегрального показника рівня фінансової надійності підприємства відповідно до отриманої трендової моделі на наступний період дорівнює Y₆ = - 0,003.

Отже, можна побачити, що результати оцінки рівня фінансової надійності СК «Кредо» свідчать про наявність негативних тенденцій щодо забезпечення фінансової надійності. Для усунення цієї тенденції підприємству необхідно взяти таких заходів: підвищити ефективність використання основних засобів та обігових коштів під-

приємства; удосконалити маркетингову систему просування продукції на товарних ринках; змінити підхід до структури витрат на виробництві, відмовитись від надлишкових витрат; підвищити економічну зацікавленість у результатах виробництва з боку працівників; переглянути політику розміщення власного та іншого капіталу в рентабельні активи.

Висновки і пропозиції. Основними і найбільш важливими науковими та практичними результатами роботи є такі:

1. Розв'язання проблеми забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є багатофакторним завданням. Визначено фактори, що впливають на фінансовий стан страхової компанії та здійснено упорядкування факторів за можливістю управління.

2. Оцінка фінансової надійності СК «Кредо» проводилась із використанням одиничних показників, узагальнених показників, тестів раннього попередження та авторських методик. Показано, що фінансова надійність СК «Кредо-классик» має тенденцію до зниження.

3. Запропоновано інтегральний показник оцінки фінансової надійності страховика, який враховує як внутрішні, так і зовнішні фактори, та враховує нормовані значення фінансової надійності. Розроблено математичну модель управління фінансовою надійністю страховика на основі трендового аналізу.

Подальшим напрямком дослідження є вдосконалення запропонованого показника та узагальнення отриманої математичної моделі.

Список літератури:

- Ткаченко Н.В. Основні напрями забезпечення фінансової стійкості страховиків у посткризовий період. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14). – С. 291–297.
- Ткаченко Н.В. Рейтинг фінансової стійкості страхових компаній та основні підходи до його класифікації / Н.В. Ткаченко // Світ фінансів. – 2009. – № 4(21) – С. 182–190.
- Ширінян Л.В. Фінансова стійкість страхових компаній та шляхи її забезпечення / Л.В.Ширінян : автореферат дис. на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук. – 08.00.08 – Фінанси, гроші та кредит. – Харків, 2007. – 35 с.
- Малинич Г.М. Методичні підходи до аналізу фінансової надійності страхових компаній: переваги та недоліки // Г. Малинич / Вісник Київського національного економічного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – № 113-114. – С. 87–91.
- Бойко О.А. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії [електронний ресурс] / О.А. Бойко // Економічні науки. – 2010. – №7. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2010_7_4/4.pdf.
- Плиса В.Й. Управління фінансовою стійкістю страховика / В.Й. Плиса // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 136–143.
- Єрмоленко А. Визначення фінансової надійності страхових компаній / А. Єрмоленко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4. – С.46–52.
- Ліщук С.А. Фінансова надійність страховика / С.А.Ліщук, Я.В.Черниш, Н.Н.Британська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/lischuk-sa-chernish-yav-britanska-nn-finansova-nadiynist-strahovika/>.
- Основи актуарних розрахунків: навч.-метод. Посіб. / за ред. І.О. Ковтуна. – К. : Алерта, 2004. – 328 с.
- Шихов А.К. Страхование / А.К.Шихов. – М. : КноРус, 2000. – 320 с.
- Мудрик Д. Контроль и оценка ситуации. Анализ финансового состояния страховых компаний / Д.Мудрик // Страховой аудит. – 2007. – № 2. – С. 14–16.
- Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17.03.2005 № 3755 [електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v3755486-05>.
- Офіційний сайт СК «Кредо-классик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : skcredo.com.ua/public/index.php?tmpl=0&id=2&iid=47.
- Кишинська К.А. Застосування методу прогнозування трендового аналізу в побудові моделі управління фінансовою безпекою підприємства. – Електронний ресурс: Режим доступу : www.rusnauka.com/5SWMN2012/Economics/8_101045.doc.htm.

Кисилева І. Ю.

Запорозький національний університет

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ НАДЕЖНОСТИ СТРАХОВЩИКА

Резюме

Исследованы теоретические аспекты оценки финансовой надежности страховщика. Рассчитаны показатели финансовой надежности СК «Кредо-классик». Построена математическая модель оценки финансовой надежности страховщика.

Ключевые слова: финансовая надежность страховщика, показатели финансовой надежности, математическая модель.

Kisilyova I. Yu.

Zaporizhzhya National University

INSURER'S FINANCIAL RELIABILITY ESTIMATION

Summary

The theoretical aspects of insurer's financial reliability were investigated. Indexes of insurance organization «Kredo-classic» financial reliability were calculated. Mathematical model of insurer's financial reliability estimation have been constructed.

Key words: insurer's financial reliability, indexes of financial reliability, mathematical model.

УДК 336.1

Сочка К. А.

Кіях М. М.

Ужгородський національний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Досліджено проблеми формування доходів місцевих бюджетів в Україні. Проаналізовано основні джерела їх формування, наведено структуру доходів конкретного місцевого бюджету. Запропоновано деякі заходи щодо вирішення проблем формування доходної частини місцевих бюджетів в сучасних умовах.

Ключові слова: доходи місцевих бюджетів, власні доходи, закріплені доходи бюджетів, органи місцевого самоврядування, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. Важливою передумовою розвитку інституту місцевого самоврядування в Україні є формування його надійної фінансової бази, основу якої становлять місцеві бюджети. Формування доходної частини місцевих бюджетів в сучасних умовах відбувається у складних умовах зумовлених як суто фінансово-економічним, так і політичними чинниками. Недостатня фінансова автономія органів місцевого самоврядування, нестача фінансових ресурсів та нестабільність у них окремих доходних джерел стали проблемою загальнодержавної ваги, яка потребує подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень публікацій. Проблемам фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування присвятили свої праці багато вітчизняних вчених, зокрема О. Кириленко, Ц. Огонь, І. Луніна, К. Павлюк, Л. Синявська, Н. Гагіра, О. Солдатенко, Л. Скиба, С. Слухай, С. Хімченко, С. Юрій та інші. Аналіз рівня дослідженості даної теми показує, що окремі проблеми, пов'язані з формуванням доходів місцевих бюджетів (зокрема, питання низької забезпеченості власними та закріпленими доходами для фінансування видаткових повноважень) до цього часу залишаються невирішеними, що і визначає потребу в подальшому їх вивченні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з прийняттям нової редакції Бюджетного кодексу України у 2010 році дещо обмежилися джерела доходів районних бю-

джетів, що вимагає вироблення адекватних заходів для мінімізації дефіциту місцевого бюджету у сьогоdnішніх умовах. Проблематика наповнення місцевих бюджетів районного рівня фінансовими ресурсами ще недостатньо висвітлена і вимагає подальшої наукової та практичної розробки.

Мета статті. Метою роботи є подальше дослідження економічної сутності, складу та структури фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, визначення ролі різних груп (податків, неподаткових надходжень і трансфертів) у формуванні доходів місцевих бюджетів на прикладі бюджету районного рівня.

Виклад основного матеріалу. Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування – це фонди грошових коштів адміністративно-територіальної одиниці, що формуються внаслідок надходжень у різних формах у процесі перерозподілу ВВП і забезпечують фінансування власних та делегованих функцій місцевої влади [1].

Основна частина фінансових ресурсів регіонів зосереджена у місцевих бюджетах. Місцеві бюджети – це сукупність фінансових ресурсів, якими розпоряджаються органи місцевої влади для виконання покладених на них завдань і функцій. Як основа фінансової бази органів місцевого самоврядування і складова частина бюджетної системи країни місцеві бюджети відіграють значну роль в забезпеченні грошовими коштами заходів економічного і соціального розвитку окремих регіонів.

Доходи місцевих бюджетів формуються на відповідній законодавчій базі: Конституція України, Бюджетний кодекс, Податковий кодекс, Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» та інші нормативні акти [2].

Фінансові проблеми місцевої влади набули великої гостроти. Хронічна нестача фінансових ресурсів у органів місцевого самоврядування та нестабільність їхніх доходних джерел стали проблемою справді загальнодержавної ваги. Як наслідок, на місцях не вирішуються найболючіші життєві проблеми людей, занепадають міське господарство, соціально-культурна сфера, освіта, охорона здоров'я, погіршується стан доріг та інших засобів комунікації. До цього додається ще й надзвичайно неефективна, збанкрутіла система менеджменту як у центрі, так і на місцях, що базується на старих управлінських традиціях, коли все намагалися вирішувати з єдиного центру. За цих умов саме процес прискореного формування місцевих фінансів має стати серйозним фактором стабілізації ситуації в країні.

Відповідно до положень Бюджетного кодексу України місцевий бюджет складається із надходжень і видатків на виконання повноважень органів влади Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування. Доходи включають власні та закріплені загальнодержавні податки та інші платежі. До надходжень місцевих бюджетів включаються також трансферти з інших бюджетів, дотації та субвенції та запозичення для тих бюджетів, які мають права приймати бюджет з дефіцитом згідно з положеннями Бюджетного кодексу [3].

Частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України протягом останніх років значно скоротилася, а у перерозподілі ВВП вона зовсім незначна. Це свідчить про обмеженість впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічні процеси в країні через недостатній рівень забезпечення їх власними фінансовими ресурсами.

В цілому частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України за останній період складає близько 1/4 від загального обсягу надходжень, що підтверджує тезу про високий рівень централізації фінансових ресурсів на національному рівні та поступове зменшення ролі місцевих бюджетів у розподілі ВВП.

Як зазначалося вище, Бюджетним кодексом у редакції 2010 року змінено перелік доходів, які закріплюються за рівнями місцевих бюджетів, а також нормативи зарахування за окремими з них (табл. 1).

Відповідно до бюджетної класифікації всі доходи бюджетів за економічною природою поділились на:

Таблиця 1

Порівняльний перелік доходів районних бюджетів, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів [3, 4]

Бюджетний Кодекс (від 21.06. 2001, ст. 66)	Бюджетний Кодекс (від 08.07.2010, ст. 66)
1) 50 відсотків податку на доходи громадян, що справляється на території сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань; 2) 15 % плати за землю, що сплачується на території сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань; 3) плати за ліцензії на провадження певних видів господарської діяльності та сертифікати, що видаються районними держадміністраціями; 4) плати за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності, що справляється районними державними адміністраціями; 5) надходження адміністративних штрафів, що накладаються районними державними адміністраціями або утвореними ними в установленому порядку адміністративними комісіями	1) 50 відсотків податку на доходи фізичних осіб, що сплачується (перераховується) згідно з Податковим кодексом України на території сіл, їх об'єднань, селищ, міст районного значення; 2) плата за ліцензії на певні види господарської діяльності та сертифікати, що видаються районними державними адміністраціями; 3) реєстраційний збір за проведення державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, що справляється відповідними районними державними адміністраціями.

1) податкові надходження (податки на доходи, на прибуток, на збільшення ринкової вартості, податки на власність, збори за спеціальне використання природних ресурсів, внутрішні податки на товари та послуги, податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції, інші податки);

2) неподаткові надходження (доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори і платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу, надходження від штрафів та фінансових санкцій, інші неподаткові надходження);

3) доходи від операцій з капіталом (надходження від продажу основного капіталу, державних запасів товарів і нематеріальних активів, податки на фінансові операції та операції з капіталом);

4) офіційні трансферти (від органів державного управління інших рівнів, з недержавних джерел) [5].

Для детальнішого вивчення проблем формування доходів місцевих бюджетів у практичній площині розглянемо особливості складу та структури доходів на прикладі конкретного місцевого бюджету (табл. 2).

Аналіз даних табл. 2 демонструє постійне фактичне недовиконання коштів в розрізі всіх видів доходів, зокрема найменший відсоток виконання плану спостерігається по доходах від операцій з

Таблиця 2

Динаміка виконання доходів районного бюджету Ужгородського району за 2011-2013 роки, тис. грн., [6]

	2011 р.			2012 р.			2013 р.		
	План	Факт	% виконання плану	План	Факт	% виконання плану	План	Факт	% виконання плану
Податкові надходження	31 947,0	31 007,2	97,0	35 576,9	33 260,8	93,5	38 762,7	34 459,0	88,9
Неподаткові надходження	1 629,6	1 389,9	85,3	1 453,9	1 464,3	100,7	1 528,9	1 329,1	86,9
Доходи від операцій з капіталом	1 300,4	599,8	46,0	1 500, 0	719,7	48,0	540,0	475,5	88,0
Офіційні трансферти	142 394,1	141 734,9	99,5	169 054,2	167 359,1	99,0	193 850,0	189 260,4	97,6
ВСЬОГО	340877.1	32 996.9	98.6	207 585.1	202 080.9	97.7	234 879.8	225 524.0	96.0

капіталом – 46% у 2011 р., 48% у 2012 р. та 88% у 2013 р. Як бачимо, здійснити виконання плану на 100 % не вдалося в жодному із досліджуваних років. Так, у 2011 році виконання дохідної частини районного бюджету було здійснено на 98,6%, у 2012 році – на 97,7%, 2013 році – 96%. Це зумовлено низкою проблем, пов'язаних з недосконалим механізмом формування доходів місцевих бюджетів та недоліками у бюджетному законодавстві. Слід зазначити, що на найкращому рівні забезпечується виконання офіційних трансфертів – 99,5% (2011 р.), 99,0% (2012 р.) та 97,6% (2013 р.), що обумовлюється чинним порядком їх розрахунку та перерахування.

Вивчення структури доходів районного бюджету дає можливість оцінити вагомість конкретних груп у формуванні дохідних джерел бюджету (табл. 3).

Аналіз даних табл. 3 підтверджує вагому роль офіційних трансфертів, що надаються даному місцевому бюджету бюджетами вищого рівня, а також надходять з сільських та Середнянської селищної рад. Так, питома вага міжбюджетних трансфертів є найбільшою і має тенденцію до зростання (від 81,1% у 2011 р. до 83,9% – у 2013 р.). Доходи від операцій з капіталом та неподаткові платежі практично не відіграють значної ролі у формуванні даного місцевого бюджету, їх відсоткове значення залишається вкрай низьким протягом останніх трьох років. Податкові доходи формуються за рахунок податку на доходи фізичних осіб, їх частка поступово зменшується (від 17,8% у 2011 р., до 15,3% – у 2013 р.)

У структурі доходів місцевих бюджетів порівняно з попередніми роками можна відмітити певне зростання частки офіційних трансфертів з одночасним зменшенням податкових доходів.

Доволі незначні доходи приносять неподаткові надходження (адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності, власні надходження бюджетних установ) та доходи від операцій з капіталом (кошти від продажу землі).

Розширення функцій і повноважень органів місцевого самоврядування, що мало місце протягом останніх років, не супроводжувалося адекватним збільшенням фінансових ресурсів, що надходять у їх розпорядження. Незначними залишаються власні доходи, зокрема місцеві податки і збори, а також надходження від операцій з капіталом та неподаткових надходжень. Постійно зростає залежність місцевих бюджетів від дотацій з державного бюджету, тому подальшого вдосконалення потребує порядок розрахунку трансфертів.

Закон України про Державний бюджет України визначає розподіл бюджету на загальний та спеціальний фонди, джерела яких формуються виключно законами України.

Як показує практика, доходи загального фонду значно перевищують доходи спеціального фонду, що зумовлено характером формування даних фон-

дів та напрямками використання їх коштів: у загальному фонді акумулюються кошти, необхідні для фінансування виконання основних функцій і завдань держави та органів місцевого самоврядування, а спеціальний фонд передбачає предметно-цільове використання бюджетних коштів за бюджетним призначенням, що сприяє посиленню централізованого регулювання коштів бюджетних установ.

Динаміка доходів окремих фондів бюджету районного Ужгородського району зображені на рис. 1.

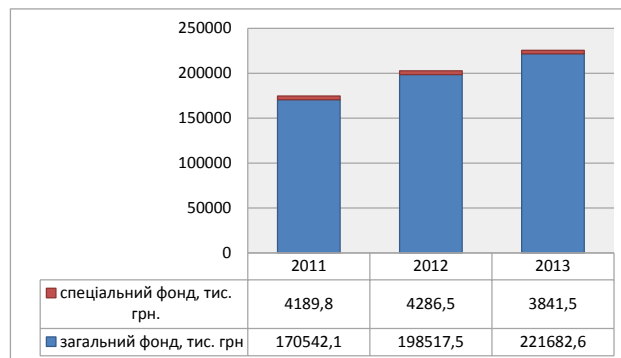


Рис. 1. Динаміка доходів районного бюджету Ужгородського району у розрізі загального та спеціального фондів за 2011-2013 роки, тис. грн. [4]

На рис. 1. показано, що доходи районного бюджету Ужгородського району за останній період зростають як в цілому, та і у розрізі загального та спеціального фондів, причому доходи загального фонду в разі перевищують надходження до спеціального. Аналізуючи дані, показані на рисунку, можна зробити висновок, що спеціальний фонд склав у 2011 році 97,6% загальних доходів даного районного бюджету, а спеціальний – 2,4%; у 2012 році загальний фонд склав 97,8%, спеціальний – 2,2%, а у 2013 році – 98,2% загальний фонд і 1,8% – спеціальний. Тобто у 2013 році доходи загального фонду зросли на 51 млн грн порівняно з аналогічним показником 2011 року та на 23 млн грн. – порівняно з 2012 роком. Доходи спеціального фонду, навпаки, зменшилися за останній період і склали у 2013 р. на 445 тис. грн менше, ніж у 2012 р. та на 348 тис. грн – ніж у 2011 р.

До найбільш гострих проблем у сфері формування місцевих бюджетів, а також їхніх відносин із державним бюджетом України, у першу чергу, варто віднести використання вільних бюджетних коштів, нестабільність доходної бази, неефективну систему вилучення надлишків загальнодержавних податків, недостатнє фінансування з державного бюджету.

Ще однією проблемою є невідповідність делегованих повноважень місцевих органів влади і надходженню коштів на ці цілі. Ситуацію ускладню-

Таблиця 3

Динаміка структури доходів районного бюджету Ужгородського району, % [6]

	2011		2012		2013	
	Тис. грн.	Частка, %	Тис. грн.	Частка, %	Тис. грн.	Частка, %
Податкові надходження	31007,2	17,8	33260,8	16,4	34459,1	15,3
Неподаткові надходження	1389,9	0,8	1464,3	0,7	1329,1	0,6
Доходи від операцій з капіталом	599,8	0,3	719,7	0,4	475,5	0,2
Офіційні трансферти	141734,9	81,1	167359,1	82,5	189260,0	83,9
Разом	174731,9	100	202803,9	100	225524,0	100

ють органи державної влади, які при складанні бюджету і визначенні розмірів трансфертів «забувають» забезпечити фінансуванням усі передані на місця повноваження. Крім того, регіони України дуже різняться за рівнем життя, промислового виробництва, розвитку підприємництва. А українська бюджетна система передбачає «подушне» вирівнювання бюджетних витрат.

В економічно розвинених країнах фінансові проблеми регіонів розв'язуються через надання місцевим органам влади стабільно закріплених доходних джерел, розширення сфери місцевого оподаткування та реформування всієї системи міжбюджетних взаємовідносин. Однак практика України вже виявила численні конфлікти між державою і керівниками органів місцевого самоврядування у фінансовій сфері. Така ситуація є наслідком того, що більшість проблем місцевих фінансів, як і місцевого самоврядування загалом, залишаються неврегульованими в праві.

У країнах з розвинутою економікою важливе місце у формуванні доходів місцевих бюджетів належить місцевим податкам та зборам, надходження від яких зараховуються безпосередньо до доходів бюджетів місцевого самоврядування. Однак досвід застосування місцевих податків і зборів в Україні засвідчує поки що про незначну їхню роль у формуванні фінансів органів місцевого самоврядування.

Оскільки податки сплачуються, в основному, з доходів економічних суб'єктів, проблему наповненості дохідної частини місцевих бюджетів доцільно розв'язувати через зміцнення та нарощування виробничих можливостей суб'єктів господарювання, чим забезпечуватиметься необхідний рівень дохідності і економічне зростання адміністративно-територіальної одиниці за місцем розміщення суб'єкта господарювання.

Аналіз фінансових проблем місцевих органів влади, проведений ученим В. Кравченком [7], свідчить, що податкові доходи на території України формуються досить нерівномірно. Лідером у податкових доходах на душу населення є м. Київ. Друге та третє місця за показником абсолютного обсягу податкових доходів займають відповідно Донецька та Дніпропетровська області. В той же час – дуже низькі середні податкові доходи на душу населення в Тернопільській та Івано-Франківській областях.

Для вирішення проблем, що виникають при формуванні місцевих бюджетів в Україні, доцільно здійснити такі заходи:

1. Вдосконалити механізм бюджетного регулювання в Україні та розмежування загальнодержавних бюджетоформуючих податків між різними рівнями влади – центральної, регіональної та місцевої.

2. Залишати у розпорядженні місцевих органів влади відсоток від усіх платежів, що збираються на їх території.

3. Розробити механізм функціонування ринку муніципальних цінних паперів.

4. Розробити принципи та реалізувати регіональну податкову політику, яка повинна ґрун-

туватися на чіткому законодавчому розподілі повноважень та відповідальності між державними, територіальними і місцевими рівнями управління у адмініструванні визначених місцевих податків та зборів.

5. В Україні необхідно забезпечити подальше вдосконалення багатоканальної системи формування бюджету, згідно якої кожен рівень бюджетної системи забезпечується власними та закріпленими доходи, достатніми для фінансування як власних так і делегованих видатків місцевих бюджетів [8].

У зв'язку з суспільно-політичною та економічною кризою у державі у квітні 2014 року та з метою забезпечення практичної децентралізації влади і посилення місцевого самоврядування було схвалено Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [9], яка визначає напрямки, механізми та строки їх формування, в т. ч. реформа передбачає забезпечення доступності та якості публічних послуг; досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади; визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади з метою забезпечення доступності та належної якості публічних послуг, що надаються такими органами; створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень.

Висновки і пропозиції. На сьогодні формування дохідної частини місцевих бюджетів викликає багато суперечок, адже основною передумовою ефективного функціонування місцевого самоврядування є володіння ним достатньої кількості власних та закріплених коштів для проведення своєї діяльності. Фонди фінансових ресурсів, що утворюється на рівні регіонів, інколи навіть наполовину не задовольняє потреби місцевого самоврядування в коштах, необхідних для вирішення поточних проблем. Соціально-економічний розвиток регіонів залежить, насамперед, від фінансових ресурсів територіальних органів управління та їх ефективного використання.

Система формування доходів місцевих бюджетів досі ще не дає змоги забезпечити належну відповідальність органів місцевого самоврядування перед населенням, оскільки частка їхніх власних доходів надто мала, а ступінь самостійності у здійсненні видаткової політики в цілому незначна [10].

Отже, за таких умов серйозним чинником стабілізації економічної ситуації в країні має стати процес децентралізації владних повноважень для забезпечення ефективного функціонування органів місцевого самоврядування, що створить передумови для перетворення територіальних громад із дотаційних на самостійних та незалежних суб'єктів, які за рахунок власних доходних джерел спроможні розв'язати соціально-економічні проблеми віднесені до їх компетенції.

Список літератури:

1. Румянцева Г.І. Сучасний стан і проблеми формування доходів місцевих бюджетів в Україні. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_11/297_Rum.pdf/.
2. Синявська Л.В. Формування доходів місцевих бюджетів / Л.В. Синявська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

4. Бюджетний Кодекс України від 21.06. 2001 № 2542-III. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=2542-14>.
5. Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 №11 «Про бюджетну класифікацію». Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=356065&cat_id=355990.
6. Звіт про виконання районного бюджету Ужгородського району за 2013 рік [Текст].
7. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: Навч. посіб. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2010. – 487 с.
8. Якубовська О.О., Вітренко М.С. Проблеми формування місцевих бюджетів в Україні. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36866.doc.htm.
9. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» (№ 333-р, від 01.04.2014). Офіційний сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
10. Скиба Л. Доходи місцевих бюджетів у забезпеченні повноважень органів місцевого самоврядування / Л. Скиба // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 128–133.

Сочка Е. А.

Кияк М. М.

Ужгородський національний університет

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Исследованы проблемы формирования доходов местных бюджетов в Украине. Проанализированы основные источники их формирования, приведена структура доходов конкретного местного бюджета. Предложены отдельные пути решения проблем формирования доходной части местных бюджетов в современных условиях.

Ключевые слова: доходы местных бюджетов, собственные доходы, закрепленные доходы бюджетов, органы местного самоуправления, финансовые ресурсы.

Sochka K. A.

Kiyak M. M.

Uzhgorod National University

PROBLEMS OF FORMING REVENUES OF LOCAL BUDGETS IN THE PRESENT CONDITIONS

Summary

The problems of local budgets' revenues formation in Ukraine are investigated. The main sources of their formation are analysed and the structure of local budgets' revenues is presented. Some measures aimed to solve the problems of the local budgets revenues formation in present circumstances are proposed.

Key words: local budgets revenues, own revenues, fixed budgets revenues, local self-government bodies, financial resources.

УДК 330.1

Климаш Н. І.

Національний університет харчових технологій

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ НА ОСНОВІ ВАРТОСТІ

Запропоновано систему критеріїв та показників ефективності діяльності підприємств. Рекомендована система враховує комплексний характер оцінки усіх сфер діяльності підприємства. Визначено багатокритеріальний та однокритеріальний підходи щодо оцінки результативності діяльності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: ефективність господарювання, критерії ефективності, вартість підприємства.

Постановка проблеми. Оцінка ефективності є комплексною характеристикою результатів діяльності суб'єктів господарювання та підґрунтям для прийняття стратегічних рішень менеджерами. Ефективність може досліджуватися з різних сторін: з позиції ефективності використання основних фондів підприємства, з точки зору ефективності використання оборотних активів, ефективності процесів формування та використання капіталу та крізь призму ефективності використання персоналу підприємства.

Загальна оцінка ефективності та результативності діяльності підприємства є прерогативою вищої ланки управлінських структур підприємства. Ефективність приватних управлінських рішень має важливе значення з позиції загального успіху підприємства, характеру його економічного зростання та збільшення ринкової вартості підприємства.

У сучасних, складних умовах господарювання для підприємства стає важливим обрання оптимальних критеріїв і показників ефективності, що

дасть змогу не лише утриматись на ринку, а й працювати результативно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження щодо оцінки ефективності підприємств були популярними раніше і тривають у нашій країні й нині. Серед науковців, які зробили значний внесок у формування сучасної методології оцінювання ефективності, варто відмітити роботи К.С. Салиги [1], В.Г. Андрійчука [2], О.І. Олексюка [3], Т.А. Говорушко [4], Л.В. Дейнеко [5], В.В. Прядко [6], А.Г. Гончарука [7], Г.Є. Куценко [8] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на багатогранність проблеми оцінювання ефективності підприємств, особливості оцінки їх вартості, різноманітність підходів і методів такої оцінки та застосування вартісної концепції на вітчизняних підприємствах, не всі аспекти оцінки ефективності досліджені в повній мірі. Вирішення окресленої проблеми потребує розробки методики оцінки ефективності підприємств з використанням економічної доданої вартості як одного з ключових показників вартості підприємства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розроблення і обґрунтування теоретичних і методичних підходів щодо оцінки ефективності діяльності підприємств з використанням показника економічної доданої вартості.

Виклад основного матеріалу. Ведення ефективного бізнесу – це основна задача для підприємців, які діють у ринковому середовищі, що найчастіше характеризується невизначеністю та ризиками. Нині, в умовах кризових явищ, українським підприємцям доводиться шукати резерви підвищення ефективності за рахунок впровадження прийнятної цінової політики, скорочення витрат на виробництво та випуску продукції, що користується найбільшим попитом.

Критерій (від грец. *criterion* – засіб для судження) – ознака, на основі якої проводиться оцінка, визначення або класифікація чого-небудь; мірило оцінки [9, с. 595].

В «Економічному енциклопедичному словнику» [10, с. 412] вказано, що критерій – це показник, ознака, на підставі яких формуються оцінка якості економічного об'єкта, процесу, вимірник такої оцінки. Так, критерій ефективності, читаємо далі, характеризує рівень ефективності системи, а критерій оптимальності – її наближення до оптимального стану.

На нашу думку, критерій економічної ефективності повинен виражати мету господарської діяльності підприємства та умови її досягнення. Виходячи із цієї сутності, критерій ефективності має відповідати наступним вимогам: відображати результати економічної діяльності та фіксувати й вимірювати ступінь досягнення поставленої мети.

Нині в Україні на законодавчому рівні визначені критерії ефективності управління корпоративними правами держави. Вони розроблені з метою підвищення ефективності управління корпоративними правами держави в господарських товариствах, у статутному капіталі яких є державна частка [11]. З метою запровадження прозорої та зручної системи оцінювання ефективності управління корпоративними правами держави всі критерії поділяються на три групи: некомерційні критерії, комерційні критерії та критерії ефективності прийняття управлінських рішень органами управління об'єкта державної власності. У всіх трьох групах в якості критеріїв виступають як кількісні, так і якісні показники.

На наш погляд, дана система оцінки ефективності управління може використовуватись підприємствами будь-якої форми власності.

Колектив авторів – П.С. Березівський, С.М. Онисько, О.Б. Садура [12, с. 13-14] – вважають, що «основним критерієм економічної ефективності підприємства можна вважати рентабельність. Показники рентабельності розраховуються на основі отриманого суб'єктом підприємницької діяльності прибутку».

Ми поділяємо думку науковців стосовно того, що отриманий підприємством прибуток є одним з джерел фінансування підприємства. Однак наявність прибутку в певних абсолютних і відносних розмірах не завжди є основою економічного добробуту.

В монографії [12, с. 46-48] формула критерію ефективності виробництва подана в наступному вигляді:

$$K_E = \frac{T_n}{m_c + Z \cdot L + a \cdot F + R}; \quad (1)$$

де K_{Ei} – критерій ефективності виробництва;

T_n – обсяг продукції, тис. грн.;

m_c – матеріальні витрати, тис. грн.;

Z – заробітна плата одного працюючого, грн./особу;

L – чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб;

a – питомий коефіцієнт амортизаційних відрахувань;

F – середньорічна вартість основних промислово-виробничих фондів, тис. грн.;

R – сума інших витрат, тис. грн.

Сформований показник дозволяє оцінити сукупну ефективність поточних витрат, які враховуються у собівартості продукції, що відображає сукупні витрати живої уречевленої праці. В основі вимірювання показника лежить динаміка обсягу продукції, що виробляється. Значення показника виражає тенденцію економічного зростання виробництва.

Узагальнення наукових поглядів щодо досліджуваної проблематики засвідчило необхідність формування системи критеріїв та показників ефективності діяльності підприємств. Дана система, на переконання автора, повинна всебічно характеризувати результати господарської діяльності, враховувати всю сукупність факторів підвищення ефективності і тим самим, давати можливість об'єктивно оцінювати внесок персоналу у загальні результати господарювання.

Запропонована система критеріїв та показників оцінки ефективності діяльності підприємств представлена в табл. 1.

Дана система включає багато- та однокритеріальний підходи до оцінки ефективності господарської діяльності підприємств. Багатокритеріальний підхід об'єднує наступні критерії: ефективність використання основних засобів; ефективність використання оборотних активів; ефективність використання капіталу підприємства та ефективність використання трудових ресурсів.

У межах кожного критерію запропоновані показники, які, на думку автора, дають всебічну характеристику використання ресурсів підприємства.

Так, успішність господарювання значною мірою залежить від ефективного використання основних засобів, що має вплив на обсяг випущеної продукції, продуктивність праці, прибутковість та багато інших показників.

Система критеріїв та показників оцінки ефективності діяльності підприємств

Критерій	Характеристика критерію	Показники
БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНИЙ ПІДХІД		
Ефективність використання основних засобів	Дозволяє зробити висновок про різні сторони економічної ефективності використання основних засобів – кількісну та якісну	- Фондовіддача. - Фондомісткість. - Фондорентабельність.
Ефективність використання оборотних активів	Визначає ефективність використання оборотних активів, дає можливість виявляти резерви оптимізації їх структури та прискорення обертання	- Коефіцієнт оборотності оборотних коштів. - Час обороту оборотних коштів. - Коефіцієнт мобільності активів. - Коефіцієнт покриття. - Коефіцієнт швидкої ліквідності. - Рентабельність оборотного капіталу.
Ефективність використання капіталу підприємства	Дозволяє оцінити ефективність функціонування капіталу підприємства, характеризує результативність вкладів акціонерів та інвесторів у підприємство	- Коефіцієнт фінансової незалежності. - Коефіцієнт фінансової стабільності. - Коефіцієнт фінансового ризику. - Рентабельність фінансових ресурсів. - Рентабельність власного капіталу. - Рентабельність продажу. - Коефіцієнт реінвестування. - Коефіцієнт стабільності економічного зростання. - Коефіцієнт трансформації (ресурсовіддача).
Ефективність використання трудових ресурсів	Характеризує ефективність використання трудових ресурсів, оскільки рівень продуктивності праці є визначальною умовою результативного господарювання	- Продуктивність праці. - Трудомісткість продукції. - Зарплатовіддача. - Фінансова продуктивність праці.
ОДНОКРИТЕРІАЛЬНИЙ ПІДХІД		
Вартість підприємства	Виступає основним мірилом при прийнятті ефективних управлінських рішень. Є інформативним для власників та акціонерів стосовно зміни доходу на вкладений капітал	- Економічна додана вартість (EVA). - Ринкова додана вартість (MVA). - Додана вартість для акціонерів (SVA). - Оцінка реальних опціонів (OPT). - Модель Едварда-Белла-Ольсона (EBO).

* складено автором

Пропонується визначити ефективність використання основних засобів за допомогою показників фондovіддачі, фондovісткості та фондорентабельності, розрахунок яких дає змогу виявити резерви підвищення результативності їх використання.

На думку Г.В. Савицької [13, с. 183], найбільш узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів є рентабельність капіталу, вкладеного в основні засоби. Її рівень залежить не лише від фондovіддачі, а й від рентабельності продажів, а також від частки реалізованої продукції в її загальному випуску.

Ефективність використання оборотних активів – це критерій, на підставі якого можна визначити результативність використання оборотних фондів та фондів обігу.

Значення цього матеріального фактора виробництва, на думку В.В. Прядко [6, с. 63-64], та зростання його ефективності в сучасних умовах надзвичайно велике. Науковець відзначає, що вирішення проблеми матеріаломісткості виробництва товарів народного споживання, якому за природою притаманний високий рівень матеріаломісткості виробництва продукції (питома вага матеріальних витрат у повній собівартості продукції складає майже 70%), виступає практично єдиною можливою альтернативою подальшого зростання виробництва на одній і тій же сировинній базі.

Оборотний капітал має значну частку в загальній валюті балансу. Оскільки це наймобільніша частина капіталу, то, на нашу думку, стан і ефективність його використання впливають на результати господарської діяльності і фінансовий стан підприємства.

Абсолютне чи відносне збільшення оборотних активів може свідчити не тільки про розширення виробництва або вплив інфляції, але й про зни-

ження швидкості їх обертання, що веде до збільшення маси оборотних активів. Для визначення тенденцій оборотності та ліквідності поточних активів вважаємо за доцільне застосування показників запропонованих в межах критерію ефективності використання оборотних активів.

Ефективність використання капіталу підприємства визначається в межах сформованих на підприємстві фінансової та інвестиційної політики. Цілі й завдання фінансової і інвестиційної політики підприємства обумовлюються фінансовою природою, економічними відносинами між суб'єктами ринку з приводу формування й використання капіталу. Особлива роль фінансової та інвестиційної політики зумовлена сутністю економічних категорій – капіталу, грошей, кредиту – як фундаменту їх побудови. Їх рух підпорядковується законам розвитку ринку та підприємства, а участь у відтворювальному процесі стає універсальною через виконання ними основних функцій (формування капіталу, розподіл та контроль), які визначають особливий статус усіх похідних від них категорій, і фінансової та інвестиційної політики підприємства зокрема.

Даний критерій дає змогу визначити ефективність формування і використання капіталу та визначається за допомогою відповідних коефіцієнтів та показників рентабельності.

Справедливим, на нашу думку, є твердження Г.В. Савицької [13, с. 538] про те, що показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Також їх використовують для оцінювання діяльності підприємства як інструмент формування інвестиційної та цінової політики.

Ефективність використання трудових ресурсів – це критерій, на основі якого можна судити про ефективність людської праці, яка стає конкурентною перевагою за умови раціонального її використання та підвищення рівня продуктивності. Оцінка діяльності персоналу безпосередньо пов'язана з ефективністю господарювання, результативністю використання даного ресурсу та корпоративною культурою. В межах даного критерію варто проводити оцінку, спрямовану на визначення об'єктивно вимірюваних показників діяльності (продуктивність праці, трудомісткість продукції, зарплатовіддача та фінансова продуктивність праці).

Використання даного підходу для оцінки ефективності діяльності підприємства ставить за необхідне узагальнення оцінки господарювання, яку слід проводити за аналогією до Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [14]. На наше переконання, проведення такої оцінки дозволить з'ясувати ступінь ефективності управління підприємством, що має на меті підведення підсумків аналізу, виявлення об'єктивних та суб'єктивних причин, які позитивно (негативно) вплинули на результати господарювання.

В процесі аналізу запропонованих показників слід обчислити відносне зростання (коефіцієнт зростання), яке визначається шляхом зіставлення показників звітного періоду та минулого. Для узагальнення результатів аналізу за коефіцієнтом зростання пропонується виводити оціночний бал з урахуванням таких умов:

- якщо позитивним аспектом господарювання є зростання (зменшення) коефіцієнта – 1 бал;
- якщо значення коефіцієнта не змінилось – 0 балів;
- якщо негативним аспектом господарювання є зменшення (зростання) коефіцієнта – (-1) бал.

Зважаючи на те, що в роботі пропонується досліджувати двадцять показників ефективності, рекомендовано визначати діапазон на підставі мінімальних (-20 балів) та максимальних (20 балів) значень показника. Загальний оціночний бал ефективності господарювання (Зо.б.) визначається підсумовуванням за таким принципом: високий рівень (від 20 до 7 балів); середній рівень (від 6 до (-7)); низький рівень (від (-8) до (-20) балів). Така узагальнююча оцінка, на наш погляд, не є обтяжливою та громіздкою; не робить необхідною нормалізацію даних; дозволяє комплексно оцінити зміну як абсолютних, так і відносних показників, та може використовуватись на вітчизняних підприємствах кондитерської промисловості.

На нашу думку, за умов використання одно-критеріального підходу до оцінки ефективності діяльності підприємств в якості критерію слід використовувати приріст вартості підприємства. Саме вартість виступає індикатором ефективних управлінських рішень, створює дієві важелі залучення додаткового капіталу на підприємство, тим самим підвищуючи його конкурентоспроможність. Вартість підприємства визначається його здатністю генерувати додану вартість, і з цих позицій підприємство розглядається як потенційний об'єкт для вкладання ресурсів інвесторів.

Особливої уваги заслуговують показники оцінки вартості підприємства, які останнім часом набувають особливої популярності на вітчизняних підприємствах. Серед даної групи показників економічна додана вартість найбільш системно характеризує отримання власниками підприємства доходу на вкладений капітал.

Показник економічної доданої вартості (EVA) – це результат еволюційного розвитку парадигми визначення інтегрованих оціночних показників ефективності бізнесу. У вітчизняній економічній літературі цей підхід майже не розглядається, у російській – лише в окремих працях, винятково в перекладах. EVA – важливий фінансовий показник, який відносно недавно (на початку 90-х років XX ст.) почав активно використовуватися лідируючими компаніями зі світовим ім'ям [15, с. 52-54].

Концепція EVA була розроблена і зареєстрована компанією Stern Stewart & Co, хоча її засади були закладені ще в теорії економічного доходу Альфреда Маршалла. Концепція управління на основі EVA з'явилась як результат розвитку концепції управління, що базується на вартості підприємства. Показник EVA є похідним від таких показників, як рентабельність інвестицій (ROE) та рентабельність робочого капіталу (ROCE). В основі цієї концепції закладено такі принципи [7, с. 162]:

- власник інвестує капітал для отримання доходу;
- підприємство створене для отримання додаткових доходів;
- діяльність персоналу підприємства спрямована на збільшення його ринкової вартості за рахунок впровадження системи мотивації.

Розрахунок показника економічної доданої вартості (EVA) проводиться за наступною формулою [16, с. 206]:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot IC, \quad (2)$$

де NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистий операційний прибуток після сплати податків;

WACC – середньозважена вартість капіталу підприємства;

IC – інвестований капітал.

Розрахунок показника EVA можливий також за формулою:

$$EVA = (ROCE - WACC) \cdot IC, \quad (3)$$

де ROCE (Return on Capital Employed) – дохідність на інвестований капітал (визначається як відношення прибутку до сплати відсотків і податків (ЕВІТ) до різниці між сукупними активами та поточними зобов'язаннями).

Показник EVA застосовується для оцінювання ефективності діяльності підприємства з позиції його власників і свідчить про корисність результату господарювання, якщо підприємство заробило більше, ніж становить дохідність альтернативних вкладень. Цим можна пояснити той факт, що в процесі розрахунку EVA із суми операційного прибутку вираховується плата за користування не лише позиковим капіталом, а й власним. Отже, можна стверджувати, що такий підхід більшою мірою відображає реальну вартість функціонуючого капіталу.

Дослідження, які здійснювалися у 90-х роках XX ст., свідчать про те, що EVA забезпечує отримання кориснішої інформації про цінність фінансово-економічних операцій, ніж обліковий інструментарій визначення ефективності діяльності підприємства, наприклад, такі показники, як прибуток, рентабельність капіталу або темпи зростання прибутку в розрахунку на одну акцію (EPS).

Таким чином, сутність концепції EVA проявляється в тому, що цей показник відображає величину відношення доданої вартості до ринкової вартості підприємства й оцінку ефективності діяльності підприємства з урахуванням останньої.

Розрахунок ринкової вартості підприємства на основі концепції EVA можна здійснювати за формулою [15, с. 421]:

$$V = IC_0 + \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1+WACC)^t} + \frac{EVA_{t+1}}{(1+WACC)^t}, \quad (4)$$

де IC_0 – інвестиційний капітал.

З такої залежності між ринковою вартістю підприємства і значеннями EVA можна зробити висновок, що підприємство має планувати майбутні значення економічної доданої вартості для майбутнього інвестування капіталу акціонерами. Очікування майбутніх значень EVA здійснює суттєвий вплив на зростання ціни акцій підприємства. Якщо очікування будуть суперечливими, то ціна акцій коливатиметься, і в короткостроковому періоді неможливо буде встановити чітку залежність між значеннями EVA і ціною акцій підприємства. Тому планування прибутку, структури та вартості капіталу є першочерговим завданням менеджерів підприємства.

Чим вищий професійний рівень керівників підприємства, тим реальнішим може бути досягнення прогнозованого значення показника EVA. Саме цим можна пояснити той факт, що на великих західних підприємствах значення EVA є основою

для преміювання менеджерів, які стають більш зацікавленими у зростанні прибутків і вартості підприємства. Тобто економічна додана вартість виступає основою системи мотивації. Концепція економічної доданої вартості часто використовується західними компаніями як досконаліший порівняно з чистим прибутком інструмент вимірювання ефективності діяльності підрозділів. Такий вибір пояснюється тим, що EVA дає змогу оцінити не тільки кінцевий результат, а й те, якою ціною його було отримано (тобто який обсяг капіталу і за якою ціною було використано).

Висновки і пропозиції. Дослідження критеріїв та показників оцінки ефективності та результативності діяльності підприємств довело багатогранність та різноплановість такої оцінки. Важливим, на нашу думку, є вибір критеріїв, які максимально відповідатимуть поставленим задачам та комплексно характеризуватимуть діяльність підприємства. Запропонована система критеріїв та показників оцінки ефективності відповідає принципам логічності, системності та об'єктивності і може використовуватись на підприємствах як ефективний інструмент оцінки результатів господарювання.

Список літератури:

1. Салига К.С. Эффективность господарської діяльності підприємств / К. С. Салига. – Запоріжжя : ЗІНТЕІ, 2005. – 180 с.
2. Андрійчук В.Г. Эффективность діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В.Г. Андрійчук. – [Вид. 2-ге без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
3. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства / О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 362 с.
4. Говорущко Т.А. Мале підприємництво та ефективність його розвитку у харчовій промисловості України: монографія / Т.А. Говорущко. – К. : НУХТ, 2007. – 391 с.
5. Дейнеко Л.В. Эффективность розвитку харчової промисловості в регіоні / Л.В. Дейнеко, А.В. Цимбалюк. – К. : НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України, 1998. – 284 с.
6. Прядко В.В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методологія управління / В.В. Прядко. – К. : Наукова думка, 2003. – 282 с.
7. Гончарук А.Г. Методические основы оценки и управления эффективностью предприятия / А.Г. Гончарук. – Одеса : «Астропринт», 2008. – 288 с.
8. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
9. Болотин Б.М. Эффективность капиталистической экономики : некоторые проблемы анализа и измерения / Болотин Б.М., Громов Л.М., Четыркин Е.М. – [отв. ред. А.А. Дынкин]. – М. : Наука, 1990. – 182 с.
10. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / Степан Васильович Мочерний (ред.) – Л. : Світ, 2005. Т. 1 : А – Н. – Л. : Світ, 2005. – 616 с.
11. Палеха Ю.І. Культура управління та підприємництва: навч. метод. посіб. / Ю.І. Палеха, В.О. Кудін. – Міжрегіональна Академія управління персоналом. – К. , 1998. – 93 с.
12. Березівський П.С. Економічна ефективність сільськогосподарських підприємств : стан, проблеми, перспективи : монографія / Березівський П.С., Онисько С.М., Садура О.Б. – Л. : 2007. – 167 с.
13. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.В. Савицька. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
14. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : Наказ Міністерства фінансів України від 14.02.2006 р. №170. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
15. Швиданенко Г.О. Управління капіталом підприємства: навч. посібник / Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук. – Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2007. – 440 с.
16. Михалицька Н.Я. Застосування показника доданої економічної вартості як критерію приросту ринкової вартості підприємств / Н.Я. Михалицька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 204–210.

Климаш Н. И.

Национальный университет пищевых технологий

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ НА ОСНОВЕ СТОИМОСТИ

Резюме

Предложена система критериев и показателей эффективности деятельности предприятий. Рекомендованная система учитывает комплексный характер оценки всех сфер деятельности предприятия. Определены многокритериальный и однокритериальный подходы относительно оценки результативности деятельности отечественных предприятий.

Ключевые слова: эффективность хозяйствования, критерии эффективности, стоимость предприятия.

Klymash N. I.

National University of Food Technologies

METHODICAL TOOLS OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF ECONOMIC SUBJECTS BASED ON THE VALUE

Summary

The system of criteria and indicators of the efficiency of enterprises. Recommended system considers the complex nature of the assessment of all areas of the company. Definitely multicriterion and onecriterion approaches to assess the impact of domestic enterprises.

Key words: performance management, performance criteria, enterprise value.

УДК 336.77.067.21

Колодізева С. О.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГОЮ ФАКТОРИНГУ

Стаття присвячена розробці методичного підходу до підвищення ефективності управління послугою факторингу з метою забезпечення банками гнучкого підходу до факторингового обслуговування вітчизняних підприємств відповідно до їх індивідуальних фінансових потреб. Розроблений методичний підхід до управління послугою факторингу базується на використанні показника рентабельності логістичного ланцюга факторингового обслуговування та визначенні рівноважної ставки такого обслуговування. Застосування банками в процесі управління послугою факторингу розробленого автором методичного підходу дозволить досягти економічного компромісу інтересів усіх учасників факторингової угоди.

Ключові слова: послуга факторингу, логістичний ланцюг, показник рентабельності, рівноважна ставка, фінансовий інтерес.

Постановка проблеми. Основною проблемою для більшості вітчизняних підприємств, особливо для підприємств малого та середнього бізнесу, є нестача власних обігових коштів, тому великого значення для забезпечення їх ефективної діяльності набувають доступні джерела фінансування у вигляді кредитних послуг для поповнення обігових коштів. Результати наукових досліджень засвідчують [1; 2; 3; 4; 5], що однією з перспективних кредитних послуг в сучасних умовах господарювання підприємств є послуга факторингу, використання якої вітчизняними товаровиробниками надає реальному сектору економіки значні переваги щодо розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

У більшості розвинутих країнах світу масштаби факторингових операцій є значними та постійно зростають [6], однак розвиток вітчизняного ринку факторингових послуг є доволі повільним та ускладненим низкою проблем, серед яких: необізнаність потенційних споживачів з перевагами послуги факторингу; висока вартість послуги порівняно із іншими кредитними послугами; відсутність забезпечення банками гнучких умов надання факторингового обслуговування клієнтів відповідно до індивідуальних потреб кожного споживача таких послуг; відсутність професійних навичок та досвіду роботи учасників на ринку факторингових послуг; підвищена ризикованість операцій факторингу [1; 5].

Факторингове обслуговування на фінансовому ринку надають переважно банки, які охоплюють значну частину ринку факторингових послуг [1]. В цьому аспекті важливим завданням для банківських установ постає підвищення ефективності управління послугою факторингу з метою забезпечення необхідними фінансовими ресурсами, роз-

ширення масштабу діяльності вітчизняних підприємств, ефективного використанню ними власних коштів та зміцнення реального сектору економіки країни, що сприятиме збільшенню прибутків як самих банків за рахунок збільшення обсягів надання банківських послуг та розширення клієнтської бази серед споживачів кредитних послуг, так і підвищенню конкурентоспроможності банківської системи країни в цілому за рахунок розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану та тенденцій розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг, а також розробці методичних підходів до удосконалення факторингового обслуговування приділяли значну увагу такі вітчизняні вчені та економісти, як І.Є. Бучко [1], Н.М. Внукова [7], О.Д. Вовчак [2], І.В. Вітвіцька [8], Ю.В. Прохорова [9], М.О. Терновська [9], І.В. Фарінович [4], І.В. Фурман [5], Г.В. Шпаргало [10] та ін. Дослідження науковців охоплюють теоретичні та практичні аспекти розвитку факторингу в Україні, однак проблеми оцінки та підвищення ефективності управління факторинговими послугами в сучасних умовах господарювання України є недостатньо висвітленими.

Виділення раніше невіршених частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомість результатів наукових досліджень [1; 4; 5; 7; 8; 10], існують окремі їх напрями, що є недостатньо розробленими як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Це пов'язано з відсутністю методичних рекомендацій щодо усунення основних перепон розвитку ринку факторингових послуг, забезпечення прийнятних умов факторингового обслуговування для вітчизняних підприємств та вартості такого обслуговування відповідно до вимог цих

підприємств. В цьому аспекті постає необхідність пошуку ефективного підходу до управління послугою факторингу з метою задоволення вимог усіх учасників кредитної угоди та забезпечення розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг.

Мета статті. Метою статті є розвиток та удосконалення методичних підходів до підвищення результативності факторингового обслуговування підприємств з урахуванням інтересів усіх учасників факторингової угоди. Задоволення вимог сторін угоди пов'язане із забезпеченням таких умов, за яких буде знайдено компроміс між доходом, що отримує банк за факторингове обслуговування та прийнятних умов кредитування для підприємства-клієнта і підприємства-дебітора з врахуванням тих переваг, що отримує кожен учасник факторингової операції.

Виклад основного матеріалу. Особливістю операції факторингу є те, що у процесі факторингового обслуговування беруть участь банк (фактор), підприємство-клієнт (постачальник) та підприємство-дебітор (споживач), між якими утворюється рух як грошових, так і товарно-матеріальних потоків, що можливо представити у вигляді логістичного ланцюга факторингового обслуговування (рис. 1).



Рис. 1. Логістичний ланцюг факторингового обслуговування [7]

На рис. 1 використано наступні умовні позначення: A, B – вартісне вираження фінансового або товарно-матеріального потоку, грн.; x – ліміт фінансування клієнта; $ЛЛЛ$ – ланка логістичного ланцюга; r – плата за фінансування; k – комісія за обробку документів; z – вартість залучення коштів банком [7].

Як видно з рис. 1, у процесі факторингового обслуговування утворюється складний логістичний ланцюг, що виокремлює дану послугу серед інших короткострокових кредитних послуг. Процес факторингового обслуговування потребує використання дієвих методів управління з метою максимального задоволення потреб кожної ланки логістичного ланцюга. Ефективне управління таким ланцюгом передбачає визначення оптимальних умов для кожної ланки логістичної системи як для банку $ЛЛЛ 1$, так і для підприємства-клієнта $ЛЛЛ 2$ та підприємства-дебітора $ЛЛЛ 3$.

У цьому аспекті автор вважає за доцільне впровадження та використання для оцінки ефективності функціонування ланцюга, що утворюють учасники операції факторингу та за яким здійснюється просування відповідних фінансових потоків, показника рентабельності логістичного ланцюга R . Цей показник також може використовуватись для підвищення ефективності управління послугою факторингу.

Формулу розрахунку рентабельності логістичного ланцюга при наданні послуги факторингу R_f запропоновано представити наступним чином:

$$R_f = \frac{Pbf + Pcf + Pdf}{Lbf + Lcf + Ldf} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де Pbf – прибуток банку за надання послуги факторингу, грн; Pcf – прибуток підприємства-клієнта за рахунок використання послуги факторингу, грн; Pdf – прибуток підприємства-дебітора у результаті факторингового обслуговування, грн; Lbf – витрати банку, пов'язані із проведенням операцій з факторингу, грн; Lcf – витрати підприємства-клієнта, пов'язані із надання йому факторингового обслуговування, грн; Ldf – витрати підприємства-дебітора від участі в операції факторингу (за правилами надання послуг факторингу усі витрати за факторинговим обслуговування несе підприємство-клієнт, тому у підприємства-дебітора відсутні витрати по факторингу, тобто значення Ldf дорівнює 0 грн).

Прибуток банку за надання послуги факторингу Pbf формується за рахунок процентної маржі $(r - x)$ та комісії k . До витрат банку відносять відсотки, що сплачуються за залучені ресурси z та адміністративні витрати AEB .

Прибуток підприємства-клієнта Pbf утворюється за рахунок збільшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, яке обумовлене зменшенням загального обсягу дебіторської заборгованості підприємства-клієнта за рахунок надання йому фінансування на суму $x \cdot A$. До витрат підприємства-клієнта Lcf належить плата банку за послугу факторингу $A \cdot (x \cdot r + k)$ та адміністративні витрати AEB .

Прибуток підприємства-дебітора Pdf від факторингового обслуговування формується у результаті ефекту фінансового левериджу (ЕФЛ), який характеризує прибуток з власного капіталу, що додатково генерується, з урахуванням частки використання залучених коштів. Витрати підприємства-дебітор не несе.

У результаті певних математичних перетворень автором було отримано формулу розрахунку показника рентабельності логістичного ланцюга факторингового обслуговування R_f :

$$R_f = \frac{(-x \cdot A \cdot z - AEB + Rc \cdot \frac{x \cdot A \cdot (V_{pr} + A)}{Dz + A} - AEC + A \cdot Ra \cdot A / BK) \cdot (1 - Cnn)}{x \cdot A \cdot z + AEB + A \cdot (x \cdot r + k) + AEC} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де A – вартість факторингової угоди, грн.; Dz – обсяг дебіторської заборгованості підприємства-клієнта на момент отримання факторингового обслуговування, грн.; Rc – коефіцієнт рентабельності продажів підприємства-клієнта; V_{pr} – обсяг реалізації продукції за період, грн.; Ra_{pr} – коефіцієнт валової рентабельності активів; BK – середня сума власного капіталу підприємства-дебітора, грн.; Cnn – ставка податку на прибуток.

Виходячи із формули (2) розрахунку показника рентабельності логістичного ланцюга R_f , зроблено наступні висновки:

на ефективність операції факторингу значною мірою впливають адміністративні витрати як банку AEB , так і клієнта AEB , оскільки із зростанням цих показників відбувається зменшення значення показника рентабельності усєї операції факторингу R_f ;

значну роль відіграють співвідношення масштабів підприємства, а саме значення середньої суми власного капіталу підприємства BK , та вартості факторингової угоди A , а також відношення реалізованої продукції за період V_{pr} до дебіторської заборгованості підприємства-клієнта Dz ;

показник рентабельності логістичного ланцюга при факторинговому обслуговуванні R_f збільшується при збільшенні обсягів фінансування $x \cdot A$;

значення показника рентабельності факторингового обслуговування R_f у будь-якому випадку

є більшим нуля, оскільки в іншому випадку для одного чи більше учасників проведення операції факторингу є недоцільним, однак, за рахунок підбору оптимальних значень показників, що суттєво впливають на показник рентабельності логістичного ланцюга Rf , можливим є максимізація значення даного показника, тобто максимізація ефективності операції факторингу для всіх її учасників.

На підставі формули розрахунку рентабельності логістичного ланцюга Rf можливим є проведення оцінки ефективності логістичного ланцюга факторингового обслуговування. Однак такий підхід засвідчує ефективність операції факторингу в цілому та, при цьому, не враховує переваги кожного учасника від факторингової угоди окремо, тобто банку, підприємства-клієнта та підприємства-дебітора. Відповідно до умов факторингового обслуговування підприємство-дебітор не несе значних витрат, пов'язаних із операцією факторингу, тому більш детально автором було розглянуто розподіл переваг від операції факторингу між банком та підприємством-клієнтом.

Оскільки однією з перепон на шляху розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг залишається висока вартість такої послуги для потенційних споживачів, то постає необхідність вирішення найбільш гострої проблеми факторингового обслуговування – зниження його вартості.

Банківські установи повинні враховувати інтереси споживачів банківських послуг та визначати переваги, що отримуватиме споживач від банківської послуги або продукту, забезпечувати індивідуальний підхід до кожного клієнта банку. В цьому аспекті доцільним для банківських установ є розробка та запровадження у свою діяльність гнучкого підходу, що дозволить враховувати індивідуальні фінансові потреби кожного клієнта з метою підвищення ефективності управління послугою факторингу.

Автором запропоновано методичний підхід до управління послугою факторингу, який дозволяє враховувати розподіл переваг від факторингового обслуговування між банком та клієнтом. Запропонований підхід дозволяє знизити вартість факторингу для підприємства-клієнта, не обмежуючи при цьому інтересів банку.

Запропонований автором підхід полягає у корегуванні банківської ставки r , тобто плати за факторингове обслуговування, виходячи із значень показників рентабельності банку та клієнта від проведення операції факторингу. Плату за факторингове обслуговування, при якій рентабельність банку від операції факторингу Rb дорівнюватиме рентабельності, що отримує клієнт в результаті отримання послуги факторингу Rc , запропоновано вважати рівноважною ставкою r_e . Тобто доцільним є визначення рівноважної ставки банку за факторингове обслуговування r_e з метою досягнення компромісу між інтересами банку та клієнта.

В процесі управління послугою факторингу банком доцільно скорегувати ставку за факторингове обслуговування r таким чином, щоб рентабельність банку від операції факторингу Rbf дорівнювала рентабельності, що отримує клієнт в результаті отримання послуги факторингу Rc , тобто справедливими повинні бути рівняння (3–5):

$$Rbf = Rc; \quad (3)$$

$$\frac{Pbf}{Lbf} = \frac{Pcf}{Lcf}; \quad (4)$$

$$\frac{A \cdot (x \cdot r + k - x \cdot z) - AEb}{x \cdot A \cdot z + AEb} = \frac{Rc \cdot \frac{x \cdot A \cdot (Vpr + A)}{Dz + A} - A \cdot (x \cdot r + k) - AEc}{A \cdot (x \cdot r + k) + AEc} \quad (5)$$

В результаті математичних перетворень, було отримано рівняння (6):

$$A^2 \cdot x^2 \cdot r^2 + r \cdot (2 \cdot A^2 \cdot x \cdot k + A \cdot x \cdot AEc) + A^2 \cdot k^2 + A \cdot k \cdot AEc - Rc \cdot \frac{x \cdot A \cdot (Vpr + A)}{Dz + A} \cdot (A \cdot x \cdot z + AEb) \quad (6)$$

Для спрощення рівняння (6) та визначення рівноважної ставки запропоновано ввести умовні позначення:

$$a = A^2 \cdot x^2, \quad (7)$$

$$b = 2 \cdot A^2 \cdot x \cdot k + A \cdot x \cdot AEc, \quad (8)$$

$$c = A^2 \cdot k^2 + A \cdot k \cdot AEc - Rc \cdot \frac{x \cdot A \cdot (Vpr + A)}{Dz + A} \cdot (A \cdot x \cdot z + AEb) \quad (9)$$

З урахуванням умовних позначень (7–9) рівняння (6) було представлено наступним чином:

$$a \cdot r^2 + b \cdot r + c = 0 \quad (10)$$

Вирішення рівняння (10) було здійснено на підставі математичних законів, результатом чого стало визначення рівноважної ставки банку за факторингове обслуговування r_e , яка забезпечує компроміс інтересів клієнта та банку щодо факторингового обслуговування.

На підставі отриманих формул (1–10) автором було здійснено розрахунки за запропонованою методикою на підставі даних щодо факторингового обслуговування банком двох підприємств м. Харкова. Вихідні дані операції факторингу для розрахунку показників рентабельності логістичного ланцюга факторингового обслуговування Rf , рентабельності банку Rb та підприємства-клієнта Rc в результаті проведення операції факторингу, рівноважної ставки факторингового обслуговування r_e , а також визначення зміни рентабельності логістичного ланцюга факторингового обслуговування ΔRf за рахунок використання рівноважної ставки r_e наведено в табл. 1.

На підставі вихідних даних факторингової операції (табл. 1) було розраховано рентабельність логістичного ланцюга Rf , рентабельність банку Rb

Таблиця 1
Вихідні дані щодо факторингової операції

Показник	Значення показника
Вартість факторингової угоди A , тис. грн.	1 000
Ліміт фінансування підприємства-клієнта x , %	90
Плата банку за фінансування r , %	2,2
Комісія банку за обробку документів k , %	1
Вартість залучення коштів банком z , %	1,5
Термін фінансування, дні	30
Адміністративні витрати банку, пов'язані з операцією факторингу AEb , тис. грн.	8
Адміністративні витрати підприємства-клієнта, пов'язані з операцією факторингу AEc , тис. грн.	5
Рентабельність продажів підприємства-клієнта Rc , %	2,3
Обсяг реалізації продукції підприємства-клієнта Vpr за період (рік), тис. грн.	1926
Обсяг дебіторської заборгованості підприємства-клієнта на момент звернення за послугою факторингу Dz , тис. грн.	449
Валова рентабельність активів підприємства-дебітора Ra (із розрахунку на 30 днів), %	2,7
Середня сума власного капіталу підприємства-дебітора BK , тис. грн.	9067
Ставка податку на прибуток підприємств Cnn , %	19

та клієнта R_c від операції факторингу, визначено рівноважну ставку r_e , з урахуванням якої розраховано нову рентабельність логістичного ланцюга факторингового обслуговування R_{fe} , а також нові значення рентабельності банку R_{be} та клієнта R_{ce} від операції факторингу.

Результати розрахунків щодо оцінки ефективності управління послугою факторингу представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати оцінки ефективності управління послугою факторингу

З урахування вихідного значення ставки за факторингове обслуговування $r = 2,2\%$		З урахування рівноважної ставки за факторингове обслуговування $r_e = 1,95\%$	
Показник	Значення, %	Показник	Значення, %
Рентабельність логістичного ланцюга факторингового обслуговування R_f	26,29	Рентабельність логістичного ланцюга факторингового обслуговування R_{fe}	27,39
Рентабельність банку R_b	38,61	Рентабельність банку R_{be}	28,13
Рентабельність клієнта R_c	20,12	Рентабельність клієнта R_{ce}	28,41
Зміна рентабельності логістичного ланцюга факторингового обслуговування ΔR_f			1,1

Як видно з табл. 2, надання банком факторингового обслуговування на підставі запропонованого автором методичного підходу з використанням рівноважної ставки r_e дозволило збільшити рентабельність усього логістичного ланцюга факторингового обслуговування (на 1,1%), що забезпечує підвищення ефективності управління послугою факторингу в цілому. Використання банком рівноважної ставки факторингового обслуговування r_e дозволяє забезпечити компроміс між інтересами учасників факторингової угоди та гнучкий підхід до кожного клієнта банку.

Висновки і пропозиції. Запропонований автором підхід до оцінки та підвищення ефективності управління послугою факторингу на підставі розрахунку показника рентабельності логістичного ланцюга факторингового обслуговування R_f та визначення рівноважної ставки такого обслуговування r_e з урахуванням інтересів учасників факторингової угоди буде сприяти розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг, що надасть додаткові умови зміцнення конкурентоспроможності для реального сектора економіки України. Доцільність впровадження та використання у діяльності банків запропонованого автором методичного підходу до підвищення ефективності управління послугою факторингу потребує поглибленого обґрунтування та подальшого уточнення, що може стати предметом подальших досліджень у майбутньому.

Список літератури:

1. Бучко І. Є. Розвиток факторингових послуг у банківському секторі України / І. Є. Бучко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23.15. – С. 190–195.
2. Вовчак О. Д. Факторинг: навч. посібн. / О. Д. Вовчак, Г. С. Шпаргало, Т. Я. Андрейків. – К.: Вид-во «Знання», 2012. – 247 с.
3. Трошина О. В. Проблеми розвитку факторингу в Україні / О. В. Трошина, Г. С. Тодосейчук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
4. Фарінович І. В. Світові та вітчизняні тенденції розвитку ринку факторингових послуг [Електронний ресурс] / І. В. Фарінович. – Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua/>.
5. Фурман І. В. Процес формування ринку факторингових послуг в Україні: проблематика та шляхи розширення [Електронний ресурс] / І. В. Фурман. – Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua/>.
6. Factors Chain International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fci.nl/home>.
7. Внукова Н. М. Удосконалення організації факторингу в банку за логістичним підходом / Н. М. Внукова, Н. С. Опешко, С. О. Колодізева // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 68–77.
8. Вітвіцька І. В. Проблеми та перспективи розвитку факторингових послуг в Україні. [Електронний ресурс] / І. В. Вітвіцька. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua>.
9. Прохорова Ю. В. Дослідження стану ринку факторингу в Україні [Електронний ресурс] / Ю. В. Прохорова, М. О. Терновська. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
10. Шпаргало Г. Є. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / Г. Є. Шпаргало, Н. В. Наконечна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
11. Гвізда М. В. Необхідність застосування факторингу в Україні та проблеми його розвитку [Електронний ресурс] / М. В. Гвізда. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1674>.
12. Гушак Є. В. Особливості розвитку ринку факторингових послуг в Україні / Є. В. Гушак, Ю. В. Шмагіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.

Колодізева С. О.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ УСЛУГОЙ ФАКТОРИНГА

Резюме

Статья посвящена разработке методического подхода к повышению эффективности управления услугой факторинга с целью обеспечения банками гибкого подхода к факторинговому обслуживанию отечественных предприятий в соответствии с их индивидуальными финансовыми потребностями. Разработанный методический подход к управлению услугой факторинга базируется на использовании показателя рентабельности логистической цепи факторингового обслуживания и определении равновесной ставки такого обслуживания. Применение банками в процессе управления услугой факторинга разработанного автором методического подхода позволит достичь экономического компромисса интересов всех участников факторингового соглашения. **Ключевые слова:** услуга факторинга, логистическая цепь, показатель рентабельности, равновесная ставка, финансовый интерес.

Kolodzieva S. O.

S. Kuznets Kharkiv National University of Economics

METHODICAL APPROACH TO IMPROVING THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF FACTORING SERVICE

Summary

The article is devoted to the development of the methodical approach to improving the management efficiency of factoring service in order to ensure the flexible approach of factoring service of domestic enterprises according to their individual financial needs by banks. The developed methodical approach to the management of factoring service is based on using of the profitability indicator of the logistic chain of factoring service and determining the equilibrium rate of such service. The use of the developed methodical approach in the management of factoring service by banks allow to reach the compromise of all participants' economic interests of the factoring agreement.

Key words: factoring service, logistic chain, profitability indicator, equilibrium rate, financial interest.

УДК 368 (477)

Корват О. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

У статті обґрунтована необхідність запровадження державного регулювання якості страхових послуг в Україні. Уточнено сутність та характеристики якості страхової послуги, виділено фактори впливу на якість послуг. Визначено напрями державного регулювання якості у сфері страхування.

Ключові слова: страхова послуга, якість страхової послуги, характеристики якості, фактори впливу на якість послуг, державне регулювання якості.

Постановка проблеми. Одним з важливих чинників, що впливає на обсяги надання страховими компаніями послуг, є їх якість. В порівнянні з розвинутими країнами світу рівень споживання страхових послуг в Україні (оцінений за показником проникнення страхування як частка страхових премій у ВВП) є меншим у декілька разів, що свідчить, передусім, про недостатню якість послуг на національному страховому ринку. Починаючи з 2008 року, цей показник в Україні поступово знижувався з 2,5% до 1,65% у 2012 році.

Концепцією розвитку ринків небанківських фінансових послуг України на 2013-2014 роки [1], розробленою Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), низька якість страхових послуг визначена як одна з системних проблем страхового ринку, що призводить до порушення прав споживачів. Необхідність забезпечення прав споживачів на якісні послуги позначена Концепцією захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні, схваленою Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 03.09.2009 р. № 1026-р. та Стратегією реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 роки, схваленою Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31.10.2012 р. № 867-р.

Європейський напрям державної політики України підвищує актуальність проблеми забезпечення належної якості послуг національними страховиками, враховуючи, що молодому страховому ринку, порівняно з країнами ЄС, буде складно витримати підвищення конкуренції в умовах вільної торгівлі.

На страховому ринку України цілеспрямовані заходи державного впливу з метою поліпшення якості поки що відсутні, проте пошук напрямів регулювання є актуальним для нашої держави

як з погляду захисту споживачів, так і з погляду конкурентоспроможності страхової галузі в умовах інтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема якості страхових послуг у контексті державного регулювання якості практично не досліджувалась. Наукові пошуки проводились вченими переважно у сфері менеджменту та маркетингу страхових компаній, де вагомий внесок був зроблений національними та закордонними науковцями, серед яких – С. Єрмасов [2], А. Зубець [3], А. Тен [4], В. Тринчук [5], Л. Цветкова [6], Е. Цукатос [7].

Необхідність державного нагляду у фінансовій сфері, направлено на захист прав споживачів, який включає нагляд за якістю послуг, захист прав споживачів та їх освіту, обґрунтовується Т. Саркісяном [8]. Проблемам державного управління та нагляду за якістю страхових продуктів в Росії присвячена наукова робота Д. Шебзухової [9]. У ній розглядаються показники узагальненої оцінки якості та виділяються можливі варіанти делегування повноважень в області нагляду, але не досліджуються напрями регулювання якості страхових послуг.

Метою статті є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо запровадження державного регулювання якості страхових послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу. Термін «якість» був уніфікований у 1994 році Міжнародним стандартом ISO 8402:1994 [10] і означає «сукупність характеристик об'єкта, що відносяться до його здатності задовольнити встановлені й передбачувані потреби». При цьому об'єктом можуть виступати не лише продукція, а й діяльність, процес, організація, система, окрема особа або будь-яка комбінація з них. У наукових роботах зі страхування визначення поняття якості близьке до приведеного у стандарті [4], але окремі дискусійні

положення потребують уточнення. Наприклад, Д. Шебзухова визначає якість як ступінь задоволення потреб [9], С. Єрмасов – як міру того, наскільки добре продукція, зокрема послуга, відповідає очікуванням клієнта [2]. На погляд автора, твердження про необхідність якісної продукції задовольняти очікуванням споживачів є спірним, тому що очікування не завжди відповідають технічним, фінансовим та іншим можливостям, або не є раціональними з позиції виробництва. Автор також вважає, що якість не є мірою, а сама підлягає вимірюванню та оцінці, тому цей термін недоцільно визначати як міру або ступінь задоволення.

Розглянемо ще одне дискусійне визначення, сформульоване Законом України «Про захист прав споживачів» [11]: належна якість товару, роботи або послуги – це властивість продукції, яка відповідає вимогам, встановленим для цієї категорії продукції у нормативно-правових актах і нормативних документах, та умовам договору із споживачем. Тобто якість визнається належною при виконанні виробником документально зафіксованих вимог суспільства та споживача до продукції, проте у страховій сфері, як і в інших, істотні потреби споживачів до продукції не завжди оформлюються у вигляді положень певних документів.

Слід зазначити, що у законодавстві споживачами переважно визначають фізичних осіб, які використовують продукцію для особистих потреб [11]. Для подальшого дослідження проблеми державного регулювання якості страхових послуг поняття «споживач» буде застосовуватись у широкій трактовці класичних методів управління якістю [12]: відносно фізичних і юридичних осіб, яким страхові послуги надаються.

З точки зору управління якістю існує важливий аспект взаємозв'язку між категоріями «страхова послуга» та «страховий продукт», який у науковій літературі досі викликає дискусії [5; 13; 14]. Автором підтримується наукова позиція Г. Кравчук [13], яка розглядає страховий продукт як технологію надання страхової послуги, що формалізована у відповідній документації страховика, а страхову послугу – як втілення і практичну реалізацію страхового продукту через виконання певних дій (страхових операцій). У процесі надання послуги відбувається процес перетворення страхового продукту в страхову послугу шляхом здійснення страхових операцій.

Таким чином, на якість страхової послуги впливає два види діяльності страхової компанії: розробка технології послуги (маркетинг і проектування) та безпосередньо процес її надання. Подібний підхід зустрічаємо у С. Єрмасова [2], який вважає, що якість страхової послуги складається з технічної і функціональної якості. Технічна якість забезпечується пакетом страхових послуг, що пропонуються клієнту, функціональна – процесом надання послуг, під час якого клієнт взаємодіє з персоналом страховика.

У страховій послугі як виді продукції можна виділити декілька особливостей, важливих з позиції управління якістю [2; 3; 5; 13]: послуга, на відміну від товару, невідчутна та не підлягає зберіганню, що ускладнює оцінювання її якості споживачем; взаємодія виробника зі споживачем під час надання страхової послуги є високою, тобто послуга невіддільна від виробника; під час продажу та надання страхової послуги виробником враховуються індивідуальні потреби споживача та особливості ризику, який приймається на страхування, що знижує однорідність послуг для виробника.

Високий рівень взаємодії страхової компанії зі споживачем і значна індивідуалізація послуги є причиною підвищеної трудомісткості операційних процесів у страхуванні. Цей факт пояснює ключове значення дій персоналу страховика при задоволенні споживчих потреб, високу залежність якості від суб'єктивних чинників та непостійність якості страхових послуг у часі.

Характеристики страхової послуги, що визначають її якість, часто використовуються як показники якості при її вимірюванні. В науковій літературі зі страхування [2-7; 9] вони наводяться переважно простим перерахуванням. Найчастіше зустрічаються такі з них, як умови страхування (обсяг та обмеження страхового покриття, основні та додаткові послуги, система знижок, тощо), ціна послуги (страховий тариф), прозорість та зрозумілість страхового продукту, надійність і безпека, доступність та зручність укладання договорів страхування та отримання обслуговування (наявність мережі філій, їх розташування, система комунікації, швидкість і простота оформлення документів), оперативність і справедливість у врегулюванні страхових випадків, компетентність персоналу, ввічливість, розуміння клієнта в спілкуванні, імідж страхової компанії, її матеріально-технічне забезпечення.

На думку автора, з наведеного переліку слід виключити дві характеристики: ціну страхової послуги та імідж страховика, які є аспектами конкурентоспроможності, але не якості. Дійсно, імідж (репутація) компанії залежить від задоволеності споживачів якістю продукції. Крім того, імідж впливає на очікування споживача, але не на його потреби, що візуалізовано у Моделі ділової досконалості Європейського фонду управління якістю [15; 16]. Ціна страхової послуги також не є характеристикою якості, як це зазначено у Міжнародному стандарті ISO 9000-1-94 [17], але якість і ціна разом формують цінність продукції, а імідж виробника з цінністю продукції – її конкурентоспроможність.

Незважаючи на те, що ціна на страхову послугу не є характеристикою якості, достатність страхового тарифу має суттєвий вплив на гарантії виконання страховиком прийнятих зобов'язань за договорами страхування, тобто на платоспроможність страховика, що визначає надійність і безпеку страхової послуги. Це пов'язано із інверсним характером ціноутворення в страхуванні, коли собівартість страхової послуги визначається після надання страхових послуг. У зв'язку з цим ризик адекватності страхових тарифів перевіряється наглядовими органами ЄС в рамках нагляду за платоспроможністю страхових компаній.

Управління розглянутими вище характеристиками якості страхової послуги здійснюється переважно на рівні страхової компанії, тому фактично вони є внутрішніми факторами впливу на якість послуг.

Враховуючи зазначене, якість страхової послуги можна визначити як сукупність характеристик системи забезпечення надання страхових послуг, технології страхової послуги та процесу її надання, що відносяться до здатності страхової послуги задовольнити встановлені й передбачувані потреби споживачів (страхувальників, застрахованих осіб та вигодонабувачів).

Окремі характеристики послуг регулюються державою у вигляді нормативних вимог до страхової діяльності, до яких, зокрема, відносяться умови забезпечення платоспроможності, вимоги

до кваліфікації та ділової репутації персоналу, наявності приміщення, комп'ютерної техніки, програмного забезпечення, комунікаційних засобів, облікової і реєструючої системи, вимоги до правил та договору страхування, порядку укладання та припинення дії договору, умов здійснення страхових виплат. Вимоги до якості страхових послуг встановлені законодавством України переважно у загальному вигляді без деталізації за видами страхування. Проте це не стосується обов'язкових видів страхування, технологія послуги з яких регулюються державою більш ґрунтовно.

Продовжуючи дослідження впливів на якість послуг, слід звернути увагу на чотири аспекти, які згідно Міжнародного стандарту ISO 9000-1-94 [17] мають значення: попит на продукцію, проектування продукції, відповідність продукції проекту, матеріально-технічне забезпечення продукції.

Розглянемо, як держава може впливати на ці аспекти шляхом застосування регуляторних заходів. Попит на страхові послуги стимулюється або стримується державою. Інструментами державного регулювання попиту виступають не лише податкові важелі. Це можуть бути заходи з підвищення фінансової грамотності споживачів, яка є фундаментом вибору якісних послуг, та заходи щодо створення інформаційної бази для прийняття правильного вибору якісної послуги.

Відомо, що споживчий попит на продукцію залежить від попереднього досвіду її споживання. Ступінь збігу споживчих потреб та очікувань із характеристиками якості продукції буде відображати задоволеність нею. Вимірювання індексу задоволеності споживачів широко застосовується у багатьох європейських країнах [15; 16]. На страховому ринку України оцінка задоволеності послугами не проводилась, але, на погляд автора, є вкрай необхідною для страхових компаній і державного регулятора як джерело інформації про слабкі місця послуг страхової галузі. Оприлюднення індексів задоволеності дозволить споживачам орієнтуватися в наявності якісних послуг на страховому ринку.

Наступний аспект впливу на якість послуг – їх проектування. Він контролюється наглядовим органом шляхом ліцензування певного виду страхування, реєстрації правил добровільного страху-

вання та перевірки економічного обґрунтування запланованої діяльності страховика.

Відповідність укладених договорів зареєстрованим правилам страхування та умовам обов'язкового страхування, а також матеріально-технічне забезпечення перевіряється наглядовим органом під час виїзних перевірок. Дотримання вимог до платоспроможності, як показників надійності виконання прийнятих страхових зобов'язань, контролюється державою щоквартально шляхом перевірки фінансової та спеціалізованої звітності страхової компанії.

Цікавим є досвід регуляторних органів США, які для вимірювання якості послуг використовують коефіцієнти скарг (відношення скарг на окремого страховика до загальної кількості скарг) [7]. На думку В. Левченко, кількість скарг відображає пряму залежність між розвитком і розширенням спектру послуг та рівнем залучення споживачів [18, с. 11]. Погоджуючись з цим, слід відмітити, що якість також впливає на кількість претензій: при підвищенні якості послуг рівень скарг (відношення кількості скарг до страхових премій) буде падати. Автор вважає, що рівень скарг, коефіцієнти скарг разом з індексами задоволеності можуть застосовуватись Нацкомфінпослуг як інформаційне забезпечення прийняття регуляторних рішень щодо захисту прав споживачів.

На підставі розглянутих заходів державного регулювання аспектів якості послуг з врахуванням особливостей формування задоволеності споживачів та прийняття рішень про покупку продукції [15; 16] автором розроблена структурна модель факторів зовнішнього впливу на якість страхових послуг (рис. 1.).

Зовнішні фактори впливу на рівень якості, представлені на рис.1, поділено на регуляторні та споживчі. Фінансова грамотність, інформованість споживачів, їх задоволеність попереднім споживанням сприяє вибору споживачами якісних страхових послуг та витисненню з ринку неякісних. Держава зі свого боку може організувати заходи з підвищення грамотності та інформованості клієнтів страхових компаній, що буде стимулювати попит на якісні страхові послуги. Крім того, державні органи можуть регулювати якість послуг заходами прямого впливу: встановленням деталізованих вимог та здійсненням наглядових функцій із застосуванням санкцій за невиконання законодавства. Вимоги до якості страхових послуг можуть бути визначені регулятором у галузевих стандартах, які будуть доповнювати та поглиблювати положення нормативно-правових актів у сфері страхування. В. Левченко справедливо звертає увагу на важливість одночасного застосування державою таких інструментів захисту прав споживачів, як регулювання обізнаності, фінансової освіченості та галузевих стандартів [18, с. 13]. Д. Шебзухова визначає основну причину, яка стримує зростання ефективності страхового сектору, відсутність методик оцінки якості страхових послуг та недостатність законодавчо встановлених вимог до якості послуг, що знижує рівень захисту інтересів споживачів [9, с. 231].

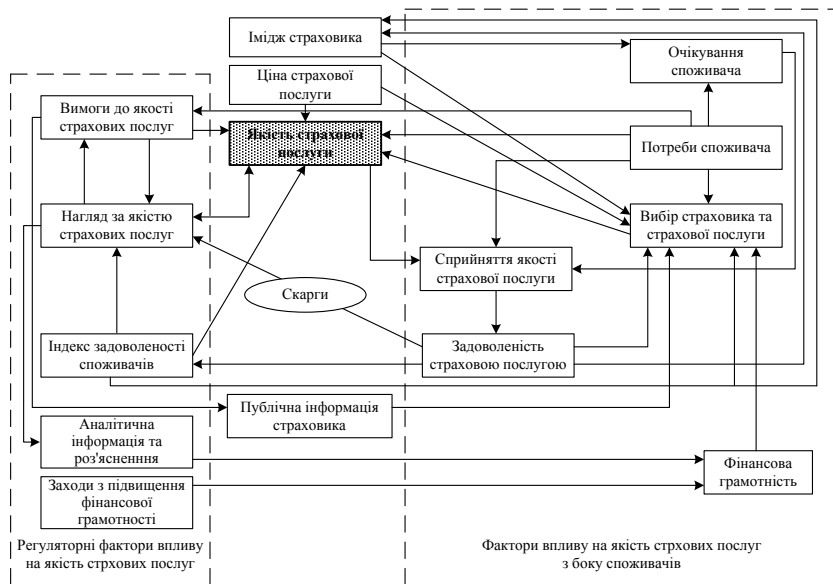


Рис. 1. Структурна модель зовнішніх факторів впливу на якість страхових послуг

Концепцією державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) [19], схваленою Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.08.2002 р. № 447-р., зазначено, що завдання держави полягають у створенні необхідних правових, економічних, організаційних умов для виробництва якісної продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринку. До економічних заходів державного регулювання відносяться стимулювання виробників до поліпшення якості та підвищення їх відповідальності за неякісну продукцію. Організаційні заходи спрямовуються на створення умов для впровадження систем управління якістю, поширення найкращого досвіду у сфері управління якістю, пропагування заходів із забезпечення якості та підвищення інформованості населення щодо них. Удосконалення правових засад забезпечення якості продукції має відбуватися, в першу чергу, через поліпшення функціонування національної системи стандартизації.

З метою виокремлення напрямів державного регулювання у сфері захисту прав споживачів автором пропонується використати один з інструментів контролю якості – діаграму Ісікави, яка також відома як діаграма «аналізу кореневих причин», «риб'ячої кістки» або «причинно-наслідкова» [12]. Це графічний спосіб визначення найбільш суттєвих факторів, що створюють проблему. Діаграма Ісікави надає можливість не лише виявляти фактори, але і структурувати їх для формулювання напрямів корегувальних дій.

На причинно-наслідковій діаграмі проблема, яка досліджується, позначається основною стрілкою, фактори, що її посилюють – стрілками, похиленими до основної праворуч, фактори, що її нейтралізують – похиленими ліворуч. Рівень аналізу базової проблеми може бути поглиблено шляхом додавання факторів, що впливають на фактори більш високого порядку. Побудова діаграми завершується, коли вона відтворює структуру причин визначеної проблеми.

Виділені вище зовнішні та внутрішні фактори впливу на якість послуг дозволяють автору побудувати діаграму аналізу кореневих причин низької якості страхових послуг на ринку України (рис. 2).

Як можна побачити з діаграми, провідна роль в управлінні якістю належить страховим компаніям (фактори впливу, що посилюють проблему). Якщо виробники страхових послуг будуть самостійно орієнтуватись на потреби клієнтів у своїй діяльності, контролювати якість своїх послуг та підвищувати їх, то проблема буде поступово ви-



Рис. 2. Причинно-наслідкова діаграма проблеми низької якості страхових послуг

рішуватись. Проте саморегулювання характерне для стадії зрілості ринку, тому функція держави у вирішенні проблеми якості страхових послуг є дуже важливою.

Інструменти впливу на фактори, які нейтралізують проблему низької якості страхових послуг, знаходяться у сфері державної політики. Структурування причин дозволило автору виділити стратегічні напрями державного регулювання:

- створення регуляторних умов для поліпшення якості страхових послуг;
- запобігання реалізації неякісних страхових послуг шляхом виконання наглядових функцій та здійснення за їх результатами регуляторних впливів на діяльність страхових компаній;
- сприяння споживачеві у компетентному виборі страхової послуги.

Висновки і пропозиції. Забезпечення належної якості страхових послуг здійснюється, в першу чергу, на рівні страхових компаній як виробників страхових послуг. Враховуючи те, що якість страхування в Україні є недостатньою, держава має впливати на проблему якості шляхом застосування комплексу регуляторних заходів з метою захисту прав споживачів, підвищення конкурентоспроможності страхової галузі для сприяння економічному розвитку національного страхового ринку в умовах глобалізації. Заходи державного регулювання якості страхових послуг мають здійснюватись за такими напрямками, як удосконалення нормативно-правових засад, що створюють регуляторні умови поліпшення якості послуг; впровадження дієвого нагляду, спрямованого на контролювання якості послуг та захист прав споживачів; підвищення фінансової грамотності споживачів та забезпечення їх достатньою інформацією для прийняття обґрунтованих рішень щодо вибору страхових послуг. Аналіз підходить до оцінки якості страхових послуг та визначення показників якості, які можуть бути використані державним регулятором при виконанні функцій нагляду за страховою діяльністю, направленою на захист прав споживачів, буде предметом наступних досліджень.

Список літератури:

1. Концепція розвитку ринків небанківських фінансових послуг України на 2013-2014 роки [Електронний ресурс] : презентація Нацкомфінпослуг, квітень 2013. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/docs/Prezentacia_syn.pdf.
2. Ермасов С.В. Страхование : учебник для бакалавров / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – М. : Изд-во Юрайт ; ИД Юрайт, 2014. – 800 с.
3. Зубец А.Н. Маркетинговые исследования страхового рынка / А.Н. Зубец. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2001. – 224 с.
4. Тен А.В. Экономический анализ качества страхования : монография / А.В. Тен, Е.К. Румянцев, Б.И. Герасимов, А.Ю. Сизикин. – Тамбов : ТГТУ, 2009. – 96 с.

5. Тринчук В.В. Формування та розвиток маркетингу страхових компаній : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / В.В. Тринчук. – К., 2005. – 24 с.
6. Цветкова Л.И. Менеджмент качества страховой услуги [Электронный ресурс] / Л.И. Цветкова // Организация продаж страховых продуктов : методический журнал. – №2. – 2009. – Режим доступа : http://www.reglament.net/ins/prod/2009_2_article.htm.
7. Цукатос Е. Влияние качества услуг по страхованию на поведенческие реакции потребителя в Греции [Электронный ресурс] / Е. Цукатос, С. Карагианис. – Режим доступа : http://quality.eup.ru/MATERIALY14/po_strahovaniu.htm.
8. Саркисян Т.С. К вопросу о финансовом надзоре и подходах к его организации / Т.С. Саркисян // Деньги и кредит. – 2007. – № 4. – С. 20–23.
9. Шебзухова Д.К. Проблемы управления и надзора за качеством страховых продуктов / Д.К. Шебзухова // Фундаментальные исследования. – № 4. – 2013. – С. 229–232.
10. Управление качеством и обеспечение качества – Словарь [Электронный ресурс] : Международный стандарт ISO 8402:1994 // Библиотека по охране труда и технике безопасности Информационного портала «Охрана труда в России». – Режим доступа : http://ohranatruda.ru/ot_biblio/normativ/data_normativ/5/5812/index.php#i95311.
11. Про захист прав споживачів [Електронний ресурс] : Закон України № 1023-ХІІ від 12 трав. 1991 р. із змін. та доп. станом на 02.12.2012 р. // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
12. Исикава К. Японские методы управления качеством / К. Исикава ; сокр. пер. с англ.; под ред. А. В. Гличева. – М. : Экономика, 1988. – 214 с.
13. Кравчук Г.В. Методологічні засади управління конкурентоспроможністю страхових компаній : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 / Г.В. Кравчук. – Суми, 2010. – 40 с.
14. Корват О.В. Формування структури страхових операцій у процесі надання страхових послуг / О.В. Корват, А.С. Кишинець // Економіка і управління: виклики та перспективи : зб. матеріалів міжн. нар. наук.-практ. інтернет-конф. (4-5 лютого 2013 р.). – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – С. 293–295.
15. Индекс задоволеності споживачів : перспективи для України [Електронний ресурс] : презентація Я. Еклофа для членів Української Асоціації Маркетингу, 27 листопада 2007 р. // Українська Асоціація Маркетингу. – Режим доступу : http://www.uam.kneu.kiev.ua/news/pic_news/PresentationCSI.ppt.
16. Общеввропейский проект измерения удовлетворенности потребителей EPSI Rating. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.epsi-rating.ru/>.
17. Общее руководство качеством и стандарты по обеспечению качества. Часть 1. Руководящие указания по выбору и применению [Электронный ресурс] : Международный стандарт ISO 9000-1-94 // Библиотека по охране труда и технике безопасности Информационного портала «Охрана труда в России». – Режим доступа : http://ohranatruda.ru/ot_biblio/normativ/data_normativ/4/4993/index.php.
18. Левченко В. Роль держави в підвищенні захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг / В. Левченко // Вісник Київ. Нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. Сер. Економіка. – 2013. – № 135/2013. – С. 11–14.
19. Концепція державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.08.2002 р. № 447-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2002-%D1%80>.

Корват Е. В.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Резюме

В статье обоснована необходимость внедрения государственного регулирования качества страховых услуг в Украине. Уточнены сущность и характеристики качества страховой услуги, выделены факторы влияния на качество услуг. Определены направления государственного регулирования качества в сфере страхования.

Ключевые слова: страховая услуга, качество страховой услуги, характеристики качества, факторы влияния на качество услуг, государственное регулирование качества.

Korvat O. V.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic

DIRECTIONS OF STATE REGULATION OF THE QUALITY OF INSURANCE SERVICES

Summary

The article substantiates the need to introduce state regulation of the quality of insurance services in Ukraine. The content and characteristics of the quality of insurance services were clarified, the factors affecting on the quality of insurance services were highlighted. The directions of state regulation of the quality in the insurance industry were determined.

Key words: insurance services, the quality of insurance services, characteristics of quality, factors affecting on the quality of services, government regulation of the quality.

УДК 336:334.012

Кравченко О. В.
ТОВ «Центр»

МІКРОЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті представлені результати дослідження детермінантів інвестиційної активності вибіркової сукупності підприємств промисловості України на основі використання tobit-моделювання. Проаналізовано вплив компонентів корпоративної фінансової архітектури на інвестиційну діяльність вітчизняних підприємств.
Ключові слова: інвестиційна активність, корпоративна фінансова архітектура, tobit-модель.

Постановка проблеми. Інвестиційна активність підприємств є фундаментальним параметром відтворювального процесу, що визначає можливості оновлення основного капіталу, проведення структурних реформ, формування бази стійкого довгострокового розвитку економіки. В Україні, незважаючи на досить високу динаміку інвестиційних процесів, спостерігається невідповідність обсягів і структурно-динамічних характеристик інвестиційних ресурсів потребам забезпечення розширеного відтворення та вирішення модернізаційних завдань [1, с. 3]. Недосконалість механізмів стимулювання інвестиційної активності вітчизняних підприємств на макrorівні з боку держави зумовлює необхідність визначення ключових детермінантів активізації інвестиційної діяльності за рахунок внутрішніх важелів впливу на інвестиційний процес з боку господарюючих суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі інвестиційна активність підприємств досліджується, головним чином, на основі динамічного та структурного аналізу середньогалузевих даних. Зокрема, серед вчених, що займаються дослідженням та аналізом інвестиційних процесів в економіці, можна виділити таких, як Д.В. Ванькович, О.А. Ворсовський, Н.М. Внукова, А.Ф. Гукалюк, В.В. Демидович, С.В. Захарін, А.Б. Ідрисов, Г.М. Кадирова, О.В. Ковальчук, І.П. Косарева, І.П. Колот, О.В. Носова, І.В. Олександренко, О.Д. Рябченко. Більш прискіплива увага мікроекономічним детермінантам інвестиційної активності підприємств приділена російськими науковцями, а саме: А. Анкудиновим, О. Лебедевим, М. Сафіуліним, В. Черкесовою, В. Удальцовим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Утім, спираючись на наукові доробки у вітчизняній науковій літературі, дослідження макроекономічних даних не дозволяє коректно визначити чинники, що впливають на інвестиційну активність господарюючих суб'єктів на рівні фірми, що вимагає доопрацювання питань, пов'язаних з зазначеними аспектами інвестиційної діяльності підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження ключових детермінантів інвестиційної активності вітчизняних підприємств в межах корпоративної фінансової архітектури на основі економетричного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростання інвестиційної активності підприємств, що відбувається за рахунок збільшення обсягів інвестицій та більш ефективного їх використання, є необхідною передумовою технологічної модернізації та структурної перебудови економіки в цілому. Аналіз результатів реформ у розвинених країнах свідчить, що ключовими чинниками зростання конкурентоспроможності національних

економік є прискорення темпів накопичення високоінтелектуального людського капіталу та розширення високотехнологічних форм відтворення основного капіталу за рахунок інновацій [2]. Водночас в Україні, внаслідок недостатнього рівня фінансування капіталовкладень протягом тривалого часу, відбулися суттєві відтворювальні деформації інвестиційного процесу в багатьох галузях народного господарства. За офіційними даними, ступінь зношеності основних фондів в середньому по економіці невинно зростає, досягши 76,7% станом на 31.12.2012 р. [3, с. 3]. Експлуатація застарілих основних засобів призводить до спрямування значної частини капіталовкладень на підтримку існуючого технологічного рівня підприємств. Наслідком цього стало збільшення залишкової вартості основних засобів за рахунок їх ремонту, а не впровадження нових, більш сучасних технологічних процесів.

Найбільш критичний стан основних засобів спостерігається на підприємствах транспорту та зв'язку (96%), у переробній промисловості (57,2%), у виробництві транспортних засобів та устаткування (70,4%). В середньому по промисловості ступінь зношеності основних фондів станом на 31.12.2012 р. становив 57,3%. У свою чергу внаслідок низьких темпів оновлення основних виробничих фондів погіршується технічний стан обладнання, збільшується рівень енергоємності, що призводить до підвищення собівартості виробленої продукції за рахунок енергетичної складової та загалом негативно позначається на конкурентоспроможності продукції національних виробників. Таким чином, актуальність проблеми високого ступеню зношеності та недостатнього інвестування в модернізацію і створення матеріальних активів вітчизняних підприємств зумовлює специфіку даного дослідження, яка виявляється в аналізі важелів активізації інвестиційної діяльності підприємств капіталомістких галузей промисловості на основі компонентів корпоративної фінансової архітектури.

Фінансова архітектура компанії є фінансовий дизайн бізнесу, що об'єднує такі компоненти, як організаційно-правову форму, структуру власності, структуру капіталу та систему стимулів і розподілу ризиків серед інвесторів (система корпоративного управління) у єдину системну конструкцію [4, с. 139]. Варіація даних компонентів дозволяє виокремити певні типи фінансової організації компаній та відповідно проаналізувати чинники формування та результативність того чи іншого типу фінансової архітектури в різних інституційно-правових та економічних умовах функціонування.

Результати емпіричних досліджень демонструють, що трансформація таких внутрішніх параметрів, як структура власності і капіталу, систе-

ма та розмір винагороди, розкриття інформації щодо діяльності компанії та її інвестиційних рішень, оптимізація організаційно-правової форми господарювання сприяє збільшенню інвестицій в створення матеріальних активів та підвищує ефективність діяльності підприємства. Зокрема, в дослідженні В. Удальцова, який проаналізував взаємозв'язок між інвестиційною поведінкою 134 публічних російських компаній за період 2004-2007 рр. та концентрацією власності, було виявлено, що концентрація власності, виміряна часткою власності 3-х найбільших акціонерів-аутсайдерів, здійснює негативний вплив [5, с. 312]. Також було діагностовано зворотну нелінійну залежність показника приросту необоротних активів до виручки від розміру найбільшого пакету акцій аутайдера. Однак було доведено позитивний вплив концентрації власності інсайдерів (членів ради директорів) в діапазоні до 2% та більше 21% капіталу на інвестиційну активність компаній.

Отже, можна зазначити, що неоптимальний розподіл прав власності призводить до виникнення конфліктів між різними групами зацікавлених сторін та відповідно дестабілізує діяльність підприємства, негативно позначається на фінансових можливостях забезпечення інвестиційного процесу. В умовах асиметричності інформації та концентрації власності, що властиве більшості компаній пострадянського простору, необхідність залучення зовнішніх джерел фінансування з більш високою премією за ризик, ніж на розвинених ринках капіталу може призводити до скорочення темпів інвестування. Окрім цього, відсутність дієвих важелів контролю за діяльністю мажоритарних акціонерів з боку інших власників може призводити до розкрадання інвестиційних коштів, скорочення пропорцій відтворення виробничих активів та надлишкового інвестування, що заввище середні витрати підприємства у порівнянні із мінімально можливими.

Агентські конфлікти між менеджерами та акціонерами також здійснюють суттєвий вплив на інвестиційну діяльність підприємства. Зокрема, менеджмент, спрямовуючи свої зусилля на задоволення власних амбіцій шляхом створення «імперії» з підприємства, може реалізовувати економічно недоцільні інвестиційні проекти. Неоднозначність інтенсивності та характеру впливу окремих власників на фінансово-інвестиційні аспекти діяльності підприємства пояснюється гіпотезами конвергенції інтересів (коли володіння певним відсотком капіталу підприємства стимулює менеджмент працювати більш ефективно) та обкопування (наявність значного пакету акцій у володінні менеджменту підвищує ймовірність використання своєї влади на шкоду іншим акціонерам та компанії).

В роботі М. Сафіуліна, А. Анкудінова та О. Лебедева на основі обстеження 500 найбільших публічних російських компаній за період 2001–2011 рр. було виявлено, що найбільш впливовими детермінантами інвестиційної активності виступають прибутковність компаній, їх розмір та доступність боргового фінансування [6]. Дослідниками доведено, що в умовах нерозвинених ринків капіталу інвестиційні рішення стають супутнім результатом рішень по фінансуванню, тобто інвестиції здійснюються тільки тоді, коли менеджмент компанії має можливість залучити боргове фінансування на прийнятних умовах.

Окремо слід звернути увагу на те, що в сучасних умовах господарювання все більша увага при-

діляється системі корпоративного управління як з боку власників підприємств, так і з боку потенційних інвесторів. Підвищення якості корпоративного управління шляхом підвищення інформаційної прозорості компанії, наявність системи винагороди менеджменту та дієвих механізмів захисту прав власності акціонерів (наприклад, участь акціонерів в роботі наглядової ради товариства) підвищує інвестиційну привабливість вітчизняних компаній та сприяє зростанню їх вартості за рахунок нарощування обсягів інвестиційної діяльності.

Таким чином, враховуючи вищевикладене, проаналізуємо вплив окремих компонентів корпоративної фінансової архітектури на інвестиційну активність вітчизняних підприємств. Визначаючи інвестиційну активність як цілеспрямовану інвестиційну діяльність, спрямовану на розвиток та зміцнення конкурентних переваг підприємства шляхом поступового зростання обсягу його необоротних активів, в якості залежної змінної використано відношення суми придбаних необоротних активів протягом звітного періоду до виручки від реалізації продукції звітного періоду. Зазначимо, що оцінка інвестицій підприємства в основний капітал береться у відносному вираженні щодо виручки з метою нівелювання впливу розміру підприємств вибірки на результати моделювання (1.1).

$$IA = \frac{AFA}{Sales}, \quad (1.1)$$

де *IA* (*investment activity*) – показник інвестиційної активності підприємства, *AFA* (*acquired fixed assets*) – придбані необоротні активи, тис. грн.; *Sales* – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.

Вибіркова сукупність підприємств була сформована на основі даних 40 найбільших за виручкою підприємств промисловості, організованих у формі публічних акціонерних товариств, що ввійшли до рейтингу *Forbes* у 2012 р. [7]. Особливістю сформованої вибірки є збалансована панельна структура даних за період 2008-2013 рр. За галузевої приналежності вибіркова сукупність підприємств містить по 10 підприємств за такими напрямками: гірничо-металургійний комплекс, паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість, машинобудування.

Аналіз панельних даних проведено з метою отримання більшої кількості спостережень над обмеженою кількістю об'єктів та запобігання похибки усереднення, що властиве часовим рядам та наскрізним даним, де не враховуються індивідуальні характеристики об'єктів та передбачається однорідність усіх коефіцієнтів регресії.

Дані про структуру власності й капіталу, стан корпоративного управління та інші фінансові показники діяльності підприємств були отримані на основі загальнодоступної бази даних Національної комісії з цінним паперів та фондового ринку України [8]. Формули розрахунку та дескриптивна статистика кількісних змінних, за якими оцінювалися параметри корпоративної фінансової архітектури підприємств, наведена у табл. 1.

Оскільки метою даного дослідження є визначення чинників, що призводять до зростання вартості необоротних активів, нульові значення динаміки придбання необоротних активів були виключені з аналізу. Найбільш оптимальною технікою аналізу даного типу цензурованих вибірок є *tobit*-моделювання. У формалізованому вигляді модель залежності інвестиційної активності від окремих параметрів корпоративної фінансової ар-

Дескриптивна статистика змінних

№ п/п	Назва змінної, розрахунок	Середнє значення	Стандартне відхилення
1	Share_larg – частка акцій у власності найбільшого акціонера, %	60,28	28, 39
2	Sum_share_larg – сумарна частка акцій у власності акціонерів, що володіють більше 10% капіталу, %	88,86	14,49
3	ROE (return on equity) – рентабельність власного капіталу (чистий прибуток (збиток) / власний капітал)	-0,04	0,93
4	TDR (total debt ratio) – відношення суми довгострокових та короткострокових зобов'язань до балансової вартості активів	0,55	0,29
5	d_bonus – даммі-змінна, пов'язана із наявністю або відсутністю винагороди членам наглядової ради товариства	0,38	0,49
6	Mmore – питома вага представників акціонерів у наглядовій раді, які володіють більше 10% акцій	0,29	0,38
7	Mless – питома вага представників акціонерів у наглядовій раді, які володіють менше 10% акцій	0,38	0,42

Джерело: складено автором

хітектури можна представити у наступному вигляді (1.2.):

$$IA = \beta_0 + \beta_1 \text{Share_larg}_i + \beta_2 \text{Sum_share_larg}_i + \beta_3 \text{ROE}_i + \beta_4 \text{TDR}_i + \beta_5 \text{d_bonus}_i + \beta_6 \text{Mmore}_i + \beta_7 \text{Mless}_i + \varepsilon_i \quad (1.2.)$$

При цьому передбачається, що випадкові ефекти a_i та помилки ε_i – незалежні, однаково розподілені випадкові величини. В табл. 2 наведені результати оцінок tobit-моделей наскрізної (polled) регресії та з випадковими ефектами (random effects). Відсутність оцінок моделей з фіксованими ефектами пов'язана з недостатнім рівнем статистики, який дозволив б отримати оцінки з функції правдоподібності.

Таблиця 2

Коефіцієнти специфікації моделі та їх статистична оцінка

Параметри моделі	Pooled	Random effects
	Коефіцієнт (z-статистика)	Коефіцієнт (z-статистика)
Share_larg	0,001 (4,86) ***	0,0009 (3,28) ***
Sum_share_larg	-0,001 (-3,11) ***	-0,001 (-2,59) **
ROE	0,016 (2,28) **	0,009 (1,29) *
TDR	0,063 (2,06) **	0,046 (1,30) *
d_bonus	0,039 (3,19) ***	0,037 (2,44) **
Mmore	-0,075 (-4,41) ***	-0,056 (-2,83) **
Mless	-0,032 (-2,33) **	-0,033 (-1,91) **
Константа	0,465 (5,05)	0,465 (5,051)
Rho(p)	0,11	0,24
N of obs	240	240
Wald test	–	50,71
LR test	45,87	48,52

*** – статистична значущість за рівня 0,01;

** – статистична значущість за рівня 0,05;

* – статистична значущість за рівня 0,1.

Джерело: розраховано автором

Враховуючи те, що регресійний аналіз не демонструє причинності, а лише дозволяє виявити кореляції, можна зробити наступні висновки. Загалом, результати моделювання за двома типами моделей свідчать про суттєвий позитивний вплив на інвестиційну активність найбільшого акціо-

ра підприємства, та водночас виявляється обернена залежність між нарощуванням вартості необоротних активів та загальним рівнем концентрації власності. Тобто чим більш концентрованою є власність підприємства, тим меншою є його потенційна можливість залучення додаткових коштів шляхом емісії цінних паперів. Окрім цього, підприємства з надконцентрованою структурою власності є менш привабливими для зовнішніх інвесторів внаслідок ризиків недотримання прав власності міноритаріїв. При цьому мінімізація агентського конфлікту між домінуючими акціонерами за умови наявності тільки одного мажоритарного акціонера сприяє інвестиційному розвитку підприємств.

Виявлена позитивна залежність між прибутковістю власного капіталу підприємства та нарощуванням обсягу необоротних активів узгоджується з припущенням, що в умовах нерозвиненого та неефективного ринку капіталу внаслідок асиметричності інформації менеджмент підприємств більш схильний до використання власних джерел фінансування інвестиційних вкладень, наявність яких можлива за умови прибуткової діяльності.

Також слід звернути увагу на слабку позитивну кореляцію інвестиційної активності та рівня боргового навантаження. Поясненням даного ефекту може слугувати те, що на слаборозвинених ринках капіталу інвестиції здійснюються лише тоді, коли менеджмент підприємства має можливість здійснити боргове фінансування на прийнятних умовах та «поділитися» інвестиційними ризиками з кредиторами [6, с. 134].

Фрагментарні оцінки якості корпоративного управління, задані змінними структури наглядової ради товариства та наявності винагороди її членам, не дозволяють робити об'єктивні висновки щодо впливу системи корпоративного управління на інвестиційну діяльність підприємства. Утім, окремі виявлені залежності свідчать про суттєві дисбаланси в системі корпоративних відносин вітчизняних підприємств, оскільки участь представників як мажоритарних, так і міноритарних акціонерів в діяльності наглядової ради не сприяє підвищенню інвестиційної активності. Опосередковано даний ефект може бути пояснений через призму недосконалості нормативно-правової бази захисту прав акціонерів та низьким рівнем корпоративної культури. Водночас, наявність позитивного впливу факту наявності винагороди членам наглядової ради на інвестиційні процеси дозволяє зробити висновки щодо важливості матеріального заохочення ключових агентів захисту прав акціонерів.

Висновки і пропозиції. Результати емпіричного тестування на основі tobit-моделей детермінантів інвестиційної активності вибіркової сукупності промислових підприємств України свідчать, що в умовах слаборозвинених ринків капіталу важливим чинником інвестиційних витрат підприємств є наявність внутрішніх джерел фінансування. Також спостерігається позитивна

кореляція між зростанням вартості необоротних активів та борговим фінансуванням. Водночас, фрагментарні оцінки якості корпоративного управління не дозволяють об'єктивно оцінити ступінь впливу системи корпоративних відносин на інвестиційні рішення вітчизняних підприємств, що вимагає подальшого наукового дослідження.

Список літератури:

1. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України. – К. : НІСД, 2013. – 48 с.
2. Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness / Porter M. E. et al. – Washington, DC : Council on Competitiveness, 2001. – P. 5-7.
3. Баланс основних засобів України за 2012 рік. – К. : Держкомстат України, 2013. – 25 с.
4. Myers S. Financial Architecture / S. Myers // European Financial Management. – 1999. – Vol. 5. – P. 133-141.
5. Удальцов В.Е. Влияние структуры собственности на инвестиционную активность российских компаний / В.Е. Удальцов // Аудит и Финансовый анализ. – 2008. – № 5. – С. 301-313.
6. Сафиуллин М.Р., Анкудинов А.Б., Лебедев О.В. Исследование мотивов и факторов инвестиционной активности предприятий (на примере компаний Приволжского федерального округа) / М.Р. Сафиуллин, А.Б. Анкудинов, О.В. Лебедев // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 4. – С. 126-138.
7. Рейтинг 200 крупнейших компаний. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ratings/2>.
8. Річна регулярна інформація емітентів цінних паперів за 2002-2010 рр. [Електронний ресурс]. Загальнодоступна інформаційна база даних НКЦПФР про ринок цінних паперів. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>.

Кравченко Е. В.

ООО «Центр»

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье представлены результаты исследования детерминантов инвестиционной активности выборочной совокупности предприятий промышленности Украины на основе использования tobit-моделирования. Проанализировано влияние компонентов корпоративной финансовой архитектуры на инвестиционную деятельность отечественных предприятий.

Ключевые слова: инвестиционная активность, корпоративная финансовая архитектура, tobit-модель.

Kravchenko O. V.

LLC «Center»

MICROECONOMIC DETERMINANTS OF INVESTMENT ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

Summary

This paper presents the results of the study the determinants of investment activity of the sample of industrial enterprises in Ukraine based on the use of tobit-modeling. The influence of the components of corporate financial architecture in the investment of domestic enterprises is analyzed.

Key words: investment activity, corporate financial architecture, tobit-model.

УДК 336.7

Курдидик Н. І.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ РИНКУ КАПІТАЛІВ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СТРУКТУРІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Досліджено теоретичні питання сутності ринку капіталів, його місця в структурі фінансового ринку. Згруповано та класифіковано інструменти фінансового ринку, здійснено їх розподіл за структурними одиницями фінансового ринку. На основі проведеного аналізу запропоновано власну класифікацію структурних елементів фінансового ринку, визначено сутність та місце ринку капіталів в структурі фінансового ринку.

Ключові слова: ринок капіталів, фінансовий ринок, цінні папери, ринок грошей, фондовий ринок.

Постановка проблеми. Ступінь розвитку фінансового ринку сьогодні досяг такого рівня, що актуальними стають дискусії з приводу його структурізації. Потреба у виділенні структурних

одиниць фінансового ринку обумовлена створенням та поширенням нових інструментів фінансового ринку, ускладненням його організаційної структури, розширенням переліку видів відносин,

що відбуваються на цьому ринку. З появою та поширенням використання акцій, облігацій, довгострокових кредитів з'явилась потреба у виділенні такого сегменту фінансового ринку, де були б сконцентровані обмінно-перерозподільні операції з інструментами, призначеними для довгострокового інвестування.

Сьогодні більшістю вчених за строковою ознакою виділяється сегмент ринку капіталів, де переважно концентруються операції з довгостроковими фінансовими інструментами. Проте залишається багато суперечностей з приводу визначення місця ринку капіталів в структурі фінансового ринку, переліку фінансових інструментів, що обертаються на даному ринку, визначення структурних одиниць ринку капіталів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження структури фінансового ринку та місця ринку капіталів в його структурі зробили Р.Л. Міллер, З. Боуді, Р. Мертон, Д. Ван Х'юз, С.М. Еш, В.М. Опарін, Г.С. Сейтаксімов, У.М. Іскаков, С.О. Маслова, О.А. Опалов, Л.А. Чалдаєва, О.В. Глущенко, Д.М. Михайлов, В.М. Суторміна, О.М. Мозговий. Даніми авторами проаналізовано структуру фінансового ринку, принципи та функції фінансового ринку та ринку капіталів зокрема.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, попри наявність досліджень з даної проблеми, варто сказати, що на даний момент не сформовано єдиного розуміння поняття ринку капіталів, розходяться думки щодо розуміння його структури та ролі в системі економічних відносин. Дискусійними залишаються питання інструментів ринку капіталів та його учасників.

Мета статті. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів функціонування ринку капіталів, визначення його структури, функцій, елементів та місця в структурі фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Проблема розуміння структури фінансових ринків є актуальною сьогодні, і думки авторів з цього приводу різняться. Проблеми побудови структури фінансового ринку невідривно пов'язані з обранням стратегічним напрямком розвитку фінансового ринку на рівні держави.

Група учених під керівництвом Г.С. Сейтаксімова виділяє такі структурні одиниці фінансового ринку:

- 1) ринок готівкових грошей, що знаходяться в обігу, та короткострокових платіжних засобів, що виконують схожі функції (чеки, векселі);
- 2) ринок позикового капіталу (коротко-, і довгострокових банківських кредитів);
- 3) ринок цінних паперів [3, с. 7].

Окремими вченими наводиться ширша класифікація структурних елементів фінансового ринку. У.М. Іскаков в структуру фінансового ринку включає грошовий, депозитний, кредитний, валютний, фондовий, страховий, та пенсійний ринки [6, с. 7]. Тобто, окрім популярних сьогодні структурних одиниць фінансового ринку, окремо виділяються депозитний, кредитний, страховий та пенсійний ринки. Учасників, в свою чергу, автори розділяють на домогосподарства, юридичні особи та державні органи, проте незрозуміло є роль фізичних осіб, регуляторів та організаторів ринку.

С.О. Маслова та О.А. Опалов інституційно розуміють фінансовий ринок як сукупність взаємопов'язаних ринків: кредитного, валютного та ринку цінних паперів. Ринок цінних паперів

об'єднує частину кредитного ринку: ринок інструментів позики чи боргових зобов'язань і ринок інструментів власності, тобто цей ринок охоплює операції з випуску й обігу інструментів позики, інструментів власності та їх гібридів [8, с. 14].

Л.А. Чалдаєва вважає, що основу фінансового ринку утворюють валютний і грошовий ринки, а також ринок капіталу [13, с. 12].

До структури фінансового ринку О.В. Глущенко відносить кредитний ринок, валютний ринок та ринок грошей. На кредитному ринку формується попит та пропозиція на кредитні ресурси, на валютному встановлюються економічні відносини між покупцями та продавцями валюти, на ринку грошей утворюється попит та пропозиція на високоліквідні активи [4, с. 5].

Сьогодні вже традиційним є поділ фінансового ринку на грошовий та ринок капіталів, який використовують Світовий банк та Міжнародний валютний фонд. Дана класифікація не використовується у директивах ЄС, проте в директиві 2004\29\ЕС (MiFID) використовується термін «Грошовий ринок» (money market). В даному документі наводиться така типологія: фінансові ринки (financial markets), єдиний ринок (single markets), ринки цінних паперів (securities markets), грошові ринки (money markets) [2].

Згідно даних Світового банку та МВФ грошовий ринок є сегментом фінансового ринку, де обертаються переважно відсоткові цінні папери з терміном обігу до одного року, випущені державою чи приватними емітентами. Відповідно довготермінові цінні папери перебувають в обігу на ринку капіталів. До наведеної класифікації фінансових ринків схильні такі автори, як Д.М. Михайлов [9, с. 17], В.М. Суторміна [12, с. 430], В. Опарін [10, с. 24]. У таблиці 1 наведено варіанти структурних одиниць фінансового ринку згідно різних авторів.

Практика розподілу фінансового ринку за строковою ознакою вперше була застосована аме-

Таблиця 1
Варіанти структурних одиниць фінансового ринку [авт.]

Автори	Варіанти структурних одиниць
Г.С. Сейтаксімов [3, с. 7]	1) ринок готівкових грошей; 2) ринок інструментів позики; 3) ринок цінних паперів.
У.М. Іскаков [6, с. 7]	1) грошовий ринок; 2) депозитний ринок; 3) кредитний ринок; 4) валютний ринок; 5) фондовий ринок; 6) страховий ринок; 7) пенсійний ринок.
С.О. Маслова, О.А. Опалов [8, с. 14]	1) кредитний ринок; 2) валютний ринок; 3) ринок цінних паперів; 4) грошовий ринок.
Л.А. Чалдаєва [13, с. 12]	1) валютний ринок; 2) грошовий ринок; 3) ринок капіталу.
О.В. Глущенко [4, с. 5]	1) кредитний ринок; 2) валютний ринок; 3) ринок грошей.
Світовий банк, Міжнародний валютний фонд [2], Д.М. Михайлов [9, с. 17], В.М. Суторміна [12, с. 430], В.М. Опарін [10, с. 24], З. Боуді, Р. Мертон [1, с. 27], Р.Л. Міллер, Д.Д. Ван Х'юз, [11, с. 102], С.М. Еш [5, с. 21]	1) ринок капіталів; 2) грошовий ринок.

риканськими економістами. Так, Зві Боуді та Роберт Мертон, в першу чергу, за термінами погашення розподіляють цінні папери. Цінні папери з терміном обігу до одного року, на думку авторів, обертаються на грошовому ринку, а цінні папери терміном більше року обертаються на ринку капіталів [1, с. 51]. Іншими економістами вживається схоже трактування. Р.Л. Міллер, та Д.Д. Ван Х'юз також описують ринок капіталу як ринок, на якому укладаються угоди купівлі продажу цінних паперів з терміном погашення рік, і більше, тобто довгострокові цінні папери [11, с. 102].

Надалі аналогічний підхід до розуміння ринку капіталів використовують автори країн пострадянського простору. Н.Д. Ахметов ринок капіталів характеризує, розділяючи його на ринок позикового капіталу та ринок боргових цінних паперів. На ринку позикового капіталу обертаються довгострокові фінансові інструменти, що надаються на умовах строковості, платності, поверненості [3, с. 5]. На думку автора, такий поділ найкраще виражає характер відносин між покупцями та емітентами. Схожий підхід використовує С.М. Еш [5, с. 22], яка також характеризує ринок капіталів як частину фінансового ринку, де формується попит і пропозиція на середньостроковий і довгостроковий позиковий капітал.

Для глибшого усвідомлення сутності ринку капіталів варто дослідити його інституційну та функціональну структуру. С.М. Еш функціональну структуру ринку капіталів характеризує як систему ринкових відносин, що забезпечує акумуляцію і перерозподіл грошових капіталів з метою забезпечення процесу відтворення. Під інституційною структурою автор розуміє сукупність кредитно-фінансових установ, фондових бірж, через які рухається позиковий капітал.

Проте все частіше в літературі зустрічаються думки, що популярне сьогодні трактування втрачає свою актуальність. Л.Н. Красавіна вважає, що класичний розподіл фінансового ринку на грошовий та ринок капіталів сьогодні вже є неактуальним. Причиною тому є зростання інтенсивності переливання коштів між грошовим ринком та ринком капіталів [7, с. 242].

На сучасному етапі розвитку фінансових ринків, формування однієї універсальної структури не зможе адекватно відобразити сутність фінансових ринків та його елементів. Правильніше буде розділяти структуру фінансового ринку за строковою ознакою, за видами інструментів, що обертаються на окремому сегменті, та за мотивами учасників фінансового ринку. Відповідно, при найпопулярнішому сьогодні поділі фінансового ринку на грошовий та ринок капіталів, насамперед, йшлося про строкову ознаку (інструменти з терміном обігу до року та інструменти з терміном обігу більше року). При поділі ринку за видами інструментів кожен сегмент фінансового ринку утворюється навколо групи інструментів зі спільними ознаками. Такій ознаці відповідає поділ фінансового ринку на грошовий (фінансові ресурси обслуговують рух товарів), кредитний (фінансові ресурси є об'єктом позики) та ринок цінних паперів (фінансові ресурси одночасно є інструментами власності).

При дослідженні структури фінансового ринку та ринку капіталів переважно концентруються на сутності інструментів обігу, проте мало враховуються мотиви учасників ринку, особливо тих, що формують попит та пропозицію на ньому. Кожен потенційний учасник на фінансовому ринку може переслідувати такі цілі, як хеджування ризиків,

підтримання ліквідності, отримання прибутку та оформлення права власності. В залежності від мотивів покупця чи продавця він стає учасником певного сегменту фінансового ринку. Якщо учасник бажає залучити додаткову суму грошових коштів для підтримання потрібного рівня ліквідності, то він стає учасником грошового ринку. Особливістю грошового ринку є те, що основним мотивом його учасників є підтримання ліквідності чи розміщення тимчасово вільних коштів в ліквідній формі, тобто грошовий ринок, іншими словами, є ринком ліквідності. Якщо ж учасник ринку переслідує ціль отримання прибутку, то він стає учасником ринку капіталів. Продавець на ринку капіталів розміщує ресурси з метою отримання додаткового прибутку через певний час, покупець позичає кошти, з метою використати їх в подальшому в своїй діяльності з кінцевою метою отримання прибутку. Відсотковий дохід можна отримати через надання довгострокових кредитів чи купівлю облігацій, спекулятивний дохід учасники ринку отримують від операцій з інструментами фондового чи грошового ринку.

Проблема полягає в двоїстій сутності акцій, деривативів, грошей та інших інструментів, що схильні до коливання вартості. З одного боку, інвестор може вкладати кошти в акції, розраховуючи на дохід, і така операція відноситься до ринку капіталів, з іншого, – інвестор купівлею акції оформляє право власності на певний актив, при тому отримання спекулятивного прибутку може не бути обов'язковою умовою. Схожа ситуація з ринком деривативів, де одні учасники переслідують мету хеджування, інші учасники переслідують мету отримання прибутку; відповідно, спекулянти ринку деривативів переслідують ті ж мотиви, що й учасники ринку капіталів – отримання прибутку. На грошовому ринку при умові, що операція здійснюється з валютами з плаваючим курсом, також учасники можуть мати спекулятивний дохід за рахунок коливання курсів валют.

Тобто незалежно від того, на якому сегменті фінансового ринку відбувається операція, його учасників неминуче можна віднести до окремих інших сегментів ринку. Як наслідок, будь-який поділ структурних елементів фінансового ринку чи ринку капіталів є умовним, що обумовлено універсальністю фінансових інструментів. Проте варто зробити поділ фінансового ринку на структурні одиниці, виходячи з мотивів його учасників. Для учасників, що бажають підтримати ліквідність на необхідному рівні, актуальним буде грошовий ринок. Для учасників, що бажають прохеджувати певні ризики, актуальним буде ринок деривативів; для учасників, що бажають оформити право власності на певний актив, актуальним буде фондовий ринок, а для учасників, основною метою якого є отримання прибутку, найбільш актуальним буде ринок капіталів. Звідси робимо висновок, що, беручи до уваги таку класифікаційну ознаку як мотиви учасників, фінансовий ринок представляє собою єдність ринку капіталів, фондового ринку, ринку деривативів та грошового ринку.

Багато дискусій викликає питання інструментів ринку капіталів та його структури. Ці два питання тісно пов'язані між собою, оскільки саме від структури ринку капіталів залежать інструменти, що там обертаються. Найбільш оптимальними інструментами ринку капіталів вважаємо акції, облігації та кредити терміном більше шести місяців, оскільки ці інструменти неактуальні для

хеджування, підтримання ліквідності, обслуговування міжнародних розрахунків, проте найкраще відповідають умові ринку капіталів щодо отримання прибутку його учасниками. Тому надалі при дослідженні банківських запозичень на ринку капіталів сконцентруємось саме на емісії акцій, облігаційних позиках, середньо-, та довгостроковому кредитуванні.

Практично в усіх авторів не викликає сумнівів факт віднесення до ринку капіталів облігацій та кредитів терміном надання більше одного року (в окремих авторів більше 6 місяців). Але сьогодні немає єдиного підходу щодо доцільності віднесення до інструментів ринку капіталів простих акцій, заставних та іпотечних цінних паперів терміном обігу більше шести місяців чи більше року. Окрема частина авторів структурно не розділяє ринок капіталів, відносячи туди усі довгострокові позикові інструменти. Якщо при визначенні інструментів ринку капіталів користуватись критерієм терміну обігу цінного активу, то усі перераховані цінні папери було б доцільно вважати інструментами ринку капіталів. Проте такі цінні папери по своїй суті надто різняться між собою, і відповідно вимагають різних правил обігу. До прикладу, можна навести прості акції, які є інструментами власності та облігації, які є інструментами позики. Деякі автори відносять до ринку капіталів акції, разом з тим трактуючи ринок капіталів як ринок, де обертається позиковий капітал [5, с. 37], [3, с. 11].

Таке трактування є суперечливим, оскільки акції не є виключно борговим цінним папером.

Деякі автори, розуміючи природу простих акцій, структурно розділяють ринок капіталів на ринок позикового капіталу та ринок акцій [1, с. 54], [6, с. 9]. Інші автори відносять до ринку капіталів заставні та іпотечні цінні папери, мотивуючи своє рішення тим, що такі цінні папери знаходяться в обігу більше року, та для покупця вони є засобом інвестування, тобто капіталом. Відрізняються ці цінні папери тим, що засвідчують право власності їх держателя на конкретний матеріальний актив, тобто лише частково є позиковими. Акції, попри те, що формально вони засвідчують право власності їх держателя на частку активу, доцільно віднести до ринку капіталів, оскільки емісії акцій рівною мірою призначена як для оформлення права власності на актив, так і є популярним інструментом додаткового залучення коштів, а також інструментом інвестування, з метою подальшого нарощення вартості. Тобто виконується умова ринку капіталів щодо бажання його учасників в кінцевому результаті отримати процентний прибуток, чи прибуток від переоцінки вартості.

Висновки і пропозиції. Отже, в результаті проведеного дослідження проаналізовано еволюцію та сутність поняття «фінансовий ринок». Досліджено сутність ринку капіталів, його структури, та інструментів. В ході дослідження запропоновано відносити до ринку капіталів акції, довгострокові позики та облігації. Виходячи з цього, сформульоване визначення ринку капіталів як частини фінансового ринку, де обертаються довгострокові боргові фінансові інструменти, кінцевою метою емісії та обігу яких є одержання прибутку.

Список літератури:

1. Bodie Z. Finance / Bodie Z, Merton R.: Prentice hall, 1999, p. 479 – ISBN 978-0130151025.
2. European Directive on Markets in Financial Instruments 2004/39/EC MiFid (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1398325978410&uri=CELEX:02004L0039-20110104>).
3. Ахметов Н.Д. Финансовые рынки и посредники: Курс лекций. – Алматы : НИЦ КОУ, 2005. – 116 с.
4. Глущенко О.В. Финансовый рынок: методическое пособие / под. ред. Глущенко О.В.: Х. : ХНУ, 2006. – 106 с. – Режим доступа : <http://www.twirpx.com/file/965181/>.
5. Еш С.М. Финансовый рынок: Навч. посіб. 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 528 с. – ISBN 978-966-364-880-4.
6. Искаков У.М. Финансовые рынки и посредники [текст]: Учебник / У.М. Искаков, Д.Т. Бохаев, Э.А. Рузиева. – Алматы : Экономика, 2005. – 298 с. – ISBN 9965685606.
7. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник/ под ред. Л.Н. Красавиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 608 с. : ил. ISBN 5-279-02117-2.
8. Маслова С.О. Финансовый рынок: навч. посібник для вузів. / С.О. Маслова, О.А. Опалов. – 4-е вид. – К. : Каравела, 2008. – 288с. – ISBN 966-8019-00-8.
9. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты / Д.М. Михайлов. – М. : Экзамен, 2000. 768с. ISBN 5-8212-0058-X.
10. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) [Текст] : навч. посіб. / В.М. Опарін. – 2-ге вид., доп., іпереробл. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с. – ISBN 966 574 285 X.
11. Роджер Лерой Миллер, Дэвид Д. Ван-Хуз. Современные деньги и банковское дело: Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – XXIV, 856 с. – ISBN 5-86225-8194.
12. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій [текст] : підручник / В.М. Суторміна. – К. : КНЕУ, 2004. – 566с. – ISBN 966-574-600-6.
13. Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг: учебник/ Л.А. Чалдаева, А.А. Киячков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2010. – 857с. – (Основы наук). – ISBN5-98118-024-2.

Курдыдык Н. И.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

СУЩНОСТЬ РЫНКА КАПИТАЛОВ И ЕГО МЕСТО В СТРУКТУРЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы сущности рынка капиталов, его место в структуре финансового рынка. Сгруппированы и классифицированы инструменты рынка, осуществлено их распределение по структурным единицам финансового рынка. На основе проведенного анализа предложена собственная классификация структурных элементов финансового рынка.

Ключевые слова: рынок капиталов, финансовый рынок, ценные бумаги, денежный рынок, фондовый рынок.

Kurdydyk N. I.

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

CAPITAL MARKET AND ITS PLACE IN THE STRUCTURE OF FINANCIAL MARKETS

Summary

There were investigated the theoretical aspects of the essence of capital markets and its place in the structure of financial markets. As a result of research, it was analyzed the evolution, and nature of the term «financial market», and «capital market». As a result, proposed to refer to the capital markets stocks, long-term bank loans and bonds.

Key words: capital market, financial market, securities, money market, stock market.

УДК 336.76

Ластовенко О. В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СИСТЕМНІ СКЛАДОВІ РУХУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

Наведена характеристика фондового ринку з позиції системного підходу. Визначені взаємозв'язки між учасниками системи ринку цінних паперів. Пропонована система рекурсивних функцій, яка характеризує взаємозв'язки між складовими системи фондового ринку в процесі руху інвестиційного капіталу.

Ключові слова: фондовий ринок, емітенти, інвестори, система, рекурсія.

Постановка проблеми. Сучасний фондовий ринок характеризується певним порушенням зв'язків між рухом капіталу в процесі обігу цінних паперів та у реальному секторі економіки. Процеси, що відбуваються на фінансових ринках, призводять до формування кризових явищ як на локальному, так і глобальному рівні. В таких умовах суттєве значення набуває необхідність дослідження діяльності фондового ринку з позиції складної, багатофункціональної системи.

Проведені та відображені в науковій літературі результати концептуальних досліджень функціонування фондового ринку характеризують його як складну систему, пов'язану зі всією економічною системою. В операціях, які відбуваються на ринку цінних паперів, знаходять реалізацію найновітніші науково-технічні досягнення, що, в свою чергу, обумовлює застосування сучасних методологій дослідження відповідних процесів на базі застосування системного підходу.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Теоретико-методологічні підходи до формування систем висвітлені у роботах Л. Фон Бергаланфі, М. Месаровича, Дж. Фон Неймана, Р. Аккофа, В.І. Вернадського та ін. Дослідження особливостей функціонування фондового ринку та характеристики руху капіталу в системі обігу цінних паперів знайшло відображення в працях Д. Сороса, О.І. Куліша, К.С. Марахова та ін. Проте в роботах вчених не існує однозначного підходу щодо теоретичного обґрунтування взаємозв'язків між учасниками фондового ринку в процесі руху інвестиційного капіталу на базі методології системного підходу.

Аналіз літературних джерел зумовив формування мети статті.

Мета статті – вдосконалення методологічного обґрунтування процесів, які відбуваються між учасниками фондового ринку на базі застосування системного підходу.

Мета статті обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- провести дослідження функціонування фондового ринку з позиції системного підходу;

- визначити особливості взаємозв'язків між учасниками ринку цінних паперів;

- надати методологічну базу, що характеризує взаємозв'язки між учасниками системи фондового ринку в процесі руху інвестиційного капіталу.

Виклад основного матеріалу. Принципи системності, що передбачають дослідження об'єктів як поєднання складових елементів, з'явилися в Давній Греції і знайшли розповсюдження в подальшому розвитку науки, але формування теорії систем у вигляді окремого наукового напрямку вважається з публікації робіт Л. Фон Бергаланфі, М. Месаровича, що знайшло відображення у дослідженнях Дж. Фон Неймана, Р. Аккофа, В.І. Вернадського та ін., в яких основною ідеєю пізнання функцій окремих складових частин було їх дослідження через взаємозв'язки та роль таких елементів в цілому комплексі [1, с. 12-19].

В найбільш широкому розумінні система являє собою сукупність взаємопов'язаних в єдине ціле елементів, кожний з яких обов'язково має хоча би одну властивість, що забезпечує функціонування системи [2, с. 23]

Відповідно до методології системного підходу фондовий ринок доцільно розглядати як взаємозалежну єдність його структурних елементів і їхньої взаємодії з приводу руху капіталу в процесі обігу цінних паперів та деривативів [3, с. 5].

Цілісність фондового ринку як системи забезпечується через взаємодію його елементів як усередині системи, так із зовнішнім середовищем.

В економічній літературі вважається, що ринок цінних паперів може функціонувати при наявності певних зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів належить економічна та фінансова політика держави, структура економіки, циклічність економічних процесів, ступінь політичної стабільності, рівень добробуту суспільства, функціонування законодавчої та виконавчої систем та ін. [3, с. 8]. Сукупна дія таких факторів створює зовнішнє оточення ринку.

Внутрішніми факторами фондового ринку, що забезпечують його функціонування, вважаються насиченість цінними паперами та похідними ін-

струментами, ліквідність, структура інвесторів та емітентів, наявність інституційних інвесторів, розвиток інфраструктури, системи регулювання ринку та ін. [3, с. 8].

За таких умов вважаємо, що ринок цінних паперів виступає досить відкритим системним утворенням, пов'язаним з іншими процесами життєдіяльності суспільства. Наведення внутрішніх факторів, що здійснюють вплив на функціональність ринку як цілісної системи, обумовило визначення основних його системних складових.

Основним процесом, що обумовлює діяльність фондового ринку як системи, вважаємо рух капіталу при здійсненні операцій купівлі/продажу цінних паперів та похідних фінансових інструментів. Процес торгівлі такими фінансовими активами забезпечує залучення всіх учасників до ринку, створюючи єдину функціональну цілісність взаємозв'язків між ними.

Доцільно погодитись з думкою вчених, що безпосередніми учасниками процесу руху інвестиційного капіталу на ринку цінних паперів виступають емітенти цінних паперів та інвестори (включаючи інституційних та приватних інвесторів) [4, с. 9-10; 5, с. 7].

Важливою складовою руху інвестиційного капіталу в системі ринку цінних паперів є діяльність професійних учасників, що мають державний дозвіл на здійснення операцій з цінними паперами та деривативами. Згідно чинного законодавства професійні учасники здійснюють фінансово-посередницькі операції та надають послуги з розміщення й торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів та ін. [6, ст. 16-17].

Особливе місце в системі фондового ринку, як відзначається в економічній науці, займають інфраструктурні учасники, що створюють умови для руху капіталу в процесі торгівлі цінними паперами та іншими фінансовими інструментами [7, с. 10-11]. До таких учасників можна віднести фондові біржі, розрахунково-клірингові установи, депозитарну систему, інші складові ринку, які виконують відповідні інфраструктурні функції.

Не викликає заперечень в науковій думці той факт, що важливу роль у функціонуванні системи відіграє підсистема регулювання ринку цінних паперів. До такої підсистеми належать органи державного регулювання ринку (законодавчі та виконавчі), саморегульовані організації (об'єднання професійних учасників) та інші учасники ринку, що здійснюють в межах своїх повноважень регулятивні функції, значимість яких знайшла відображення в відповідних дослідженнях [5, с. 7-8; 8, с. 20].

В сучасних дослідженнях значущим елементом руху інвестиційного капіталу в системі взаємовідносин на ринку цінних паперів вважається інформація [4, с. 8]. Від своєчасності та повноти представленої інформації залежить ефективність прийняття фінансових рішень.

Сучасний розвиток науки та технологій комунікації дозволяє забезпечити учасників ринку необхідними даними щодо змін економічного простору. В таких умовах виокремились організації та установи, які спеціалізуються на збиранні та обробці інформації як стосовно процесів, що відбуваються всередині ринку, так і у зовнішньому оточенні.

Виділення в системі фондового ринку інформаційно-аналітичних агентств, консалтингових компаній, рейтингових агентств та інших подібних

учасників вважаємо досить важливим для отримання більш повної характеристики процесів, які відбуваються на ринку та сприяють руху на ньому інвестиційного капіталу.

Автором пропонується визначити наукові та освітні інституції як складову ланку системи фондового ринку. Такі інституції пов'язані з процесами, що відбуваються на ринку, та іншими його учасниками. Проводячи наукові дослідження, рекомендуючи і впроваджуючи наукові результати, забезпечуючи фінансову грамотність та освітню підготовку учасників ринку, вказані установи теж здійснюють певний вплив на характер руху капіталу на ринку.

Слід відзначити, що наведена характеристика складових системи ринку цінних паперів має не лише інституційний, а й функціональний характер. Так, окремі учасники можуть виступати різними складовими системи залежно від напрямку діяльності. Наприклад, компанії з управління активами (ЖУА) часто надають інформаційні послуги, представляють аналітичні обзори, виконуючи при цьому функції інформаційно-аналітичних учасників. Як вже було відзначено раніше, біржі можуть виконувати регулятивні функції, а також надають своїм членам інформаційні послуги.

Характерним прикладом багатофункціональності учасника ринку є банківська система. В наукових працях наведено, що банки можуть виконувати роль не лише інвесторів (в тому числі інституційних) та емітентів, а й здійснювати фінансово-посередницьку діяльність, виконувати функції андеррайтерів, зберігачів та ін. [9, с. 8-12].

Таким чином, представлену автором сукупність складових, що впливають на процес руху інвестиційного капіталу на фондовому ринку, можна надати у вигляді системи, в якій наведені елементи пов'язані певними взаємозв'язками. Цілісність реалізації системи та її взаємодія з навколишнім середовищем відбувається завдяки передачі певних імпульсів учасників системи та отримання зворотних сигналів через певні механізми, які пропонується визначити як канали зв'язку (рис. 1.).

Слід підкреслити, що представлена автором структура системи ринку цінних паперів не суперечить базовим положенням системного підходу. Так, Л. Берталанфі відзначав, що організаційні зв'язки в системі є каналами інформації та результатами динамічної взаємодії. Причому, згідно думки Дж. Форрестера, структура системи повинна мати «замкнутий контур», де причина формує слідство, а слідство – причину [1, с. 77-79].

Для визначення процесів, якими характеризується функціонування системи, вважаємо за доцільне використати концепцію рефлексивності, яка запропонована Д. Соросом [10, с. 50-54], оскільки положення такої концепції, на думку автора, найбільш точно відображають особливості взаємовідносин як в всередині фондового ринку, так і його зв'язок із зовнішнім оточенням.

Процеси, що відбуваються в реальному секторі економіки, фінансовій сфері, системі державних фінансів та інших сферах життєдіяльності суспільства, створюють вхідні імпульси до системи. Такі імпульси можуть бути обумовленими не лише потребою в залученні капіталу та його розподіленні, а й іншими процесами життєдіяльності (зміними умов ведення господарської діяльності, пошуком нових джерел доходів, дослідження можливих сфер для самореалізації учасників суспільства та ін.). Вхідні імпульси до системи позначимо як a_i .

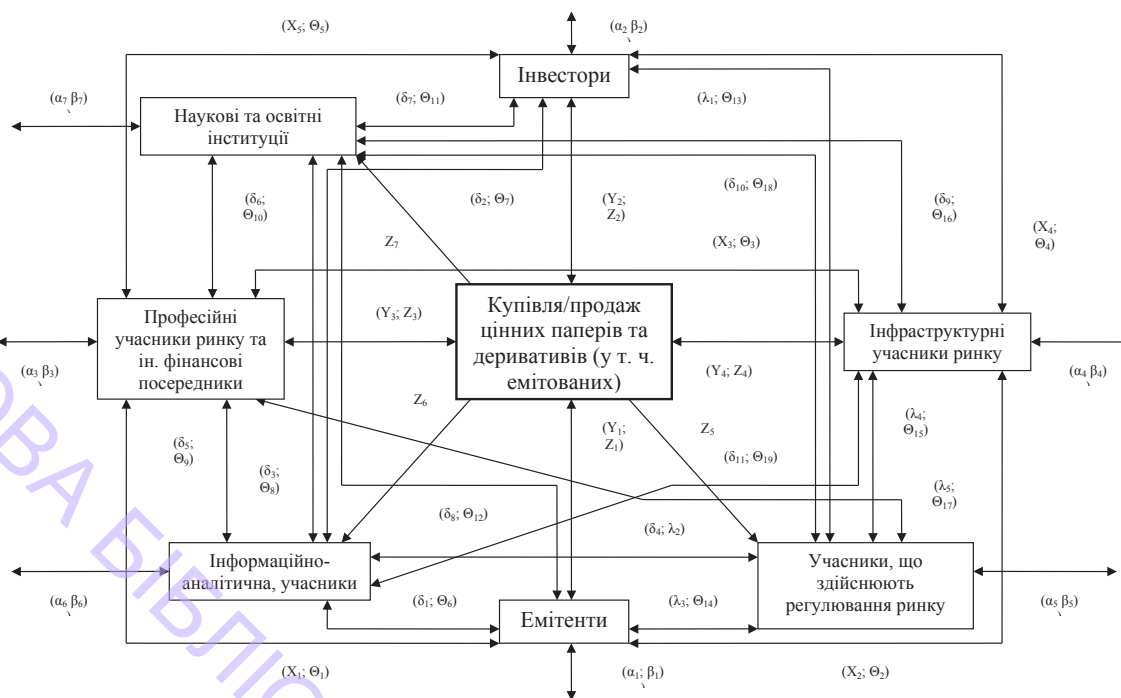


Рис. 1. Система взаємодії учасників фондового ринку

Певні дії учасників системи, в свою чергу, здійснюють вплив на навколишній простір (отриманий, або вилучений з ринку капітал спрямовується в різні сфери економіки, аналітичні огляди процесів, які відбуваються на фондовому ринку, можуть викликати зміни в намірах інших учасників фінансових відносин, і т. ін.), створюючи вихідні імпульси, які позначимо як β_1 .

Канал руху імпульсів, що безпосередньо пов'язані з купівлею/продажем фінансових активів, позначимо як Y_1 , а відповідний зворотній зв'язок таких операцій – як Z_1 . Канал руху імпульсів стосовно переміщення капіталу між учасниками всередині системи (переміщення ресурсів між інвесторами та посередниками, між професійними учасниками ринку та біржею й т. ін.) позначимо як X_1 . Для зручності надання матеріалу будемо вважати, що такий канал забезпечує не лише рух коштів та цінних паперів, а й інших імпульсів всередині системи (документів, електронних ресурсів та ін.).

Імпульси впливу учасників, що здійснюють регулювання ринку цінних паперів, теж мають в системі власні канали переміщення, які позначимо λ_1 . Канали інформаційного впливу відповідних аналітичних, консалтингових, рейтингових агентств, а також руху результатів інтелектуальної діяльності наукових та освітніх інституцій, позначимо через δ_1 . Вважаємо, що у взаємозв'язку між інформаційно-аналітичною підсистемою ринку та органами його державного та саморегулювання канали λ_1 та δ_1 можуть одночасно виконувати й роль каналів зворотного зв'язку.

Канал зворотного зв'язку, що відбувається між учасниками всередині системи, визначимо як θ_1 . Вважаємо, що у взаємозв'язку між інформаційно-аналітичною підсистемою ринку та органами його державного й саморегулювання роль каналів зворотного зв'язку можуть одночасно виконувати й канали λ_1 та δ_1 .

Визначення каналів руху ресурсів в системі фондового ринку надає можливість навести характеристику функціонування такої системи.

Емітенти, отримавши імпульс від зовнішнього середовища, а також від стану системи через відповідні канали α_1 ; Z_1 ; θ_1 ; θ_2 , можуть прийняти рішення стосовно залучення коштів через систему ринку цінних паперів (як безпосередньо, так і з залученням інфраструктурної складової ринку та його професійних учасників), створюючи при цьому імпульси, що спрямовуються в систему через канали Y_1 ; X_1 ; X_2 . Причому, оскільки між наміром розмістити цінні папери та реальним отриманням коштів існує значний часовий лаг, має місце певна залежність імпульсами, які спрямовуються емітентами до інших учасників від отриманого зворотного зв'язку, тобто результат зворотного зв'язку викликає відповідні реакції у емітентів, які призводять до нових імпульсів. Визначимо таку залежність через функції (формули 1; 2):

$$Y_1 = f(Z_1), \quad (1)$$

$$X_{1..2} = f(\theta_{1..2}). \quad (2)$$

У свою чергу, система реагує на сигнали, які спрямовуються емітентами, змінюючи при цьому імпульси зворотного зв'язку. Таку залежність теж визначимо функціями (формули 3; 4):

$$Z_1 = g(Y_1), \quad (3)$$

$$\theta_{1..2} = g(X_{1..2}). \quad (4)$$

Таким чином, на фондовому ринку виникає рекурсивна взаємозалежність між імпульсами, що спрямовуються емітентами, та зворотним зв'язком від інших складових системи. Таку залежність визначимо через рекурсивні функції (формули 5; 6; 7; 8).

$$Y_1 = f(g(Y_1)), \quad (5)$$

$$X_{1..2} = f(g(X_{1..2})), \quad (6)$$

$$Z_1 = g(f(Z_1)), \quad (7)$$

$$\theta_{1..2} = g(f(\theta_{1..2})). \quad (8)$$

Результати діяльності емітентів впливають також і на зовнішнє оточення системи через канал β_1 . Аналогічні процеси характерні й для взаємозв'язків між іншими складовими системи.

Інвестори, отримуючи імпульси від зовнішнього середовища через канал α_2 , а також від стану системи через відповідні канали Z_5 ; θ_4 ; θ_5 , можуть прийняти рішення щодо розміщення коштів (як безпосередньо, так і з залученням інфраструктурної складової ринку та його професійних учасників), створюючи при цьому імпульси, що спрямовуються в систему через канали Y_2 ; X_3 ; X_4 .

Відносно взаємодії інвесторів з іншими складовими системи теж виникає рекурсивна залежність, яку можна представити таким чином (формули 9; 10; 11; 12):

$$Y_2 = f(g(Y_2)), \quad (9)$$

$$X_{4.5} = f(g(X_{4.5})), \quad (10)$$

$$Z_5 = g(f(Z_5)), \quad (11)$$

$$\Theta_{4.5} = g(f(\theta_{4.5})). \quad (12)$$

Дії інвесторів, в свою чергу, теж впливають на зовнішнє середовище через канал β_2 .

Взаємовідносини між професійними учасниками ринку та інфраструктурною підсистемою з приводу руху капіталу в процесі купівлі/продажу цінних паперів теж можна надати у вигляді рекурсивної взаємозалежності (формули 13; 14; 15; 16):

$$Y_{3.4} = f(g(Y_{3.4})), \quad (13)$$

$$X_3 = f(g(X_3)), \quad (14)$$

$$Z_{3.4} = g(f(Z_{3.4})), \quad (15)$$

$$\Theta_3 = g(f(\theta_3)). \quad (16)$$

Взаємозв'язок таких учасників із зовнішнім оточенням системи здійснюється через канали α_3 ; α_4 ; β_3 ; β_4 .

Стосовно таких складових системи, як інформаційно-аналітична підсистема, наукові й освітні інституції, слід відзначити, що вони безпосередньо не впливають на процес торгівлі цінними паперами, хоча й, в значному ступені, базують свою діяльність, спираючись на результати такого процесу. Наведені учасники ринку надають певні імпульси (інформаційні обзори, результати наукових досліджень й т. ін.), які сприймають всі інші складові системи і отримують від них зворотний зв'язок, що теж обумовлює рекурсивні процеси.

Інформаційно-аналітичні учасники фондового ринку, а також наукові та освітні інституції знаходяться у взаємодії із зовнішнім середовищем через канали α_6 ; α_7 ; β_6 ; β_7 .

Таким чином, інформаційно-аналітичні учасники ринку, отримуючи зовнішні імпульси, сигнали від результатів торгівлі цінними паперами через канал Z_6 та від інших складових через канали θ_6 ; θ_7 ; θ_8 ; θ_9 ; θ_{19} , створюють власні імпульси, що спрямовуються завдяки каналам δ_1 ; δ_2 ; δ_3 ; δ_5 ; δ_{11} . Причому на ринку теж має місце певна взаємозалежність між спрямованими та отриманими імпульсами (формула 17; 18).

$$\delta_{1.3;5;11} = f(Z_6; \theta_{6.9;19}), \quad (17)$$

$$\theta_{6.9;19} = g(\delta_{1.3;5;11}). \quad (18)$$

Причому сигнали, що надходять безпосередньо від торгівлі цінними паперами, залежать від дій безпосередніх учасників торгів (формула 19).

$$Z_{5.7} = g(Y_{1.4}). \quad (19)$$

Рекурсивну взаємозалежність між відповідними імпульсами можна представити таким чином (формули 20; 21):

$$\delta_{1.3;5;11} = f(Z_6; g(\delta_{1.3;5;11})) = f(g(Y_{1.4}; \delta_{1.3;5;11})), \quad (20)$$

$$\theta_{6.9;19} = g(f(Z_6; \theta_{6.9;19})) = g(f(g(Y_{1.4}); \theta_{6.9;19})). \quad (21)$$

Наукові та освітні учасники ринку теж створюють власні імпульси, що спрямовуються завдяки

каналам δ_6 ; δ_7 ; δ_8 ; δ_9 ; δ_{10} , отримуючи зовнішні імпульси, сигнали від результатів торгівлі цінними паперами через канал Z_7 та від інших складових через канали θ_{10} ; θ_{11} ; θ_{12} ; θ_{16} ; θ_{18} . Рекурсивну взаємозалежність в таких процесах (з урахуванням рівняння 1.19) представимо наступним чином (формули 22; 23):

$$\delta_{6.10} = f(Z_7; g(\delta_{6.10})) = f(g(Y_{1.4}; \delta_{1.3;5;11})), \quad (22)$$

$$\Theta_{10.12;16;18} = g(f(Z_7; \theta_{10.12;16;18})) = g(f(g(Y_{1.4}; \theta_{10.12;16;18}))). \quad (23)$$

Підсистема регулювання ринку здійснює вплив на інших його учасників через канали λ_1 ; λ_3 ; λ_4 ; λ_5 , отримуючи зворотні зв'язки в каналах θ_{13} ; θ_{14} ; θ_{15} ; θ_{17} та Z_5 . Така підсистема знаходиться у взаємодії із зовнішнім оточенням системи через канали α_5 ; β_5 .

Рекурсивна взаємозалежність, що виникає у зазначених взаємовідносинах, може бути представлена наступними функціями (формули 24; 25):

$$\lambda_{1.3.5} = f(Z_5; g(\lambda_{1.3.5})), \quad (24)$$

$$\theta_{13.15;17} = g(f(Z_5; \theta_{13.15;17}))). \quad (25)$$

Як вже було зазначено раніше, напрямками взаємозв'язку між складовими регулювання ринку та інформаційно-аналітичними учасниками виступають канали λ_2 та δ_4 . Рекурсивний взаємозв'язок між елементами системи можна надати таким чином (формули 26; 27):

$$\lambda_2 = f(Z_5; g(\lambda_2)), \quad (26)$$

$$\delta_4 = g(f(Z_5; \delta_4)). \quad (27)$$

Таким чином, рух інвестиційного капіталу в системі ринку цінних паперів створює рекурсивні взаємозалежності між її складовими, які можна в узагальненому вигляді представити системою відповідних функцій (формула 28).

Наведена система функцій являє собою більш розширену характеристику концепції рефлексивності Д. Сороса [10, с. 50-54], виступає теоретичним обґрунтуванням особливостей взаємозв'язків складових системи фондового ринку і забезпечує проведення подальшого дослідження особливостей руху інвестиційного капіталу та його впливу на функціонування ринку цінних паперів.

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_{1.4} = f(g(Y_{1.4})) \\ X_{1.5} = f(g(X_{1.5})) \\ Z_{1.4} = g(f(Z_{1.4})) \\ \Theta_{1.5} = g(f(\theta_{1.5})) \\ \delta_{1.3;5;11} = f(Z_6; g(\delta_{1.3;5;11})) \\ \delta_{6.10} = f(Z_7; g(\delta_{6.10})) \\ \delta_4 = g(f(Z_5; \delta_4)) \\ \lambda_{1.5} = f(Z_5; g(\lambda_{1.5})) \\ \theta_{6.9;19} = g(f(Z_6; \theta_{6.9;19})) \\ \Theta_{10.12;16;18} = g(f(Z_7; \theta_{10.12;16;18})) \\ \theta_{13.15;17} = g(f(Z_5; \theta_{13.15;17})) \\ Z_{5.7} = g(Y_{1.4}) \end{array} \right. \quad (28)$$

Висновки. Проведене дослідження дозволяє визначити фондовий ринок як відкриту систему, складовими якої визначаються емітенти, інвестори (включаючи інституційних інвесторів), професійні учасники та інші фінансові посередники, інфраструктурні учасники, підсистеми регулювання ринку, наукові та освітні інституції.

Характеризуючи ринок цінних паперів як систему, визначено, що рух інвестиційного капіталу сприяє розвитку рекурсивних процесів у взаємозв'язках між учасниками ринку, теоретичне обґрунтування яких автором представлено системою рекурсивних функцій, що дозволяє розширити визначення особливостей руху інвестиційного капіталу та встановити його вплив на функціонування системних характеристик ринку цінних паперів.

Перспективами подальшого дослідження є розробка стратегій управління капіталом, які надають можливості отримання доходу в умовах нестабільності системи ринку цінних паперів та створення умов щодо забезпечення зв'язку діяльності емітентів з процесами руху капіталу на фондовому ринку.

Список літератури:

1. Сіменко І.В. Еволюція системного підходу як методологічної основи дослідження системи управління / І.В. Сіменко // Інтелект. Особистість. Цивілізація. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – Вип. 6. – С. 378–387.
2. Виноградова Е.В. Оптимізація управління денежними потоками підприємства 6 монографія / Е.В. Виноградова, А.В. Ластовенко, Т.В. Белопольская. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 194 с. – ISBN 978-966-385-070-2.
3. Куліш О.А. Фондовий ринок в системі економічних відносин : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08-00-01 / О.А. Куліш. – Донецьк, 2008. – 18 с.
4. Репіна Е.А. Механізм маркетингової діяльності на ринку цінних паперів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08-06-01 / Е.А. Репіна. – Донецьк, 2004. – 19 с.
5. Хмеленко О.В. Організація управління формуванням портфеля цінних паперів : дис. ... канд. екон. наук : 08-06-01 / Хмеленко Олександр Володимирович. – Харків, 2003. – 151 с.
6. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс] : Закон України № 3480-IV від 23.02.2006 р, за станом на 04 лип. 2012 р. // Законодавство України / Верхов. Рада України. – Електрон. тект. дані. – К., 1996-2013. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page>. – Назва з екрана.
7. Марахов К.С. Ринок корпоративних цінних паперів в Україні: стан та перспективи розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08-04-01 / К.С. Марахов. – Київ, 2003. – 23 с.
8. Кубліков В.К. Пріоритети розвитку корпоративного сектора та ринку цінних паперів в Україні : автореф. дис. ... док. екон. наук : 08-00-08 / В.К. Кубліков. – Одеса, 2009. – 37 с.
9. Шапран В.С. Банки на ринку корпоративних цінних паперів в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08-04-01 / В.С. Шапран. – Київ, 2005. – 21 с.
10. Сорос Д. Алхимия финансов / Д. Сорос. – М. : ИНФРАМ, 1996. – 416 с. – ISBN 5-86225-166-9.

Ластовенко А. В.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

**СИСТЕМНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ДВИЖЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ**

Резюме

Представлена характеристика фондового рынка с позиции системного подхода. Определены взаимосвязи между участниками системы рынка ценных бумаг. Предложена система рекурсивных функций, которая характеризует взаимосвязи между составляющими системы фондового рынка в процессе движения инвестиционного капитала.

Ключевые слова: фондовый рынок, эмитенты, инвесторы, система, рекурсия.

Lastovenko O. V.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

SYSTEM COMPONENTS OF MOVEMENT OF INVESTMENT CAPITAL AT THE STOCK MARKET

Summary

The characteristics of the stock market from the standpoint of a systematic approach is presented. The relationship between the participants of the securities market is identified. The system of recursive functions, which characterize the relationship between the components of the stock market in the process movement of investment capital is proposed.

Key words: stock market, issuers, investors, system, recursion.

УДК 336.64:336.246.027

Ломачинська І. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні аспекти впливу інструментів фінансової політики на фінансову стійкість суб'єктів господарювання. Обґрунтовано зміни показників фінансової стійкості підприємства в результаті підвищення прямих і непрямих податків, податків на майно. Визначено вплив на фінансову незалежність підприємств таких форм державної фінансової підтримки, як субсидії і субвенції, державне замовлення, бюджетні інвестиції, бюджетні пільгові кредити.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансова незалежність, фінансова політика, податки, доходи і видатки бюджету.

Постановка проблеми. Фінансова діяльність будь-якого підприємства направлена на забезпечення планомірного надходження і виплат грошових коштів, виконання платіжно-розрахункової дисципліни, досягнення оптимального співвідношення між власним і запозиченим капіталом та його ефективне використання. При цьому однією з основних характеристик ефективності цієї діяльності є фінансова стійкість, яка демонструє спроможність фінансових потоків по фазах циклу їх кругообігу повертатися в стан, який забезпечує правильні пропорції в русі цих потоків, незважаючи на вплив дестабілізуючих чинників. Отже, умовою фінансової стійкості підприємства є дотримання конкретних співвідношень між фінансовими потоками, які забезпечують покриття боргів і зобов'язань підприємств як у теперішньому, так і в майбутньому.

Дослідження Б. Бранча [1] демонструють, що сумарні втрати від виникнення фінансової невіддатності суб'єкту господарювання становлять 9,45-16,35% від початкової вартості підприємства. Окрім того, власники додатково втрачають 9,245-4,15%. Таким чином, загальні втрати становлять 18,7-20,5% від вартості підприємств. А. Альтман [2] вважає, що до виникнення банкрутства відсутності фінансової стійкості промислові підприємства втрачають 15% вартості, підприємства торгівлі – 7%. Д. Нефьодов [3, с. 62-67], узагальнивши дослідження економістів за 25 років, виявив, що втрати від фінансової нестійкості становлять 11-15% від загальної вартості підприємства до виникнення фінансових труднощів, з яких прямі витрати становлять – 3,0-4,5%, непрямі – 8-10%. Окрім того, Т. Оплер та С. Тітман [4] стверджують, що підприємства, які мають більшу заборгованість в умовах кризи втрачають більшу частку ринку, ніж консервативні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи та принципи управління фінансовою стійкістю підприємств представлені в працях зарубіжних науковців: М. Абрютіної, І. Балабанова, П. Бароле, Р. Брейлі, Є. Бріггем, О. Васіної, А. Грачова, М. Крейніної, А. Ковальова, Б. Коласа, С. Майерса, Е. Маркар'яна, Дж. Мейнсона, Р. Сайфуліна, О. Стоянової, Е. Нагашева, Ж. Франсона, Дж. ван Хорна, А. Шеремета та ін. Окремі аспекти проблеми представлені у працях вітчизняних вчених В. Андрущенко, М. Білик, І. Бланка, В. Забродського, М. Кизима, А. Поддєрьогіна, В. Суторміної, О. Терещенко, Т. Унковської, Л. Шаблистої й ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим управління фінансовою стійкістю підприємств ще не має достатньо

прийнятого рівня досконалості. Огляд наукового доробку вчених дозволив зробити висновок, що недостатньо висвітленим залишається питання дестабілізуючих чинників фінансово-господарської діяльності, зокрема зовнішнього впливу, серед яких важливого значення у забезпеченні фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах розвитку національної економіки набуває державна економічна політика.

Формулювання цілей статті. Отже, враховуючи, що найбільш важливе значення для фінансової діяльності суб'єктів господарювання у системі державних фінансів відіграє бюджет, податки, метою статті є аналіз впливу фінансової політики держави на фінансову діяльність вітчизняних підприємств та теоретичне і практичне обґрунтування ефективної бюджетно-податкової політики держави як чиннику забезпечення фінансової стійкості вітчизняних суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз впливу державних фінансів на фінанси суб'єктів господарювання дозволяє визначити [5-6], по-перше, державні фінанси – це зовнішній чинник, який впливає на фінансову діяльність підприємств; по-друге, суб'єктом впливу державних фінансів є держава; по-третє, метою впливу державних фінансів на приватні є баланс між інтересами суспільства у цілому й суб'єктів господарювання; по-четверте, вплив державних фінансів відбувається через відповідні організаційні форми, які регламентовані нормативно-правовим забезпеченням; по-п'яте, вплив фінансового регулювання характеризується довгостроковістю і потребує прогнозування наслідків; по-шосте, вплив державних фінансів на діяльність суб'єктів господарювання можна оцінити кількісно на основі використання основних показників фінансової діяльності, зокрема ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності; по-сьоме, взаємодію державних і приватних фінансів слід оцінювати й прогнозувати як на рівні підприємства, так і держави.

Спроможність держави надавати пряму фінансову допомогу суб'єктам господарювання в умовах нестабільності, невизначеності зменшується. Окрім того, виникає проблема оптимального відбору підприємств для прямої фінансової підтримки, де головним принципом повинно бути створення умов для зростання соціально-економічного добробуту країни. Разом з цим економічна та фінансова криза повинні виконувати функцію санації національної економіки та оздоровлювати її за рахунок закриття неефективних підприємств, активізації підприємницької здатності. Тому важливим, перш за все, є не пряме фінансування госп-

дарських операцій недієздатних підприємств, що, як правило, є малоефективним та знижує рівень мотивації до виконання фінансових зобов'язань, ефективного використання обмежених фінансових ресурсів, а інституційне забезпечення досконалого механізму банкрутства, санації, відновлення платоспроможності, реорганізації та впровадження непрямих методів державної підтримки фінансово-господарської діяльності національних підприємств і зростання її результативності. Саме у цьому випадку актуальним є використання непрямих податкових і бюджетних механізмів.

Теоретичні дослідження впливу державних фінансів на приватні дозволяють виявити ряд закономірностей. В системі державних доходів фінансовий стан суб'єктів господарювання визначається такими елементами як порядок розрахунку податкової бази, ставка, періодичність і процедура, джерело сплати податку, податкові пільги та санкції тощо.

Нескладні розрахунки основних показників фінансового стану при умові збільшення податкового навантаження дозволяють виявити наступне (табл. 1). У випадку зростання ставки податків показники фінансової стійкості (фінансової незалежності, фінансової залежності, фінансової стабільності, фінансового ризику, захищеності кредиторів, маневреності власного капіталу, мобільності тощо) погіршуються. При цьому негативний вплив прямих податків буде сильнішим у випадку зменшення частки власного капіталу. Вплив же непрямих буде залежати від спроможності виробника/продавця перекласти податковий тягар на споживача/покупця. Отже, зростання непрямих податків компенсують споживачі, тому погіршення показників фінансової стійкості буде визначатися еластичністю попиту на даний товар, послугу.

Механізми фінансування державних витрат у цілому мають менший вплив на господарську діяльність недержавних підприємств, ніж механізми державних доходів. При цьому чинник

державних витрат не є ключовим у забезпеченні задовільного стану фінансів підприємств.

Аналіз таких механізмів державного фінансування комерційних підприємств як субсидії та субвенції, бюджетні кредити, державне замовлення та бюджетні інвестиції демонструє наступне (табл. 2). Якщо характеризувати фінансову стійкість підприємства, перш за все, коефіцієнтом власного капіталу (автономії), а також коефіцієнтом захищеності кредиторів ((чистий прибуток + податок на прибуток + процентні витрати) / процентні витрати), то у контексті цього бюджетні субсидії і субвенції використовуються або на розширення, що призводить до зростання капіталу і прибутку в майбутньому, або на заміщення кредиторської заборгованості. Такі зміни, як правило, обумовлюють покращення всіх показників платоспроможності та фінансової стійкості.

Використання пільгового бюджетного кредиту збільшує позикові кошти підприємства, що погіршує показники фінансової стійкості. Але з часом зростає капітал і прибуток на величину економії процентних витрат підприємства, і, як наслідок, коефіцієнт захищеності кредиторів буде покращуватися.

Показники фінансової стійкості у результаті виконання підприємством державних замовлень покращуються, що пов'язано з тим, що прибуток, а, відповідно, й власний капітал зростає.

В результаті отримання бюджетних інвестицій зростає величина капіталу, яку можна віднести до власного або довгострокового. Крім того, з часом як результат інвестицій зростає прибуток. Отже, виявлені тенденції підвищують рівень фінансової стійкості. Показник захищеності кредиторів не змінюється.

Таким чином, можна узагальнити, що у цілому збільшення державних витрат у формі державного заказу, субсидій і субвенцій покращують показники фінансової стійкості підприємства, у формі пільгових бюджетних кредитів погіршує струк-

Таблиця 1
Вплив державних доходів на показники фінансового стану суб'єктів господарювання

Показник	Податкове джерело доходів бюджету		
	Податок на прибуток	Податки на майно	Непрямі податки
Рентабельність	Основні показники погіршуються	Основні показники погіршуються	Не впливає або показники погіршуються
Платоспроможність і ліквідність	Основні показники погіршуються	Основні показники погіршуються	Не впливає або показники погіршуються
Ділова активність	Вплив неоднозначний, ближче до нейтрального	Вплив неоднозначний, ближче до нейтрального	Не впливає
Фінансова стійкість	Основні показники погіршуються	Основні показники погіршуються	Не впливає або показники погіршуються

Джерело: складено автором

Таблиця 2
Вплив державних витрат на показники фінансового стану суб'єктів господарювання

Показник	Напрямок витрат бюджету			
	Субсидії, субвенції	Пільгові бюджетні кредити	Бюджетні інвестиції	Державні замовлення
Рентабельність	Або показники покращуються, або зміни несуттєві	Покращуються основні показники	Покращуються основні показники	Або показники покращуються, або зміни несуттєві
Платоспроможність і ліквідність	Покращуються основні показники	Покращуються основні показники	Вплив неоднозначний	Не впливає
Ділова активність	Вплив неоднозначний	Вплив неоднозначний	Покращуються основні показники	Або не змінюються, або погіршуються
Фінансова стійкість	Покращуються основні показники	Вплив неоднозначний	Покращуються основні показники	Покращуються основні показники

Джерело: складено автором

туру капіталу, але підвищує рівень захищеності кредиторів, у формі бюджетних інвестицій – покращує структуру капіталу і не впливає на зміну рівня захищеності кредиторів.

Аналіз основних коефіцієнтів фінансової стійкості вітчизняних підприємств в період 2004-2012 рр. (табл. 3) дозволяє виявити наступне. Практично усі основні показники не відповідають нормативам, що рекомендовані. Лише значення і динаміку коефіцієнту мобільності (оборотний капітал/позаоборотний капітал) можна вважати задовільним.

Статистика фінансово-господарської діяльності в Україні демонструє, що, якщо в 2011 р. у порівнянні з післякризовим 2010 р. обсяг державної підтримки за рахунок видатків зведеного бюджету збільшився, то у 2012 р. відбулося суттєве зменшення (див. табл. 4).

Аналіз динаміки видатків зведеного бюджету на економічну діяльність демонструє в цілому зростання державного фінансування приватних підприємств, але у відносному значенні показник нестабільний (див. табл. 5).

Динаміка надання субсидій (трансферти на поточні витрати і капітальні вкладення на безоплатній і на безповоротній цільовій основі) підприємствам з Державного бюджету у період 2007-2012 рр. (див. рис. 1) свідчить, що обсяг фінансування даної форми підтримки суб'єктів господарювання прямо залежить від соціально-економічного стану національної економіки.

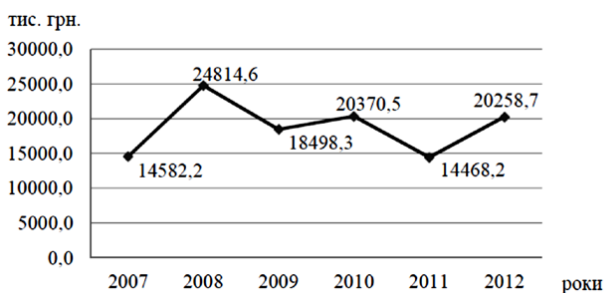


Рис. 1. Динаміка надання субсидій підприємствам
Джерело: Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2012 рік [7]

Сукупний обсяг державних гарантій суб'єктам господарювання, які не включено до валових показників державної підтримки підприємств, оскільки вони безпосередньо не впливають на відповідні втрати або видатки бюджету, за даними Міністерства фінансів, становили: у 2007 р. – 3,5 млрд грн. (0,49 % до ВВП), у 2008 – 5,8 млрд грн. (0,62 % до ВВП), у 2009 – 32,9 млрд грн. (3,6 % до ВВП), у 2010 – 10,1 млрд грн. (0,93 % до ВВП), у 2011 – 12,9 млрд грн. (0,99 % до ВВП), у 2012 – 75,3 млрд грн (або 5,4% до ВВП) [8, с. 6; 9].

Основним джерелом пільг для вітчизняних підприємств в період 2007-2012 рр. був податок на додану вартість (понад 90 % у період до 2011 р., майже 70 % у 2011 році, 62 % у 2012 р.)

Таблиця 3

Основні коефіцієнти фінансової стійкості підприємств в Україні

коефіцієнт	Фінансової незалежності	Фінансової залежності	Фінансової стабільності	Фінансового ризику	Мобільності	Маневреності власного капіталу
норматив	> 0,5	< 0,5	> 1	< 1	> 0,5	0,4-0,6
2004	0,50	0,50	0,98	1,02	0,86	0,06
2005	0,48	0,52	0,94	1,07	0,91	0,10
2006	0,46	0,54	0,86	1,16	0,96	0,15
2007	0,45	0,55	0,82	1,22	0,94	0,17
2008	0,38	0,62	0,60	1,67	1,06	0,18
2009	0,38	0,62	0,63	1,60	1,00	0,14
2010	0,37	0,63	0,60	1,68	1,22	0,22
2011	0,38	0,62	0,63	1,60	1,19	0,23
2012	0,38	0,62	0,61	1,64	1,19	0,22

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України: www.ukrstat.gov.ua

Таблиця 4

Узагальнені показники видатків зведеного бюджету, податкових та митних пільг, які можуть вважатися державною підтримкою, млн грн

показник	2010	2011	2012
Податкові пільги	37127	58764	48659
Митні пільги	21950	43900	42943
Видатки і кредитування зведеного бюджету на економічну діяльність	42832	57124	62337
ВСЬОГО	102910	159788	153979
Підтримка у % до доходів зведеного бюджету	32,7	47,7	34,6
Підтримка у % до ВВП	9,5	12,3	10,9

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби: www.treasury.gov.ua, Міністерства фінансів України: www.minfin.gov.ua

Таблиця 5

Видатки зведеного бюджету на економічну діяльність, млн грн

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВСЬОГО	40523	51322	39753	43832	57124	62377
Зростання до попереднього року, %	-	27	-23	10	30	9
Видатки у % до доходів зведеного бюджету	18,4	17,2	14,6	13,9	17,1	14,0
Видатки % до ВВП	5,6	5,4	4,4	4,0	4,4	4,4

Джерело: розраховано на основі даних Державної казначейської служби: www.treasury.gov.ua, НБУ: www.bank.gov.ua

(табл. 6). Що стосується пільг зі сплати податку на прибуток підприємств, їх питома частка у загальному обсязі до 2011 р. залишалася незначною. Однак у результаті новацій Податкового кодексу можливості включення до складу витрат від'ємного значення розрахунку об'єкта оподаткування (перенесення збитків попередніх років) зросла питома вага пільг за цим податком. Ця пільга є основною у загальній сумі втрат за податком на прибуток підприємств, і у 2011 р. складала понад 9,4 млрд грн. або 61% суми пільг за цим податком, у 2012 р. – понад 4,5 млрд грн., або 30%. Разом з тим це не вплинуло суттєво на частку збиткових підприємств (41,0% у 2010 р., 34,0% у 2011 р., 35,5% у 2012 р. [7]). Одночасно застосування цієї норми позначилося і на безпрецедентному зростанні валового обсягу податкових пільг у 2011 р.

Також можна відзначити, що між такими формами державної підтримки як гарантії держави підприємствам і видатками зведеного бюджету на економічну діяльність і податковими пільгами обернена залежність (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка основних форм державної підтримки підприємств

Джерело: розраховано на основі даних Державної казначейської служби, Бюджетного моніторингу: аналіз виконання бюджету за 2012 рік [7]

За результатами регресійного аналізу зв'язку показника фінансової незалежності та основних джерел формування капіталу вітчизняних підприємств в останні роки виявлена пряма залежність між автономією суб'єктів господарювання і приростом власного капіталу (X_1), довгострокових запозичень (X_3) та обернена з приростом короткострокових зобов'язань (X_2): $Y = 0,378 + 0,185 X_1 - 0,218 X_2 + 0,133 X_3$ ($R^2 = 0,9553$, Фрозр.> Фкр.). Отже, для підвищення рівня фінансової незалежності українських підприємств доцільно пришвидшити приріст власного капіталу суб'єктів господарювання та стримати приріст короткострокових зобов'язань.

Аналіз впливу державної підтримки на формування капіталу вітчизняних підприємств демонструє:

позитивно на загальний обсяг власного капіталу (Y_1) впливають державні гарантії (X_2), витрати зведеного бюджету на економічну діяльність (X_3), податкові пільги (X_4): $Y_1 = 129415,8 + 1,009 X_2 + 3,702 X_3 + 29,505 X_4$ ($R^2 = 0,916$, Фрозр.> Фкр.);

виявлено позитивний зв'язок між короткостроковими зобов'язаннями (Y_2) і державними гарантіями (X_2), податковими пільгами (X_4), обернений з витратами зведеного бюджету на економічну діяльність (X_3): $Y_2 = -278887,0 + 0,949 X_2 - 3,669 X_3 + 61,705 X_4$ ($R^2 = 0,968$, Фрозр.> Фкр.);

обсяг довгострокових запозичень (Y_3) знаходиться у прямих залежності з податковими пільгами, обернений з державними гарантіями, витратами бюджету на економічну діяльність: $Y_3 = -91873,7 - 0,334 X_2 - 0,874 X_3 + 21,775 X_4$ ($R^2 = 0,989$, Фрозр.> Фкр.);

зв'язку між субсидіями (X_1) і джерелами формування капіталу не виявлено. Отримані результати дозволяють узагальнити, що найбільш привабливою формою державної підтримки із запропонованих є витрати зведеного бюджету на економічну діяльність, що дозволить збільшити обсяг власного капіталу та зменшити зобов'язання. Крім того, відповідно теоретичним висновкам, зростання власного капіталу дозволить пом'якшити вплив прямих податків на підприємства, та, як результат, забезпечить підвищення дієвості регулюючої функції податків. Збільшення податкових пільг обумовлює суттєве зростання усіх джерел формування капіталу. Однак найбільш суттєвий вплив виявлено для короткострокових зобов'язань, що є негативним для рівня фінансової незалежності. Разом з тим такий ефект та неоднозначний вплив державних гарантій, відсутність зв'язку між субсидіями, субвенціями і джерелами формування капіталу, можна пояснити неефективною політикою державної підтримки підприємств. Так, основну частину витрат на субсидії, поточні та капітальні трансферти за останні чотири роки склало фінансування поточної діяльності (60-70%). Понад 50% відповідних видатків державного бюджету в розрізі цієї класифікації зосереджено у трьох регіонах – м. Київ, Донецька та Луганська області. Ситуація при використанні пільг зі сплати податку на прибуток у різних галузях промисловості свідчить про відсутність стабільного доступу до цього інвестиційного ресурсу. В окремих галузях, зокрема в АПК, пряма бюджетна підтримка в 2012 р. надавалася у вигляді здешевлення кредитів і була спрямована на погашення боргів минулих періодів. Тенденцією у 2009-2012 рр. для всіх видів підтримки є низька питома вага промислових галузей з потенціалом імпортозаміщення при високих обсягах підтримки сільськогосподарства, паливно-енергетичного комплексу, сфери послуг, розвитку інфраструктури. При

Таблиця 6

Розподіл втрат від податкових пільг за видами податків, млн грн

Вид податку	2009	2010	2011	2012
Податок на прибуток підприємств	2023,9	2130,7	15366,8	15108,8
у % до валового обсягу пільг	7,2	5,7	26,1	31,1
Плата за землю	-	-	252,8	359,2
Податок на додану вартість	25830,6	34449,7	41018,2	30271,4
у % до валового обсягу пільг	91,7	92,3	69,8	62,2
Акцизний податок	329,0	761,0	2125,3	2919,7
РАЗОМ	28183,5	37341,4	58763,0	48659,1

Джерело: [8]

цьому частка підприємств обробної промисловості у сумі бюджетних витратків не перевищує 1%. Щодо податкових пільг, то частка таких галузей як текстильна промисловість, виробництво гумових та пластмасових виробів, виробництво машин та устаткування також не перевищує 1% у валовому обсязі податкових пільг. Крім того, питома частка пільг у сфері досліджень і розробок знизилася з 1,6% у 2006 р. до 0,4% у 2011 р., при тому, що відповідні витратки зведеного бюджету становили 2,5%-2,1%, а бюджетне кредитування за цим видом діяльності взагалі не надавалося.

Висновки і пропозиції. Отже, аналіз впливу державних фінансів на фінансову стійкість вітчизняних підприємств у сучасних умовах дозволяє узагальнити: податкові зміни і вибір форми фінансової державної підтримки суб'єктів господарювання повинні забезпечувати приріст, перш за все, власного капіталу. В контексті цього ефективною бюджетно-податкова політика, незважаючи на зростання ролі фіскальної складової, повинна включати наступне. По-перше, доцільним є забезпечення пропорційного зниження ефективної податкової ставки. Тобто сума податків, які сплачує підприємство, повинно змінюватися пропорційно зниженню обсягу коштів, які залишаються у розпорядженні підприємств. По-друге, оптимізація умов відшкодування податків із бюджету, що включає лібералізацію та оперативність даного процесу. Перш за все, це стосується

ся відшкодування перевищення «сплаченого» та «отриманого» ПДВ. Важливим аспектом також є правила заліку збитків. По-третє, оптимізація форм державної підтримки (гарантії, субсидії, витрати бюджету на економічну діяльність, податкові пільги тощо), що має визначатися станом розвитку регіонів, галузей, національної економіки, фінансової системи. По-четверте, оптимізація механізмів фінансування витрат бюджету. Так, податкові пільги й мінімізація податкових витрат є механізмами економіки зростання, а не спаду. Також вони потребують економічного обґрунтування щодо принципів забезпечення інвестиційної привабливості, економічного зростання, соціально-економічного добробуту. Крім того, зростання власного капіталу вітчизняних підприємств для підвищення фінансової незалежності, виходячи з результатів регресійного аналізу, доцільно підтримувати бюджетними довгостроковими інвестиціями, державними замовленнями, які, окрім того, не лише збільшать платоспроможний попит, а й будуть сприяти зниженню витрат виробництва. По-п'яте, оптимізація податкових пільг відповідно принципу компенсації за виконання суб'єктами господарювання певних суспільно важливих функцій відповідно до завдань державної економічної стратегії і фінансової безпеки держави з урахуванням вирішення поточних і стратегічних соціальних і економічних проблем.

Список літератури:

1. Branch, V. The Cost of Bankruptcy / V. Branch // International Review of Financial Analysis. – № 11. – 2002. – P. 39-57.
2. Altman E.I. The Success of Business Failure Prediction Models / E.I. Altman // Journal of Banking and Finance. – № 8. – 1984. – P. 171-198.
3. Нефёдов Д. А. Методы аппроксимации и количественной оценки издержек финансовой неустойчивости / Д. А. Нефёдов // Корпоративные финансы. – № 3(7). – 2008. – С. 62-67.
4. Opler T. Financial Distress and Corporate Performance / T. Opler, S. Titman. // The Journal of Finance. – 1994. – № 49. – P. 1015-1040.
5. Ломачинська І. А. Вплив державних фінансів на фінансову діяльність вітчизняних підприємств. // Закономірності розвитку підприємств в умовах невизначеності економічного середовища : кол. монографія / за заг. ред. О.В. Горняк. – Одеса, 2014.
6. Ломачинська І. А. Оптимізація впливу державних фінансів на розвиток фінансів суб'єктів господарювання в умовах макроекономічної нестабільності. /І. А. Ломачинська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – Випуск 1(58). – С. 72-81.
7. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [Самчинська І. М., Рудик А. Ю., Зубенко В. В. та ін.]. – К., 2013. – 75 с.
8. Черніков, Д. О. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2013. – 48 с.
9. Динаміка Валового внутрішнього продукту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.

Ломачинская И. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ВЛИЯНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы теоретические аспекты влияния инструментов фискальной политики на финансовую устойчивость субъектов хозяйствования. Обоснованы изменения показателей финансовой устойчивости предприятия в результате повышения прямых и косвенных налогов, налогов на имущество. Определено влияние на финансовую независимость предприятий таких форм государственной финансовой поддержки, как субсидии и субвенции, государственный заказ, бюджетные инвестиции, бюджетные льготные кредиты.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая независимость, фискальная политика, доходы и расходы бюджета.

Lomachynska I. A.

Odessa I. I. Mechnikov National University

INFLUENCE OF FISCAL POLICY ON FINANCIAL STABILITY OF UKRAINIAN COMPANIES

Summary

Theoretical aspects of influence of a fiscal policy apparatus on economic players' financial stability are researched. Changes of financial stability activities are viewed as a result of increase in direct and indirect taxes as well as in property taxes. The influence of such state support forms as subsidies and subventions, a state demand, budget investments and budget preferential credits on companies' financial independence is defined.

Key words: financial stability, financial independence, fiscal policy, budget revenues and expenditures.

УДК 336.2+(339.9)

Лукановська І. Р.

Тернопільський національний економічний університет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ
МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ

Розглянуто нормативно-правові основи здійснення міжнародного співробітництва України в сфері оподаткування. Виділено проблематику боротьби з подвійним оподаткуванням правовими методами як пріоритетний напрям міжнародного співробітництва. Проаналізовано діяльність відділу вивчення міжнародного досвіду у сфері оподаткування при Міністерстві доходів та зборів. Розглянуто тенденції залучення та використання міжнародної технічної допомоги органами податкової політики у 2013 р.

Ключові слова: податкова політика, подвійне оподаткування, міжнародне співробітництво, угоди, конвенції, міжнародна технічна допомога.

Постановка проблеми. Податки є головним джерелом наповнення державного бюджету, а з іншого боку, – важливим інструментом державного регулювання економіки. Оскільки глобалізаційні процеси значно впливають на відкриті економіки, постає необхідність адаптації усіх сфер господарювання держави до сучасних умов. Неабияку роль у процесах реформування відіграє міжнародне співробітництво, яке дозволяє не тільки досягти більш високих результатів в тій чи іншій галузі, але й знайти спільні шляхи вирішення проблем. Вищенаведені твердження стосуються і сфери оподаткування. А актуальність дослідження підтверджується ще й тим, що Україна прагне і робить кроки назустріч європейській спільноті, тому інтенсифікація міжнародного співробітництва, зокрема в сфері оподаткування, вплине на пришвидшення процесу інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика реформування податкової політики України є актуальною, зважаючи на кількість присвячених їй наукових досліджень вітчизняних вчених. Зокрема, достатню уваги вчені приділяють використанню міжнародного досвіду при розробці та удосконаленні податкових механізмів та інструментарію. Не менш вагомою є проблематика інтенсифікації міжнародного співробітництва в сфері оподаткування, яка знайшла відображення в працях таких відомих вчених, як З.С. Варналій, Ю.Г. Дем'янчук, І.Ю. Думанська, А.В. Максименко, П.О. Селезень та багато інших. Зокрема, З.С. Варналій наголошує на ролі міжнародних організацій у підвищенні ефективності співпраці держав у сфері оподаткування, подає ґрунтовний аналіз податкового права ЄС та окреслює можливі шляхи адаптації вітчизняного законодавства до вимог європейського співтовариства [9, с. 532-564]. А.В. Максименко розглядає міжнародний досвід податкового адміністрування [5]. Ю.Г. Дем'янчук

у своїй праці аналізує поняття та основні ознаки подвійного оподаткування в правовому полі, а також наголошує на визначальній ролі міжнародного співробітництва в аспекті усунення проблеми подвійного оподаткування [1]. Натомість І.Ю. Думанська основну роль в вирішенні проблеми подвійного оподаткування віддає Податковому кодексу України і наголошує на важливості дотримання норм та правил саме на національному рівні, оскільки це сприятиме більш ефективному міжнародному співробітництву [2]. О.П. Селезень у своїй дисертаційній роботі виявив закономірності та тенденції розвитку міжнародно-правового співробітництва держав у сфері оподаткування, а також значну увагу приділив порівняльно-правовому аналізу договорів України про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна як найбільш поширеного виду міжнародних податкових договорів [6].

Вирішення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених питанням міжнародного співробітництва, на наш погляд, ці дослідження розглядають лише окремі аспекти даної проблематики. Тобто необхідно більш комплексно підійти до оцінки міжнародного співробітництва України в сфері оподаткування, а зокрема її нормативно-правових та інституціональних аспектів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є висвітлення сучасних тенденцій міжнародного співробітництва органів податкової політики України, оцінка інтенсифікації їх відносин, а також окреслення перспективних шляхів розвитку.

Виклад основного матеріалу. На жаль, податкова політика України не досягла найвищого рівня узгодженості, тобто містить ще багато дискусійних положень, які, так чи інакше, впливають на позицію нашої держави на міжнародному рівні. Для прикладу, А.В. Максименко, аналізуючи позицію України у міжнародних рейтингах,

робить висновок, що у порівнянні з іншими країнами світу система податкового адміністрування в Україні недосконала, а відповідно, існують значні резерви її підвищення. Вдосконалення податкової системи України повинно відбуватися шляхом спрощення механізму оподаткування, підвищення ефективності системи адміністрування податків, а також забезпечення всіх учасників податкових відносин повною інформацією про сплату податків [5]. Науковець також зазначає, що вагому роль у цих процесах повинно відігравати міжнародне співробітництво, що дасть змогу більш ефективно здійснювати реформування галузі оподаткування.

І.Ю. Думанська наголошує, що перехід України до ринкових відносин спричинив велику кількість складних проблем в податковій сфері. Важливим завданням є створення нової податкової системи України, що потребує розроблення низки спеціальних питань у сфері міжнародного податкового права. Основною правовою підставою міжнародного співробітництва держав в сфері фіскального співробітництва виступає специфічне явище міжнародних економічних відносин – подвійне оподаткування [2].

Подвійне оподаткування в широкому розумінні – це дворазове чи багаторазове оподаткування податком чи податками одного і того ж об'єкта оподаткування. Зовнішнє (міжнародне) подвійне оподаткування виникає в результаті зіткнення кількох самостійних податкових юрисдикцій, внаслідок чого проблема розмежування платника податку та визначення об'єкта оподаткування переходить за межі однієї держави. Розв'язання проблеми міжнародного подвійного оподаткування, на думку Ю.Г. Дем'янчука, повинно здійснюватися на підставі визначеного кола принципів, на основі яких можливе співробітництво у сфері зовнішнього подвійного оподаткування. Науковець виділяє такі принципи: суверенної рівності держави; принцип міжнародно-правового співробітництва щодо питань оподаткування; принцип недопущення подвійного оподаткування; принцип визначення податкової юрисдикції держави залежно від резидентства чи територіальності; принцип податкової не дискримінації [1].

Відповідно до ст. 9 Конституції України чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України [4, с. 141]. Основними нормативно-правовими документами, що регулюють міжнародні відносини України з питань оподаткування є наступні [7]:

1. Закон України від 16.11.06 № 358-V «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність».

2. Меморандум про взаєморозуміння та співробітництво між Державною податковою адміністрацією України і Службою фіскальної інформації розслідувань / Службою економічних розслідувань Нідерландів від 04.10.02 р.

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 квітня 2011 р. № 360 «Про внесення зміни до постанови Кабінету Міністрів України від 12 листопада 1993 р. № 921».

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 листопада 1993 р. № 921 «Про організацію роботи щодо підготовки міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та запобігання ухиленням від сплати податку».

5. Постанова Кабінету Міністрів України від 25 серпня 1998 р. № 1336 «Про внесення змін до деяких актів Кабінету Міністрів України з питань діяльності державної податкової служби».

6. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.07.2005 № 271-р «Про заходи щодо недопущення мінімізації податкових зобов'язань, вивезення капіталів за кордон, а також відмивання коштів через офшорні зони».

7. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 січня 2007 р. № 17-р «Про визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Кабінету Міністрів України».

8. Наказ ДПА України від 12.04.2002 № 173 «Про підтвердження статусу податкового резидента України» (зі змінами, внесеними наказом ДПА України від 30.09.04 № 575).

9. Наказ ДПА України від 30.09.2004 №575 «Про внесення доповнення до наказу Державної податкової адміністрації України від 12.04.2002 № 173 «Про підтвердження статусу податкового резидента України».

10. Наказ ДПА України від 03.09.2003 № 417 «Про затвердження Порядку видачі довідки про сплачений нерезидентом в Україні податок на прибуток (доходи) та форми цієї довідки».

11. Наказ ДПА України від 10.08.06 № 484 «Про затвердження Змін до Порядку обміну інформацією за спеціальними запитами».

Укладання угод про уникнення подвійного оподаткування та механізми, які ними встановлюються, мають визначальне значення для розвитку інвестиційних процесів у будь-якій державі на сучасному етапі, а саме для здійснення зарубіжного інвестування в економіку тієї чи іншої країни. Міжнародний договір є найважливішим джерелом міжнародного податкового права.

Основу правових відносин та міжнародного співробітництва в сфері запобігання подвійному оподаткуванню становлять наступні нормативно-правові документи [3; 7]:

1. Типова конвенція ООН про уникнення подвійного оподаткування між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, та коментарів до неї.

2. Угода про вільну торгівлю між Україною та державами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ).

3. Конвенції між Урядом України та урядами: Мексиканських Сполучених штатів; Королівства Саудівська Аравія; Великою Соціалістичною Народною Лівійською Арабською Джамагірією; Ісламською республікою Пакистан; Республіки Сінгапур; Туркменістану; Королівства Марокко; Ісландської Республіки Йорданського Хашимітського Королівства; Республіки Словенія Латвійської Республіки; Монголії; Федеративної Республіки Бразилія; Держави Ізраїль Південно-Африканської Республіки; Королівства Таїланд Алжирської Народної Демократичної Республіки; Сирійської Арабської Республіки Грецької Республіки; Ліванської Республіки; Італійської Республіки; Республіки Корея; Португальської Республіки; Арабської Республіки Єгипет; Швейцарською Федеральною Радою; Республіки Індія; Азербайджанської Республіки; Сполучених Штатів Америки; Французької Республіки; Республіки Австрія; Грузії; Чеської Республіки; Королівства Бельгії; Республіки Македонії; Республіки Фінляндія.

4. Двосторонні угоди між урядом України та урядами: Держави Кувейт; Об'єднаних Арабських Еміратів; Республікою Таджикистан; Ісламської Республіки Іран; Російської Федерації; Республіки Хорватія; Киргизької Республіки; Республіки Індонезії; Турецької Республіки.

В даному аспекті О.П. Селезень, проаналізувавши типові конвенції ООН і ОЕСР, які відіграють

ключову роль у розвитку системи загальних податкових угод, виокремив основні положення Типової конвенції ООН, які надають відповідні переваги у сфері оподаткування відносин з іноземним елементом саме державам, які розвиваються, перед розвиненими державами. До них науковець відносить розширене тлумачення поняття «постійне представництво», запровадження обмеження на використання права постійного представництва стосовно вирахування витрат, збільшення частки від загальної суми дивідендів, яка може оподатковуватись в країні джерела доходу та ін. [6].

Щодо інституційного забезпечення міжнародного співробітництва, то зазначимо, що основним є науково-дослідний центр оподаткування при Міністерстві доходів та зборів України, а саме відділ вивчення міжнародного досвіду у сфері оподаткування (ВВМДСО). Відділ був створений у грудні 2006 р. Основними напрямками діяльності відділу є [8]:

- налагодження дружніх партнерських стосунків з іноземними організаціями та вищими навчальними закладами;

- удосконалення податкового законодавства та міжнародно-правових основ фіскального співробітництва України;

- упровадження змін до нормативно-правової бази функціонування фіскальних органів України в частині оптимізації міжнародно-правового співробітництва з аналогічними відомствами іноземних держав.

Аналізуючи діяльність відділу, зазначимо, що упродовж 2008-2010 рр. співробітники відділу займалися дослідженням науково-дослідної розробки (НДР) за темою «Імплементція міжнародно-правових норм у сфері оподаткування в законодавство України: фінансові, економічні та юридичні аспекти», а в 2011-2012 рр. працювали в рамках НДР «Застосування міжнародних податкових договорів: теорія і практика» [3].

Результатом роботи науковців відділу стала колективна монографія «Імплементція міжнародно-правових норм у сфері оподаткування в законодавство України». В монографії розкриваються теоретико-методологічні засади дослідження основ міжнародно-правового співробітництва України з іншими державами у сфері оподаткування через призму її імплементаційної діяльності, а також юридична природа і недоліки правового регулювання відповідних суспільних відносин взагалі, та комплексно досліджуються форми, засоби і методи їх подолання. З початку 2013 р. співробітники відділу займаються дослідженням в рамках НДР за темою «Інститут одноразового декларування в оподаткуванні фізичних осіб та його роль в забезпеченні балансу інтересів держави та платників податків» [8].

Важливим аспектом, окрім нормативно-правового та інституційного, є залучення та використання міжнародної технічної допомоги. Аналізуючи останні тенденції, зазначимо, що у 2013 р. Міністерством доходів і зборів України продовжувалась активна робота у сфері залучення та використання міжнародної технічної допомоги. Основними донорами допомоги виступали Європейський Союз та Уряд США.

1. Великомасштабні інфраструктурні проекти Програм транскордонного співробітництва 2007-2013 Європейського інструменту сусідства і партнерства є найбільшими за обсягами проектами технічної допомоги (22 464 648, 25 євро). Міндоходів бере участь в реалізації 7-и інфраструктурних проектів 3-х Програм транскордонного співробітництва [7]:

1. Програма «Польща-Білорусь-Україна». У 2013 р. Міндоходів та Спільними органами управління Програм підписано зміни до грантових договорів по проектах: «Реконструкція міжнародного автомобільного пункту пропуску «Устилуг» (22.10.2013); «Створення функціонального модулю «Фільтр пункту пропуску» в міжнародному автомобільному пункті пропуску (МАПП) «Рава-Руська», надання обладнання і засобів пунктам пропуску «Краківець», «Шегині» та «Ягодин» (30.10.2013). Підписано грантовий договір з реалізації проекту «Розвиток ІТ – інфраструктури українських митної та прикордонної служб на українсько-польському кордоні» (22.10.2013).

2. Програма «Угорщина-Словацьчина-Румунія-Україна». 01.10.2013 р. підписано зміни до Партнерської угоди стосовно реалізації проекту «Модернізація та реконструкція пунктів пропуску на словацько-українському кордоні (пп «Ужгород»), який був укладений в березні 2013 р. Держмитслужбою. 12.11.2013 р. підписано Партнерську угоду стосовно реалізації проекту «Ефективний та безпечний кордон між Угорщиною та Україною (обладнання робочих приміщень підрозділів митних та прикордонних органів та постачання спеціального обладнання (пп «Лужанка – Берешурань», «Вилок»). Наразі очікується підписання грантового договору головним партнером проекту – Адміністрацією Угорської національної поліції. У зв'язку зі створенням Міндоходів та з метою документального оформлення зміни партнера в рамках проекту «Ефективний та безпечний кордон між Румунією та Україною» (пп «Дяково»).

3. Програма «Румунія-Україна-Молдова». Документація стосовно проекту «Розвиток прикордонної інфраструктури між Україною та Румунією (Облаштування міжнародних автомобільних пунктів пропуску «Красноільськ», «Дяківці»), надана Україною та Румунією, була схвалена Спільним моніторинговим комітетом (12.09.2013) та Європейською Комісією (28.10.2013). 04.12.2013 р. Міндоходів передано до Спільного технічного секретаріату програми «Румунія-Україна-Молдова» документацію, в тому числі, Партнерську угоду стосовно реалізації проекту «Розвиток прикордонної інфраструктури між Україною та Румунією (Облаштування міжнародних автомобільних пунктів пропуску «Красноільськ», «Дяківці»)» [7; 8].

Проведено низку консультацій з європейськими експертами з питань розробки проекту технічного завдання проекту TWINNING, метою якого є сприяння реалізації Стратегії інтегрованого управління кордонами. Проект технічного завдання проекту, підготовлений європейськими експертами, восени 2013 р. доопрацьовано в Міндоходів і в листопаді цього року передано до Представництва ЄС в Україні для подальшого внесення на розгляд Європейської Комісії.

Забезпечено участь працівників Міндоходів у заходах, які проводились в Україні та за кордоном в рамках інструменту ЄС TAIEХ. Зокрема, організовано навчальну поїздку з метою ознайомлення із особливостями «Застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в митній службі» (20-26 січня 2013 р., м. Познань, Республіка Польща), проведено семінар з питань класифікаційної роботи при здійсненні митного контролю, в тому числі щодо класифікації товарів, що переміщуються через митний кордон України з країн-членів ЄС (14-15 травня 2013 р., м. Київ), забезпечено участь у міжнародній конференції з надання підтримки у рамках П'ятого семінару з

митної експертизи (10-12 липня 2013 р., м. Париж, Французька Республіка) [7; 8].

2. Технічна допомога Уряду США. Згідно з Протоколом № 8 до Меморандуму про взаєморозуміння між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки щодо допомоги з правоохоронних питань від 9 грудня 2002 р., підписаним 25 травня 2012 р., Міністерство реалізовало такі проекти технічної допомоги: «Створення системи «Електронна митниця» для оформлення і контролю імпортованих операцій в Україні»; «Збільшення спроможності в зонах митного контролю України на території морських та річкових портів, а також в акваторії портів, відкритих для міжнародних перевезень»; «Розвиток інформаційно-технічних спроможностей Міністерства доходів і зборів України в сфері управління ризиками». Отримано комп'ютерну техніку, технічні засоби митного контролю та інші матеріальні цінності загальною вартістю 319 034,47 дол. США [7].

Висновки і пропозиції. Таким чином, можемо зробити висновок, що нормативно-правове регулювання міжнародного співробітництва України в сфері оподаткування представлено як законодавчими актами, постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, так і внутрішніми наказами Міністерства доходів та зборів України. Значну увагу в сфері нормативно-правового регулювання приділяють боротьбі з проблемою подвійного оподаткування, зокрема з допомогою конвенцій та двохсторонніх міжнародних договорів. Аналіз усіх цих нормативних актів показав, що міжнародне співробітництво України має достатнє правове обґрунтування. Це ж стосується і інституційного забезпечення, яке представлено Науково-дослідним центром проблем оподаткування. Щодо пропозицій, то на наш погляд, більш ефективно міжнародне співробітництво може розвиватись лише в рамках адаптації законодавства, механізмів та інструментів податкової політики до вимог ЄС.

Список літератури:

1. Демянчук Ю.Г. Поняття та ознаки подвійного оподаткування / Ю.Г. Демянчук: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://radnuk.info/admin-pravo/21398-2012-06-19-22-06-03.html>.
2. Думанська І.Ю. Подвійне оподаткування в міжнародних економічних відносинах: аспект вітчизняного законодавства / І.Ю. Думанська: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mev-hnu.com/load/2013/10_mizhnarodni_ekonomichni_vidnosini_v_sistemi_zrostannja_konkurentospromozhnosti_ekonomichnikh_sistem/40-1-0-179.
3. Імплементация міжнародно-правових норм у сфері оподаткування в законодавство України: монографія / За ред. д.е.н., професора П.В. Мельника та д.ю.н., професора Л.Д. Тимченка. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2012. – 406 с.
4. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України Законом України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 23 липня 1996 р. – 1996 р. – № 30. – Ст. 141.
5. Максименко А.В. Позиція України під призвою міжнародного податкового адміністрування / А.В. Максименко : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sworld.com.ua/konfer26/782.pdf>.
6. Міжнародно-правове співробітництво держав у сфері оподаткування : автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.11 / П.О. Селезень ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2010. – 22 с.
7. Офіційний сайт Міністерства доходів і зборів України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua>.
8. Офіційний сайт науково-дослідного центру проблем оподаткування: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ndcro.nusta.com.ua/?page_id=103.
9. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / за ред. д.е.н., проф. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 650 с.

Лукановська І. Р.

Тернопольский национальный экономический университет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Резюме

Рассмотрены нормативно-правовые основы осуществления международного сотрудничества Украины в сфере налогообложения. Выделена проблематика борьбы с двойным налогообложением правовыми методами как приоритетное направление международного сотрудничества. Проанализирована деятельность отдела изучения международного опыта в сфере налогообложения при Министерстве доходов и сборов. Рассмотрены тенденции привлечения и использования международной технической помощи органами налоговой политики в 2013 году.

Ключевые слова: налоговая политика, двойное налогообложение, международное сотрудничество, соглашения, конвенции, международная техническая помощь.

Lukanovska I. R.

Ternopil National Economic University

LAW AND ORGANISATIONAL ASPECTS OF INTERNATIONAL COOPERATION OF UKRAINE IN THE TAX AREA

Summary

Normative foundations of international cooperation in the field of taxation Ukraine were considered. Issues to combat double taxation legal methods, as a priority for international cooperation were highlighted. The activity department study of international experience in the field of taxation under the Ministry of income and fees. Tendencies of the involvement and international technical assistance for fiscal policy in 2013 were analyzed.

Key words: fiscal policy, double taxation, international cooperation, treaties, conventions, international technical assistance.

УДК 336.24.07, 336.244

Луцик А. І.

Гуцул І. А.

Тернопільський національний економічний університет

ПРАГМАТИКА ВИКОРИСТАННЯ МИТНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ УЧАСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Досліджено тенденції та структуру зовнішньоторговельного балансу України. Проаналізовано зміни вітчизняних тарифних та нетарифних заходів за умов участі в СОТ. Визначено стимули розвитку вітчизняних підприємств у напрямку підвищення їх експортного потенціалу. Запропоновано напрямки покращення внутрішніх ринків споживання за рахунок трансформації вимог та до імпорту продукції.

Ключові слова: митний інструментарій, мито, нетарифні бар'єри, експортно-імпортні операції, зовнішньоекономічні відносини.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічні відносини є обов'язковим атрибутом будь-якої країни світу. Участь підприємств у світовому господарстві сприяє отриманню більшої економічної вигоди та дозволяє мобілізувати додаткові фінансові ресурси за рахунок міжнародних ринків збуту. Але підприємства інших країн теж реалізують свою продукцію на вітчизняних ринках збуту, конкуруючи з національними підприємствами. В таких умовах митне регулювання здатне збалансувати інтереси вітчизняних та зарубіжних підприємств шляхом використання тарифних регуляторів та нетарифних бар'єрів переміщення товарів і послуг через митний кордон країни. Митне регулювання також може сприяти захисту вітчизняних споживачів від неякісної продукції, а також здійснювати вплив на вітчизняних виробників в напрямку підвищення якісних властивостей продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даний напрямок дослідження висвітлювався у працях П.В. Пашка, І.Г. Бережнюка, А.Д. Войцешука, О.П. Гребельника, А.І. Кредісова, А.С. Філіпенка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Постійні глобалізаційні та інтеграційні трансформації та участь в них України зумовлюють потребу регулярних досліджень митного регулювання. Тому цікавою метою, на наш погляд, є спроба розглянути вплив саме глобалізаційних змін та інтеграційних перетворень на зміну митної політики та митного оподаткування зовнішньої торгівлі.

Мета статті. Головною метою дослідження є аналіз структурних змін, диспропорцій та впливу митного інструментарію на торговельний баланс країни за умов глобалізації економіки та її участі в світовому господарстві.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах розвитку України характерним є розширення масштабів міжнародної торгівлі з розвинутими країнами, в тому числі за рахунок заповнення нових ринків збуту. При цьому спостерігається посилення вимог міжнародних організацій, учасником яких є Україна, щодо забезпечення безтарифного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки України та загального зниження національних торговельних бар'єрів. Відбувається поглиблення інтеграції міжнародних вимог у національне митне законодавство та митне регулювання України.

Основними митними інструментами, які спрямовані на захист національного товаровиробника та регулювання внутрішнього споживання, є митний тариф та особливі види мита.

Основним інструментом митного регулювання для захисту національних підприємств є митний тариф, який протягом останніх трьох років зменшено лише на окремі товари, що знизило середньорифметичну ставку мита лише в незначній мірі.

Україна має суттєві соціально-економічні, природні та географічні переваги перед іншими країнами світу, але економіка нашої країни характеризується вузькою сировинною структурою експорту та низькою продуктивністю праці порівняно з розвинутими країнами, а також нестабільним зростанням експорту.

Загальний обсяг експорту України у 2013 році склав 63,3 млрд. дол. США (що є нижчим на 7,8% в порівнянні з 2012 роком). Перше місце в обсязі експорту займав агропромисловий комплекс (АПК) – 17 млрд. дол. США (або 27%), другим за обсягами йдуть товари металургійної промисловості – 14,3 млрд. дол. США (або 23%). Третьою за обсягами є хімічна промисловість – 4,9 млрд. дол. США (або 8%). На машинобудування припадає 3,5 млрд. дол. США (або 6%) (рис. 1) [1, 2].

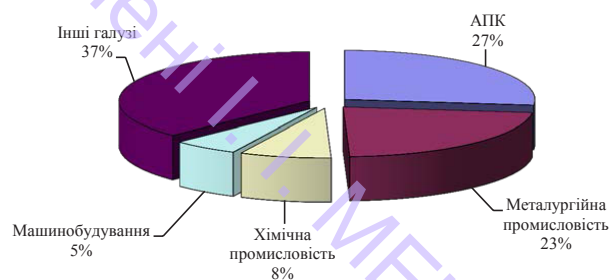


Рис. 1. Структура експорту вітчизняної продукції за основними галузями у 2013 р. [1, 2]

Відрядно те, що поряд з сировинною металургійною промисловістю агропромисловий комплекс лідує в структурі експорту. Тому, принаймні, аграрний потенціал нашої країни використовується.

Імпорт у 2013 році зменшився до 77 млрд. дол. США (зниження на 9,1% у порівнянні з 2012 роком). Домінуючу частину українського імпорту у грошовому вираженні традиційно займають енергоносії – 21,8 млрд. дол. США (або 28%), товари хімічної промисловості – 9,9 млрд. дол. США (або 13%), товарів агропромислового комплексу було імпортовано на суму 8,2 млрд. дол. США (або 11%), машинобудування – 5,1 млрд. дол. США (або 7%) (рис. 2) [1, 2].

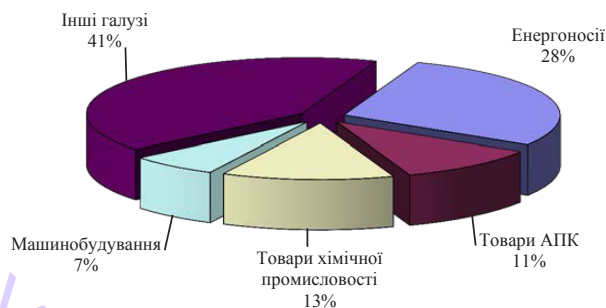


Рис. 2. Структура імпорту вітчизняної продукції за основними галузями у 2013 р. [1, 2]

Така велика доля енергоносіїв у структурі імпорту не дивує, оскільки на сьогодні Україна є досить енергозалежною країною. Хоча, спираючись на дані геологорозвідувальних розробок, варто відзначити, що цю енергозалежність можна суттєво зменшити. Незвично бачити таку велику долю імпорту продукції АПК, оскільки Україну в значній мірі вважають аграрною країною.

На рис. 3 показано структуру експортно-імпортних операцій України у 2013 році. Як бачимо, наша країна суттєво програє країнам ЄС та Далекого Сходу, виходячи з сальдо торгового балансу. Тому особливо важливо налагодити європейські ринки збуту.

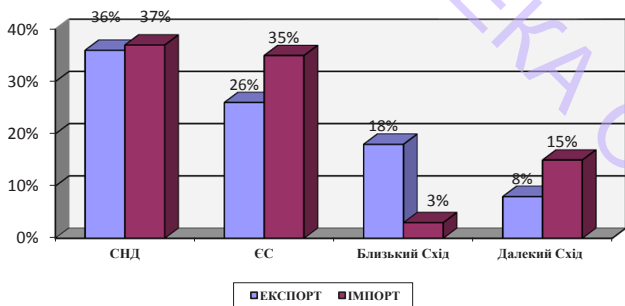


Рис. 3. Географічна структура експортно-імпортних операцій України в 2013 р. [1, 2]

Основні проблеми української економіки, які зменшують можливості українського експорту:

- присутність значної частки сировини у структурі експорту;
- присутність значної частини імпортної продукції на внутрішньому ринку, тарифні бар'єри до якої обмежені через міжнародні зобов'язання України у зв'язку з участю в міжнародних організаціях (наприклад СОТ), що призводить до дестимулюючого впливу на збут продукції вітчизняних експортерів на внутрішньому ринку споживання;
- відсутність тенденцій розвитку промислового сектору, зорієнтованого на випуск продукції, конкурентної і на міжнародних ринках збуту;
- залучення офшорних компаній до процесу експортних операцій і, як наслідок, ухилення від оподаткування та вивезення фінансово-інвестиційного капіталу за межі країни;
- незначна частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі українського експорту;
- низька частка інвестицій в українську економіку;
- невідповідні умови кредитування бізнесу загалом, в тому числі і зорієнтованого на експорт (високі відсоткові ставки та короткі строки наданих кредитів).

Вступивши в Світову організацію торгівлі (СОТ) у 2008 році, Україна мала на меті в перспективі поглибити стосунки з Європейським Союзом, створивши зону вільної торгівлі як частини Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Після вступу до цієї організації Україна почала коригувати митні тарифи, з метою приведення їх до рівня тих, які встановлені в країнах-учасниках СОТ. Україна приєдналась до домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів: сталь, іграшки, медичне обладнання, будівельна техніка, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, дистильовані спирти та ін. [3].

Зобов'язання України щодо ставок ввізного мита незначно відрізняються від рівня тарифного захисту, який діяв на момент вступу країни до СОТ.

Важливим позитивним зрушенням стало зменшення кількості так званих «шумових» ставок, тобто імпортних мит, величина яких коливається в межах від 0% до 2%, що не створює істотних торговельних бар'єрів, тобто незначною мірою захищає внутрішнього виробника, але вимагає додаткових трансакційних витрат як від імпортера, так і від уряду країни на адміністрування мита [3].

Для значної кількості товарів Україна знизила ставки ввізного мита до рівня, який відповідає або навіть нижчий за рівень зв'язаних ставок, ще у 2005 році. Однак в країні було збережено досить високі ставки для найбільш чутливих товарів, які займають значну частку імпорту.

Помітне зниження ввізних мит мало місце лише для декількох секторів промисловості, а саме: деревообробна та паперова промисловість, кольорова металургія (виробництво міді), а також окремі галузі машинобудування (переважно транспортне машинобудування). Саме вагома частка машинобудування в імпорті пояснює помітне зниження середньозваженої ставки ввізного мита на промислову продукцію внаслідок вступу України до СОТ.

Для окремих промислових товарів було передбачено перехідні періоди зниження ввізних мит. Найдовші перехідні періоди передбачено для окремих категорій автомобілів, суден, а також продукції рибальства.

У відповідності з домовленостями в рамках СОТ в Україні скасовано кількісні обмеження на імпорт та нетарифні заходи (ліцензування, заборони, дозволи, попереднє санкціонування), які не підпадають під відповідну Угоду СОТ. Також Україна прийняла вимоги СОТ щодо ліцензування експорту та інші експортні обмеження та контроль, або будь-які заходи, що будуть запроваджені у майбутньому, застосовуватимуться лише у відповідності з правилами СОТ.

Ключові закони України щодо застосування антидемпінгових, компенсаційних та захисних заходів було прийнято у 1998 році. Вони значною мірою відповідали правилам СОТ, хоча деякі положення цих законів ще потребували внесення змін для забезпечення повної відповідності. Наприклад, показник мінімального обсягу демпінгового імпорту, передбачений у українському законодавстві, був вищим за показник, передбачений правилами СОТ. Також не відповідали правилам СОТ деякі положення закону про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну, зокрема щодо можливості завдання шкоди національному

виробнику іншими факторами, ніж збільшення обсягів імпорту, та положення, які визначають процедуру застосування заходів нагляду щодо імпорту в Україну [3].

Після вступу до СОТ Україна зобов'язалася і постійно вносить зміни до своїх законодавчих актів щодо антидемпінгових, компенсаційних та захисних заходів задля уніфікації вказаних інструментів з нормами СОТ. Наша країна зобов'язалася також не використовувати експортні субсидії у сільському господарстві. Промислові субсидії можуть надаватися відповідно до правил та вимог Угоди про субсидії і компенсаційні заходи.

Система СОТ дозволяє будь-які заходи стимулювання виробництва та захисту внутрішніх виробників, що не викривлюють торгівлю. З метою захисту національних товаровиробників на внутрішньому ринку від недобросовісної конкуренції з боку імпортованих товарів або від зростаючого імпорту, відповідно до чинного законодавства? Україною можуть використовуватися наступні заходи: компенсаційні, антидемпінгові та захисні. Відповідно, торговельні партнери України також можуть вдаватися до вищезгаданих заходів у випадку порушення правил конкуренції з боку України. Випадки, процедури та порядок застосування членами СОТ тих чи інших заходів регулюються окремими Угодами СОТ.

Аналіз регулювання ринку цукру після вступу до СОТ засвідчує, що внутрішній ринок залишається доволі закритим. Вступ до СОТ не вплинув на ступінь підтримки виробників. Держава продовжує політику високих митних бар'єрів та ліцензування імпорту, застосовує мінімальні ціни на цукор всередині країни, регулює загальні обсяги постачання на внутрішній ринок. Збільшення конкуренції з боку імпортової сировини може також сприяти структурній перебудові галузі, підвищенню її продуктивності.

Україна є найбільшим у світі експортером соняшникової олії. Для стимулювання зростання виробництва соняшникової олії в Україні було введено експортне мито на насіння соняшнику у розмірі 23% у 1999 році, з наступним зниженням його до 17% у 2001 році. У ході переговорів про приєднання до СОТ Україна зобов'язалася скорочувати експортне мито щорічно на один відсотковий пункт з 16% на момент приєднання, поки ставка не досягне 10%. Незважаючи на поступове зниження ставки експортного мита на насіння соняшника в рамках домовленостей в СОТ, потужності з переробки всередині країни продовжували зростати. Хоча варто відзначити, що переважна частина вирощеного насіння соняшника постачається на внутрішній ринок.

Вступ України до СОТ призвів до стрімкого зростання обсягів імпорту легкових автомобілів. Саме після вступу України до СОТ обсяги імпорту з країн-членів СОТ значно зросли, що значною мірою було пов'язано із зменшенням ставки імпортового мита з 25% до 10%. Це свідчить про те, що висока ставка ввізного мита дійсно була перешкодою для входу на український ринок.

Тенденції зростання обсягів імпорту можливо продовжилися би, якби не світова економічна криза. З наступом фінансової кризи, що спричинила обмеження та подорожчання кредитування, обсяги імпорту стали падати. Після введення 13% надбавки обсяги імпорту впали майже до нуля. Проте зростання імпорту почалося ще до відміни цієї надбавки. На зменшення імпорту автомобілів вплинуло запровадження в 2013 році утилізацій-

ного збору, який було скасовано вже в цьому році. Зростання, з невеликими сезонними коливаннями, продовжується до сьогодні.

Протягом 2013 року в Україні відповідно до протоколу про вступу України СОТ знизилася ставка ввізного мита на марганцеву руду і марганцевий концентрат з 2% до 0%, на деякі морепродукти знижена з 20% до 15%, а на приготвлені або консервовані плоди, горіхи та інші їстівні частини рослин без додавання спирту і цукру – з 15% до 10%. З 6% до 5% також зменшене мито на моторні транспортні засоби, обладнані для тимчасового проживання людей і нові легкові автомобілі з об'ємом двигуна понад 3 літри. Також з 8% до 7,5% знижено мито на човни та моторні катери [4].

Зміна структури експорту чи імпорту призводить до загострення конкуренції. Інакше кажучи, при зниженні ввізних мит зростає конкуренція на внутрішньому ринку. Як наслідок, частина вітчизняних підприємств виявляється неконкурентоздатною та змушена підвищувати власну ефективність [5]. Подібний ефект спостерігається і при оподаткуванні експорту, у випадку зниження експортних мит відбуватиметься підвищення прибутковості у підприємств-експортерів і, як наслідок, збільшуються фінансові ресурси, які можна використати на збільшення продуктивності виробництва.

Висновки і пропозиції. Отже, участь України у міжнародних митних організаціях та посилення інтеграційних тенденцій спричиняє посилення конкуренції, яка є деструктивною для частини вітчизняних компаній. Але в підсумку це сприятиме виробничих технологій всередині країни та стимулюватиме виробництво продукції потрібної як для внутрішнього, так і зовнішнього ринків збуту. Це вдалось зробити частині підприємств України після вступу у СОТ.

Підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції сприяє не лише ефективне митне регулювання, а й величина адміністративних перешкод в веденні бізнесу. Вплив митно-тарифного регулювання був би більш дієвим, якби було менше втручання в господарські процеси підприємств (бюрократичні процедури, корупція).

Для забезпечення кращого позиціонування української економіки в світовому господарстві, а також для забезпечення ефективної конкуренції і створення стимулів розвитку вітчизняних підприємств необхідно:

- здійснювати структурну перебудову української економіки з метою створення нових підприємств переробної промисловості, здатних виробляти конкурентну на внутрішній та зовнішніх ринках продукцію;
- застосовувати в межах рамкових домовленостей з міжнародними організаціями і технічні бар'єри з метою підвищення якісних властивостей продукції, що імпортується на внутрішній ринок;
- гармонізація українських технічних регламентів та стандартів з аналогічними у ЄС з метою позиціонування вітчизняних товарів як на ринках країн ЄС, так і інших країн світу;
- розробити систему заходів щодо детінізації української економіки і легалізації потенційного інвестиційного капіталу з офшорних зон;
- державне сприяння кредитуванню венчурних підприємств, зорієнтованих на постачання продукції на внутрішній та зовнішніх ринки збуту;
- зміцнення та розвиток торговельних зв'язків з країнами ЄС з метою вирівнювання торговельно-го балансу з цими країнами.

Членство в міжнародних митних організаціях надає такі позитивні наслідки для України, зокрема:

- участь у вирішенні торгових суперечок;
- підвищення прозорості торговельної політики;
- пришвидшення інтеграції національної економіки у світове господарство;
- можливість захищати національні інтереси

перед іншими державами без підписання додаткових окремих угод.

Подальша участь України в міжнародних економічних та митних організаціях свідчитиме про відповідний рівень демократичності суспільства, професійності керівництва держави у справах зовнішньо-економічної політики та про готовність до повноцінної участі в світовому господарстві.

Список літератури:

1. Експортно-імпорتنі показники України. підсумки 2013 року. [Електронний ресурс]. / Режим доступу : <http://dzi.gov.ua>.
2. Зовнішня торгівля України-2013. Інфографіка [Електронний ресурс]. / Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/business/1366841-zovnishnya-torgivlya-ukrayini-2013-infografika>.
3. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства: очікування та реалії. [Електронний ресурс]. / Режим доступу : <http://www.ier.com.ua>.
4. Про ставки мита у 2013 році. Лист ДМСУ від 21.12.2012 р. N 11.1/1.2-16/14253-ЕП. [Електронний ресурс]. / Режим доступу : <http://document.ua/pro-stavki-mita-u-2013-roci-doc126759.html>.
5. Членство України в СОТ: інституційні та економічні наслідки. [Електронний ресурс]. / Режим доступу : <http://www.ier.com.ua>.

Луцик А. И.

Гуцул И. А.

Тернопольский национальный экономический университет

ПРАГМАТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ УЧАСТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Резюме

Исследованы тенденции и структура внешнеторгового баланса Украины. Проанализированы изменения отечественных тарифных и нетарифных мер в условиях участия в ВТО. Определены стимулы развития отечественных предприятий в направлении повышения их экспортного потенциала. Предложены направления улучшения внутренних рынков потребления за счет трансформации требований и к импорту продукции.

Ключевые слова: таможенный инструментарий, пошлина, нетарифные барьеры, экспортно-импортные операции, внешнеэкономические отношения.

Lutsyk A. I.

Hutsul I. A.

Ternopil National Economic University

PRAGMATICS OF USING CUSTOMS TOOLS REGULATION OF FOREIGN ECONOMY ACTIVITIES IN CONDITIONS OF UKRAINE'S PARTICIPATION IN THE WORLD ECONOMY

Summary

The tendencies and structure of foreign trade of Ukraine is explored. Changes in domestic tariff and non-tariff measures in terms of participation in the WTO are analyzed. Incentives towards domestic companies to increase their export potential are defined. Directions of improvement of internal consumption markets due to the transformation of requirements and imports are offered.

Key words: custom tools, duties, non-tariff barriers, export and import transactions, foreign relations.

УДК 368.02

Мальцева В. В.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Стаття присвячена проблемі вибору оптимальних моделей та методів аналізу до оцінки страхових послуг для страхових компаній України. Проведено теоретичне узагальнення та систематизацію сучасних підходів до оцінювання якості страхових послуг. Більшу увагу приділено таким прикладним інструментарієм, як методика NPS та SERVQUAL. Представлено моделі та методики оцінювання якості страхових послуг.

Ключові слова: страховий ринок, страховий продукт, страхова послуга, якість страхової послуги.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

В нашій країні немає страхових компаній, які могли б повністю використовувати досвід іноземних страховиків без адаптації до особливостей українського страхового ринку. Пошук оптимальних методів аналізу, оцінки та подальшого удосконалення якості страхових послуг не зупиняється, набуваючи все більшого розвитку та поглиблення збагачуючись результатами нових теоретичних та емпіричних досліджень.

Метою статті є теоретичне узагальнення та систематизація сучасних підходів до оцінювання якості страхових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток теорії управління якістю послуг узагалі, фінансових послуг і, зокрема, послуг зі страхування розпочався у 80-ті рр. ХХ ст. і продовжується до сьогодення. Значний внесок у вирішення проблем управління якістю послуг внесли такі видатні науковці, як Д. Ратмел, К. Гренроос, М. Бітнер, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, К. Лавлок, Л. Беррі, К. Зетмел, А. Парасурман, які, переважно, опрацьовували комплекс питань з маркетингу послуг і представляли так звані американську, скандинавську та французьку наукові «школи».

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість теоретичних моделей до оцінки якості послуг, запропонованих представниками певної наукової «школи», дістали подальшого розвитку щодо їх використання у страховому бізнесі. Виняток складає лише одна з перших концепцій маркетингу послуг – модель Д. Ратмела.

Модель Д. Ратмела [1] стала однією з ранніх концептуалізацій системи формування та просування послуг сервісної компанії. У даній моделі зроблено акцент на тому, що процес надання послуг та їх споживання відбуваються одночасно. Таким чином, виникає необхідність одночасно створювати, оцінювати і просувати на ринок безпосередньо сам процес взаємодії продуцента послуг та їх споживача. Д. Ратмел у своїй моделі зазначив, що процес взаємодії повинен розгляда-

тися як функціональне завдання сервісного підприємства, при цьому сутність процесу взаємодії мало розкрита.

Застосування у страховому бізнесі модель Д. Ратмела не знайшла, як і деякі інші теоретичні підходи. Основна причина полягає в тому, що між укладанням страхової угоди та етапом урегулювання страхового випадку існує значний часовий лаг, або ж цей останній етап може узагалі не бути реалізований – через імовірнісний характер настання страхової послуги.

Сутність та оцінка процесу взаємодії постачальника послуг і споживача більш докладно розглядається в моделі «обслуговування в дії», що запропонована П. Ейгліє та Е. Лангеардом [2].

У зазначеній моделі виділено основні фактори, що чинять значний вплив на результат процесу надання послуги і які необхідно враховувати при розробці стратегії розвитку для ефективної господарської діяльності постачальника послуг. Ключовим чинником автори називають референтне оточення цільового споживача послуги, що, на відміну від нього, вже має певний клієнтський досвід споживання послуг сервісної компанії.

Модель «обслуговування в дії» вказує також на існування «невидимої частини» кожної послуги – внутрішньої системи організації, тобто таких складових послуги, що є непомітними для споживача, але без урахування яких неможливо надання якісного сервісу. Відтак, визначення та графічна модель структури страхового продукту, що були наведені вище, повною мірою відповідають даній моделі, оскільки якість матеріального ядра страхового продукту формується під впливом невидимих чинників, що є зовнішніми відносно самого продукту, але внутрішніми стосовно самої страхової компанії.

Модель П. Ейгліє та Е. Лангеарда, адаптована автором до сфери страхових послуг, представлена на рис. 1.

Завдяки дослідженням як зарубіжних, так і вітчизняних учених дана модель успішно адаптована та розвинена для використання у сфері фінансових послуг – зокрема, у банківському та страховому бізнесі. На її концептуальній основі розроблено один з найвідоміших прикладних інструментів оцінювання задоволеності споживачів та якості послуг – методику NPS (від англ. «Net Promoter Score») [3].

Основоположником методу NPS вважається Ф. Райхельд, який вперше анонсував його у публікації «The One Number You Need to Grow», опублікованій у «Harvard Business Review» в грудні 2003 р.

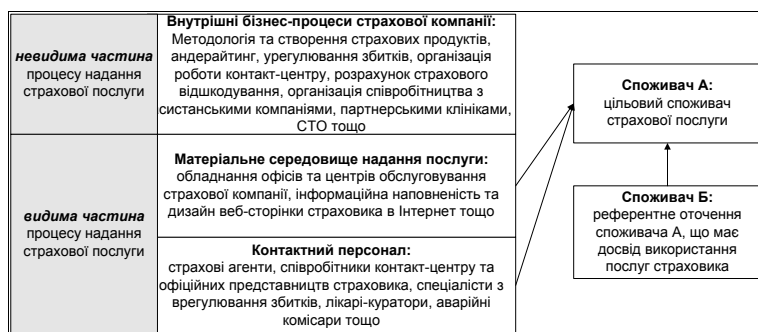


Рис. 1. Модель «обслуговування в дії» П. Ейгліє та Е. Лангеарда для страхових послуг

У 2006 р. він випустив книгу під назвою: «The Ultimate Question: Driving Good Profits and True Growth», що відома на теренах СНД з 2007 р. як «Книга про справжній прибуток і реальне зростання» [4]. У ній він розвинув свої наукові дослідження щодо взаємозв'язку якості, лояльності, прибутковості та зростання фінансових показників компанії у довгостроковій перспективі виходячи з наступних передумов:

1) у кожній компанії є частина найбільш лояльних до неї клієнтів, що готова прийняти на себе особисті репутаційні ризики і позитивно рекомендувати дану компанію на ринку (клієнти – промоутери);

2) друга частина клієнтів, переважно, задоволена тим, як працює компанія, але не готова приймати на себе репутаційні ризики і рекомендувати її (пасивні клієнти);

3) третя частина клієнтів – це клієнти, що отримали негативний досвід спілкування з компанією і надають їй «контр-рекомендації» на ринку (клієнти – детрактори).

Базуючись на цих гіпотезах, було опрацьовано математичний інструментальний апарат концепції NPS, що виглядає наступним чином.

Проводиться опитування репрезентативної вибірки клієнтів компанії. Клієнтам задається ключове питання про ймовірність рекомендації компанії їх оточенню. При відповіді на питання про ймовірність рекомендації клієнти оцінюють цю ймовірність за шкалою від 0 до 10.

Таким чином, чистий індекс підтримки розраховується за формулою:

$$NPS = \text{Частка промоутерів} - \text{Частка детракторів}, (1)$$

Чим вищою є частка промоутерів, тим вище NPS компанії, тим більше позитивної інформації про неї отримує ринок і тим більше потенційних клієнтів обирають дану компанію.

У 2001 р. паном Ф. Райхельдом були проведені дослідження більш ніж в 400 компаніях США, де основним завданням було вимірювання впливу лояльності клієнтів на її темпи зростання у середньостроковій перспективі. Основним результатом став висновок, що середній показник NPS по ринку в різних галузях був 16% , але у найбільш успішних компаніях, що демонстрували швидке зростання доходів та високу прибутковість діяльності NPS, перевищував 75%. Дане правило виявилось репрезентативним не для всіх галузей і зовсім не діяло на монополістичних ринках. У той же час було виявлено окремі висококонкурентні ринки послуг, для яких використання показника NPS дозволило здійснювати точні прогнози розрахунки майбутніх фінансових показників і демонструвало наявність сильної кореляції між якістю послуг, задоволенням споживачів, споживчою лояльністю та зростанням бізнесу. Очевидно, що саме ці компанії є сервісними, де від рівня обслуговування клієнта залежить його задоволеність і, як результат, лояльність та схильність до повторного користування послугами.

Методика NPS, окрім зазначених переваг, має певні недоліки, які висвітлені у публікаціях Т.Л. Кейнінгема та співавторів [5]. По-перше, вони акцентують увагу на тому, що при застосуванні методики NPS у менеджерах страхової компанії відсутні нові знання, тому що показник готовності рекомендувати демонструє дуже високу кореляцію зі стандартними інтегральними показниками задоволеності та високими інтегральними

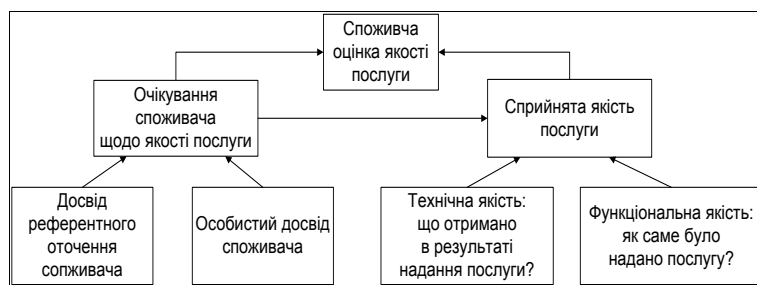


Рис. 1.2. Модель загальної сприйнятої якості К. Гренрооса

Складено: за [6]

оцінками якості страхових послуг, які можуть бути отримані за іншими методиками.

По-друге, зведення складного процесу оцінки якості послуг та споживчої задоволеності до одного показника не дає повного розуміння ситуації і зважає давати рекомендації за підсумками дослідження. Інші ж показники якості послуг та задоволеності ними, що отримуються за більш деталізованими методиками, мають, поряд із науковим обґрунтуванням, більше прикладне значення. Зокрема, до таких методів належать інструментальні методики виміру якості послуг, що базуються на моделі «загальної сприйнятої якості» К. Гренрооса – представника скандинавської наукової «школи» маркетингу.

У моделі загальної сприйнятої якості послуг (англ. «model of total perceived quality») якість визначається як відповідність очікувань споживачів їх реальному досвіду споживання послуг. Дана модель також відома як функціонально-інструментальна модель якості послуг. На думку автора моделі – К. Гренрооса, ступінь даної відповідності впливає на пост-купівельну оцінку якості послуг споживачами та на їх намір здійснювати повторні покупки. У даній моделі К. Гренроос визначив фактори, що впливають на формування очікуваної якості послуг, а також фактори, що впливають на формування якості послуг, які оцінюються емпіричним шляхом (рис. 1.2.).

У представленій моделі основними складовими загальної сприйнятої якості послуги виступають:

- 1) технічна якість послуги;
- 2) функціональна якість.

Аналізуючи можливості застосування моделі загальної сприйнятої якості у страховій сфері, можна дійти висновку, що вона є цілком придатною для даного ринку послуг.

Розвиток концепції «загальної сприйнятої якості послуги» на рівні інструментальних методів та моделей відбувався завдяки прикладним дослідженням А. Парсурмана, В. Зетхамла та Л. Беррі. Вони опрацьовували парадигму «непідтвердження очікувань споживачів» [7], що сьогодні є найбільш визнаною концептуальною схемою поведінки споживачів у сфері послуг.

Згідно з парадигмою «непідтвердження очікувань», споживач може відчувати три можливих пост-купівельних стани:

- 1) якщо послуга виправдала або перевершила його очікування, то покупець задоволений та найімовірніше повернеться;
- 2) якщо послуга не виправдала очікувань, то покупець залишиться незадоволеним і, за наявності альтернатив, навряд чи повернеться.

Парадигма «непідтвердження очікувань» дозволяє менеджеру приймати рішення щодо маркетинг-мікс сервісної компанії, які впливають на свідомість споживачів. Він повинен зробити все

можливе, щоб уникнути ситуації не підтвердження очікувань.

Непідтвердження очікувань може аналізуватися у прикладних дослідженнях за допомогою так званої GAP-моделі [8] або моделі розривів між очікуваннями та реальним сприйняттям послуги. Існує двох-, трьох- та п'ятирівнева варіація згаданої моделі. Двофакторна модель є модифікованим варіантом моделі сприйнятої загальної якості К. Гренрооса, а ось останній варіант – п'ятирівнева модель А. Парсурмана та Л. Беррі – отримала найбільше розповсюдження на практиці.

П'ятирівнева GAP-модель якості послуг, розроблена А. Парсурманом, В. Зейтхамл і Л. Беррі, базується на твердженні, що наявність або відсутність достатнього рівня якості послуги має розглядатися як результат наявності або відсутності розривів на п'яти рівнях взаємодії клієнта та сервісної компанії (рис. 1.3.).

П'ятирівнева GAP-модель складається з наступних рівнів:

1. Перший рівень – можливий розрив між очікуваннями клієнтів і сприйняттям керівництвом сервісної компанії цих очікувань.

2. Другий рівень – можливий розрив між сприйняттям керівництва компанії очікувань клієнтів і трансформацією цих очікувань в специфікації якості послуг.

3. Третій рівень – можливий розрив між необхідними та існуючими стандартами якості надаваних фірмою послуг.

4. Четвертий рівень – можливий розрив між якістю надаваних послуг і зовнішньою інформацією про цю якість, переданою потенційним клієнтам за допомогою діючих маркетингових комунікацій.

5. П'ятий, найважливіший, рівень – можливий розрив між сформованими очікуваннями клієнтів щодо якості послуги і їх безпосереднім сприйняттям цієї якості в процесі споживання послуги.

У межах п'ятирівневої GAP-моделі якості послуг її автори пропонують використовувати 5 узагальнених критеріїв якості обслуговування. Їх вимір вимагає неодмінної участі споживачів, а значить, проведення емпіричних маркетингових досліджень. Автори моделі запропонували оригінальну та науково обґрунтовану методику такого дослідження, відому як SERVQUAL (аббревіатура від англ. «service quality») [10].

Методика SERVQUAL є окремим випадком статичного аналізу дифузійної басівської моделі (мо-

делі Ф. Басса). Вона задумана і реалізована для оцінки рівня споживчої сприйнятої якості послуг і отримала найбільшу увагу дослідників практиків і вчених, що займаються питаннями розробки послуг, після того, як на її базі був розроблений алгоритм «очікування мінус сприйняття» (PE-алгоритм) [11].

Сприйняття якості в оригінальній методиці SERVQUAL розглядається як заміряне споживачьке ставлення до реально створеної і сприйнятої послуги, зазвичай в рамках її пробного маркетингу.

Емпіричні дослідження довели, що споживачі оцінюють функціональні та технічні аспекти якості послуг з різних сфер діяльності, використовуючи п'ять ключових незалежних критеріїв: матеріальність, надійність, чуйність, переконливість, співчуття.

Застосування методики SERVQUAL передбачає проведення вибіркового дослідження серед реальних споживачів послуги у межах якого визначається:

1) очікування споживачів від «ідеальної» сервісної компанії, важливість певних критеріїв якості;

2) фактичне сприйняття якості послуги досліджуваної сервісної компанії та її 2-3 основних конкурентів.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження методикою SERVQUAL формуються наступні аналітичні висновки:

1) які параметри послуги найбільш важливі для споживачів;

2) якими є уявлення клієнтів про ідеальну сервісну компанію у досліджуваній сфері,

3) наскільки досліджувана компанія відповідає цим вимогам.

З 1985 р. вихідна парадигма «непідтвердження очікувань» стала пріоритетною в сфері оцінювання якості послуг, а ось її емпіричний інструмент – методика SERVQUAL – зазнала цілий ряд трансформацій і була розвинена в ряді нових методів [12].

Результати досліджень, що провадилися на різних страхових ринках протягом останніх 15 років, свідчать, що конкретні критерії оцінки якості сервісу, запропоновані у методиці SERVQUAL, є цілком придатними для виміру функціональної якості страхової послуги, але вимагають адаптації до умов конкретного національного страхового ринку.

Висновки. Відтак, за результатами теоретичного узагальнення та систематизації сучасних підходів до оцінювання якості страхових послуг можна дійти наступних висновків.

Не існує єдиного вірного методу оцінювання якості страхових послуг. Вибір оптимального методу та інструментарію оцінки значною мірою залежить від цілей такого оцінювання, етапу розвитку конкретного страхового ринку (національного, регіонального тощо), у першу чергу – від досвідченості та фінансової грамотності споживачів, їх досвіду споживання страхових послуг.

Таким чином, оцінювання може здійснюватися лише в контексті конкретних ринкових завдань, що постають перед конкретними страховими компаніями, державними регуляторами страхових галузей і

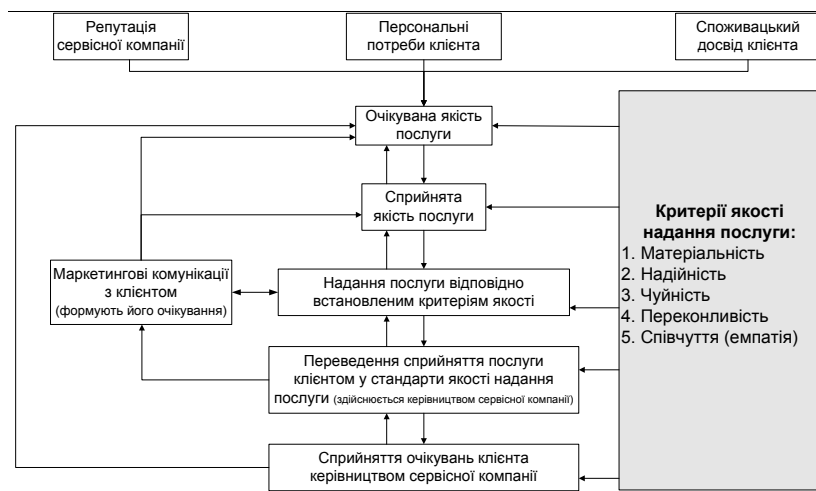


Рис. 1.3. П'ятирівнева GAP-модель якості послуг

Складено: за [9]

цілими національними страховими ринками. Ураховуючи все викладене, представляється доцільним проведення аналізу українського страхового ринку, проблем його розвитку в контексті досягнення позитивних фінансових результатів через розбудову якісного страхового захисту спожива-

чів. Визначенню сучасних проблем забезпечення достатньої якості страхового захисту в Україні, а також аналізу практичних підходів, що застосовуються вітчизняними страховиками для оцінювання якості надаваних послуг, присвячено наступні дослідження автора.

Список літератури:

1. Цуканова О.А. Сравнительная характеристика концептуальных моделей маркетинга услуг. / О.А. Цуканова // Современные наукоемкие технологии. – 2009. – № 6. – С. 60–61.
2. Eiglier P. Servuction: le marketing des services. / P. Eiglier, Й. Langeard. Paris: McGraw-Hill, 1987. – 205 p. (Stratègie et management).
3. Reichheld F.F. The One Number You Need to Grow. / F.F. Reichheld. // HBR. – December 2003. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.thedatashop.co.uk/docs/NetPromoterScore_HBR.pdf.
4. Райхельд Ф. Книга о настоящей прибыли и реальном росте (The Ultimate Question: Driving Good Profits and True Growth). Пер. с англ. / Ф. Райхельд. – М. : Поколение, 2007 г. – 256 с.
5. Кейнингем Т.Л. Мифы о маркетинге и лояльности потребителей. Пер. с англ. / Т.Л. Кейнингем, Т.Г. Вавра, Л. Аксой, Г. Уоллард – М. : Добрая книга, 2007. – 344 с.
6. Gronroos C. A service quality model and its marketing implications. // European Journal of Marketing. – 1984. – Vol. 18, №. 4. – PP. 36–44.
7. Parasuraman A. Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research. / A. Parasuraman, L.L. Berry, V.A. Zeithaml // Journal of Marketing. – 1985. – Vol. 49. – P. 85–97.
9. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования [Текст] / Г.А. Черчилль. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с.
10. Berry L.L. Marketing Services: Competing Through Quality. / L.L. Berry, A. Parasuraman. – New York : The Free Press, 2004. – 228 p.
11. Parasuraman A. SERVQUAL: a multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. / A. Parasuraman, V.A. Zeithaml, L.L. Berry // Journal of Retailing. – 1988. – Spring, pp. 12–40.
12. Новаторов Э.В. Сравнительный анализ теорий маркетинга услуг. / Э.В. Новаторов // Журнал «Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент». – 2008. – № 2. – С. 31–40.
13. Новаторов Э.В. Модификация и эмпирическая проверка методики измерения качества услуг SERVQUAL применительно к банковским услугам. / Э.В. Новаторов, В.Д. Новицкая // Маркетинг в сфере финансовых и страховых услуг. – 2012. – № 1. – С. 22–32.

Мальцева В. В.

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ КАЧЕСТВА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Резюме

Статья посвящена проблеме выбора оптимальных методов анализа и оценки страховых услуг для страховых компаний Украины. Проведено теоретическое обобщение и систематизация современных подходов к оценке качества страховых услуг. Больше внимание уделено таким прикладным инструментариям, как методика NPS и SERVQUAL. Представлены модели и методики оценки качества страховых услуг.

Ключевые слова: страховой рынок, страховой продукт, страховая услуга, качество страховой услуги.

Maltseva V. V.

Lugansk Taras Shevchenko National University

THEORETICAL APPROACHES TO THE APPRAISING OF THE QUALITY OF THE INSURANCE SERVICES

Summary

The article dedicated to the problem of choosing optimal models and analysis methods to assess of insurance services for insurance companies of Ukraine. Was made the theoretical generalization and systematization of modern approaches to evaluating the quality of insurance services. Much attention is given to such instruments like methods of NPS and SERVQUAL. Presented models and methods of evaluation of quality insurance services.

Key words: insurance market, insurance product, insurance service, the quality of the insurance service.

УДК 336.77

Миськів Г. В.

Європейський університет, Львівська філія

Пасінович І. І.

Львівська державна фінансова академія

ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ КРЕДИТНОГО РИНКУ ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ

У статті досліджено сутність інституційного механізму кредитного ринку. Прослідковано взаємодію між інститутами всередині кредитного ринку з іншими інститутами фінансового ринку. Окремо автори визначили критерії ефективності функціонування інституційного механізму.

Ключові слова: інститут, інституційний механізм, кредитний ринок, інформаційно-ресурсні потоки, ефективність, компліментарність.

Постановка проблеми. Інституційна структура та середовище, що її формує, не будуть життєздатними без використання інституційного механізму – процесу обміну між інститутами потоками інформації і ресурсів, що забезпечують закріплення норм і правил поведінки та діяльності цих інститутів, а також безпосередню реалізацію взаємовідносин із іншими інститутами зовнішнього середовища.

Всередині інституційної структури кредитного ринку також мають місце певні міжінституційні зв'язки, котрі сприяють функціонуванню кредитного ринку загалом. Взаємообмінні потоки інформації та ресурсів приводять в рух процес кредитування і формують тим самим інституційний механізм кредитного ринку.

Таким чином, інститути формують інституційну структуру кредитного ринку, функціонуючи в умовах створеного та законодавчо закріпленого інституційного середовища, на базі взаємообмінних потоків інформації та ресурсів, що лежать в основі інституційного механізму кредитного ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні дослідження проблем становлення інституційного механізму висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: К. Поланьї, Д. Комманса, К. Ерроу, Дж. М. Бьюкенена, Д. Нортон, К. Менара, О. Гордеева, Я. Кронрода, О. Іншакова, В. Шевченко, Н. Лебедева та ін. Проблеми ефективності інституційного механізму досліджені у працях О. Бессонова, С. Кірдіної, В. Уланова, С. Фатєєва, В. Дементьєва, А. Гриценка та В. Ліпова.

Водночас проведені дослідження мають загальний характер та не акцентують увагу на специфічних особливостях, зокрема, кредитного ринку. А тому проблема інституційного механізму кредитного ринку та його внутрішніх і зовнішніх інформаційно-ресурсних потоків є актуальною та потребує вивчення.

Мета статті – дослідити сутність поняття «інституційний механізм» та «інституційна механізм кредитного ринку»; визначити внутрішні та зовнішні інформаційно-ресурсні потоки, що лежать в основі механізму кредитного ринку; визначити сутність ефективності інституційного механізму.

Виклад основного матеріалу. Перше представлення поняття «інституційний механізм» зробив К. Поланьї [18], який визначив його для ринкової економіки як «механізм обміну (взаємний, на натуральній основі)». Трохи пізніше, у 1931 році, Д. Комманс висловив міркування, що саме «інституційний механізм надає змогу реалізовувати очікування шляхом визначення цінностей, за вняттям трансакційних витрат» [1].

К. Ерроу у праці «Можливості та межі ринку як механізму розподілу ресурсів» [2] фактично отождивив інституційний механізм із механізмом розподілу ресурсів та запевнив, що «ґрунтуватися він має на досягненнях ефективності по В. Парето».

Така ж думка прослідковується і у працях Дж. М. Бьюкенен та Д. Нортон. Так, Дж. М. Бьюкенен вважає, що «інституційний механізм забезпечує передачу правил, прийнятих в інституті [4], а Д. Нортон, зазначає, що «не існує інших рішень, ніж застосування інституційних механізмів, для того, аби встановити правила гри, і використання організацій – аби забезпечити дотримання цих правил» [17]. Вчений виокремлював інституційний механізм як «особливий вид механізму, функціонування якого надає змогу забезпечувати як створення правил, так і відслідковувати наслідки їх застосування» [17].

У більш звуженому та наближеному до сучасного тлумачення, французький економіст Клод Менар пропонує розглядати інституційний механізм «як об'єднання партнерів для створення організації, основу якого складають контрактні відносини, що виникають між партнерами, згрупованими в ієрархічну координаційну структуру з метою досягнення спільної мети» [16].

Як бачимо, науковці по-різному трактують поняття «інституційного механізму», однак спільним між ними є те, що всі визначають його як процес організації відносин, взаємодії, обміну або розподілу певних ресурсів.

Проведений науковий аналіз літературних джерел засвідчує, що в економічній літературі досі тривають дискусії з приводу визначення сутності «інституційного механізму». Однак нові етапи розвитку та трансформації економіки сприяють новітньому трактуванню даної категорії.

Серед сучасних економістів вагомий внесок у дослідження сутності інституційного механізму здійснили: О. Гордеев, Я. Кронрод, С. Кірдіна, О. Іншаков, В. Шевченко, Н. Лебедева, Дж. М. Бьюкенен, Д. Нортон та ін.

Так, О. Гордеев розуміє під інституційним механізмом «сукупність взаємозв'язків між формальними та неформальними інститутами, а також організаціями, які забезпечують узгодження та координацію сумісної діяльності по досягненню задекларованих певних цілей розвитку» [5].

Іншаков О. запропонував вважати інституційний механізм специфічним видом загальногосподарського механізму, який «повинен відображати основні структурні, функціональні та генезисні аспекти функціонування господарського механізму через нормативні правила» [9]. Н. Лебедева під інституційним механізмом розуміє «систему трансформації невпорядкованих взаємозв'язків

господарських суб'єктів і агентів з метою соціального упорядкування та закріплення їх функцій, відповідно до вимог традиційно існуючих і легітимно встановлених суспільством інститутів, що реалізуються в просторово-часовому, структурно-функціональному та історико-логічних аспектах генезису загальносистемного господарського механізму» [12].

Отож, майже усі автори виникнення та функціонування інституційного механізму нерозривно пов'язують із поняттям «інститут». Інституційний механізм певним чином визначає та реалізовує змістовне наповнення того чи іншого інституту, встановлює правила і обмеження в його функціонуванні, показує взаємодію із іншими інститутами всередині певної структури.

Досліджуючи інституційні структури та інституційні механізми, С.Г. Кірдіна ввела поняття «матриці інституційного механізму», під яким вона розуміє «усталену систему базових інститутів, яка склалася» [11]. Ці інститути регулюють взаємопов'язане функціонування основних суспільних сфер – економічної, політичної та суспільної. Можна вважати, що саме інститут держави, який об'єднує низку органів державного управління, є матрицею будь-якого інституційного механізму, з якої він починає функціонувати.

Оскільки держава як інститут виконує основне навантаження щодо вироблення формалізованих правил та обмежень у поведінці будь-яких інших інститутів, то саме їй належить провідна роль у будь-якому інституційному механізмі. Лише після встановлення низки норм та правил виникає механізм впровадження даних вимог в повсякденну діяльність. А тому можемо погодитися, що саме інститут держави є визначальним в інституційному механізмі.

Відтак, з одного боку, інституційний механізм є органічною складовою системи державного управління, з іншої – охоплює взаємовідносини, що значно виходять за межі суто державно-управлінської діяльності [5].

Варто зазначити, що вчені не приділяють належної уваги вузькопрофільному дослідженню сутності інституційних утворень, в тому числі і інституційному механізму кредитного ринку. А тому досі не визначено його сутність.

Беручи за основу тлумачення поняття «інституційний механізм» згадуваними авторами, запропонуємо власне формулювання цього поняття.

Отож, *інституційний механізм кредитного ринку* – це процес трансформації, реалізації та впорядкування взаємовідносин між інститутами кредитного ринку за ієрархією їх місця на даному ринку та з інститутами інших ринків, з метою ефективного переміщення інформаційно-ресурсних потоків, що дозволить задовольнити інтереси цих інститутів та досягти поставлених завдань.

Інституційний механізм кредитного ринку виступає як функціональна підсистема, один із блоків загальноекономічного механізму, який створює організаційні умови стабільної роботи суб'єктів кредитного ринку. Разом з тим інституційний механізм виступає як самостійно організована структура, яка ґрунтується на горизонтальній і вертикальній взаємодії суб'єктів-інститутів.

З огляду на взаємодію між інститутами всередині кредитного ринку та з іншими інститутами фінансового ринку вважаємо за доцільне виділити внутрішній інституційний механізм кредитного ринку та зовнішній інституційний механізм кредитного ринку.

У внутрішньому інституційному механізмі переважають вертикальні зв'язки – інститути, нижчі за ієрархією, підпорядковуються вищестоящим інститутам, і лише незначна частина взаємовідносин здійснюється по-горизонталі – із рівними за становищем інститутами. Водночас у зовнішньому інституційному механізмі кредитного ринку домінують горизонтальні зв'язки, і лише незначна їх кількість, вертикальні, – підпорядковуючі.

Зважаючи на взаємозв'язки інститутів кредитного ринку із інститутами інших ринків національної економічної системи та з іноземними кредитними інститутами, розрізняємо приналежність зовнішнього інституційного механізму кредитного ринку або до національного економічного середовища, або до міжнародного.

Зовнішній інституційний механізм передбачає тісну співпрацю інститутів кредитного ринку із інститутами ринків, які є складовими фінансового ринку: депозитним, валютним, страховим, ринком інвестицій, цінних паперів та похідних інструментів (рис.1).

Кредитний ринок значною мірою залежить від розвитку депозитного ринку: обсяги залучених депозитів формують кредитні ресурси комерційних банків, вартість депозитів визначає вартість кредитів, що будуть надаватися, а терміни залучення депозитних коштів впливають на строковість наданих кредитів економічним суб'єктам.

Інститутами депозитного ринку, так само як і кредитного ринку, є комерційні банки та певні види небанківських фінансово-кредитних установ (наприклад, кредитні спілки).



Рис. 1. Зовнішній інституційний механізм кредитного ринку

Джерело: власна розробка автора

Між кредитним та валютним ринками співпраця полягає у взаємообміні валютними цінностями, яка у практичній площині набуває вигляду кон-

версійних операцій або валютних кредитно-депозитних операцій. Як інститути кредитного ринку, так і інститути валютного ринку основною метою валютних операцій вбачають отримання прибутку. Взаємодія між інститутами кредитного ринку та ринку цінних паперів є обоюсторонньою. Так, комерційні банки реалізують через інститути ринку цінних паперів (фондові біржі) власні емітовані боргові цінні папери і в той же час можуть купувати цінні папери, емітовані іншими учасниками фінансових ринків (інвестиційними фондами, інвестиційними компаніями тощо). Перші трансакції дають змогу залучати нові обсяги кредитних ресурсів, а другі – зменшувати фінансові ризики та отримувати додатковий прибуток. Окрім того, комерційні банки можуть надавати послугу андеррайтингу з метою отримання прибутку.

Ще одним напрямом взаємодії у зовнішньому інституційному механізмі кредитного ринку є співпраця комерційних банків і страхових компаній, які виступають інститутами з боку страхового ринку. Комерційні банки значно поживляють страхову діяльність, надаючи страховим компаніям велику кількість нових об'єктів страхування, якими виступають: заставлене майно банку, товари довгострокового користування, продані в кредит, послуги, продані в кредит, кредитні та розрахункові ризики тощо. Водночас страхові компанії спрощують діяльність комерційних банків, надаючи їм послуги зі страхування об'єктів кредитування. Тісно співпрацюючи із комерційними банками, страхові компанії мають змогу впроваджувати нові страхові послуги і розширювати клієнтську базу.

Взаємна вигода від співробітництва є настільки великою, що чимраз більшого розвитку набуває напрямом взаємодії банків із страховими компаніями – bancassurance – банківське страхування.

Вагоме значення для національної економіки має механізм взаємодії кредитного та інвестиційного ринків. Інститути кредитного ринку забезпечують надходження довгострокових та масштабних фінансових інвестицій в реальний сектор шляхом кредитування суб'єктів ринку інвестицій, які, в свою чергу, інвестують об'єкти реальної економіки. Значну роль в даній взаємодії відіграють небанківські фінансові установи, які сприяють інвестуванню через надання кредитів підприємствам певних напрямків економічної діяльності (наприклад, сільськогосподарським). Через взаємодію банківських та інституційних інвесторів досягається збільшення капіталізації інвестицій в усіх сферах економіки, банківські установи можуть нарощувати капіталізацію інвестиційних ресурсів і розширювати свої можливості банківського інвестування.

Взаємодія кредитного ринку та ринку похідних інструментів проявляється в тому, що комерційні банки використовують похідні фінансові інструменти, зокрема кредитні деривативи, для зменшення кредитних ризиків. Це дозволяє перерозподілити ризики та зменшити їх.

Таким чином, зовнішній інституційний механізм кредитного ринку проявляється у тісній взаємодії інститутів кредитного ринку із іншими інститутами фінансового ринку та його складових, що дозволяє сформувати основу ринку фінансових послуг країни загалом. Провідну роль відіграють комерційні банки як найбільш дієві інститути, однак певні ніші займають і небанківські фінансово-кредитні установи, що загалом робить функціонування інституційного механізму більш досконалим.

Проблемою сучасної наукової думки є відсутність методики оцінки та критеріїв ефективності

функціонування інституційного механізму. Однак в наукових дослідженнях зустрічаються спроби виділити певні ознаки, які могли б стати визначальними критеріями для оцінки його ефективності.

Низка вчених (О. Бессонова, С. Кірдіна, В. Уланов, С. Фатєєва, В. Дементьев, А. Гриценко та В. Ліпов) ввели в обіг та дослідили поняття інституційної компліментарності.

У наукових дослідженнях початку ХХІ ст. О. Бессонова, С. Кірдіна, В. Уланов та С. Фатєєва [3; 11; 19; 20] інституційну компліментарність визначали як ефект взаємодії інститутів; як явище, що відображає цілісність інституційної взаємодії. Автори акцентували увагу на умовах, які забезпечують інституційну компліментарність, на характері взаємодії інститутів.

В. Дементьев інституційну компліментарність трактує як «явище діалектичне, котре дозволяє висвітлити суперечливу сутність проблеми функціонування інститутів, що припускають різні алгоритми поведінки. Результатом взаємодії інститутів фактично є формування нового явища в інституційній сфері» [7].

А. Гриценко розглядає взаємодію між інститутами, яка передбачає одночасно як збереження їх функціонального призначення, так і їх часткову зміну, доповнення функцій, оскільки інститути взаємодіють лише «однією стороною свого існування». Результат такої взаємодії – вимірювання ефективності функціонування інститутів (як в позитивну, так і у негативну сторону) [6].

Найбільш глибоко та структуровано дослідив інституційну компліментарність інституційного механізму В. Ліпов. Вчений визначив структурні елементи, складові, основні принципи компліментарності, розкрив взаємозв'язки між базовими та компліментарними інститутами [14].

На думку В. Ліпова, інституційна компліментарність характеризує функціональну і процесуальну цілісність системи та опирається на низку інституціональних принципів, які дозволяють оптимізувати інституційну структуру та її вплив на економічну систему [13].

Таким чином, інституційна компліментарність як один із критеріїв ефективності функціонування інституційного механізму відображає зв'язки між взаємодіючими інститутами як в рамках інституційної системи, так і за її межами; зумовлює утворення досить стійких інституційних структур із оптимальним складом елементів.

Ще одним критерієм визначення ефективності функціонування інституційного механізму є величина трансакційних витрат, які мають місце при взаємодії інститутів.

Абсолютна ефективність інституційного механізму проявляється у зниженні загальних та часткових трансакційних витрат. Відносна ефективність інституційного механізму проявляється тоді, коли збільшення трансакційних витрат буде перекрито зростанням прибутку або зниженням сукупних, виробничих і трансакційних, витрат. Ефективні інституційні механізми певним чином розподіляють трансакційні витрати між економічними агентами, в результаті чого оптимізується загальна структура витрат.

Висновки. На основі проведеного дослідження сутності інституційного механізму кредитного ринку нами запропоновано під інституційним механізмом кредитного ринку розуміти процес трансформації, реалізації та впорядкування взаємовідносин між інститутами кредитного ринку за ієрархією їх місця на даному ринку та з інститутами інших рин-

ків, з метою ефективного переміщення інформаційно-ресурсних потоків, що дозволить задовольнити інтереси цих інститутів та досягти поставлених завдань розвитку кредитного ринку загалом.

Інституційний механізм не може бути константою. Його завдання полягає у встановленні певного порядку співпраці, забезпеченні ефективної взаємодії між інститутами всередині кредитного ринку та за його межами. Механізм повинен спри-

яти адаптації інститутів до мінливого зовнішнього середовища, сприяти їх розвитку та розвитку інституційної структури кредитного ринку. Окрім того, потрібно оптимізувати ресурсо-інформаційні потоки інституційного механізму кредитного ринку, з метою досягнення високої компліментарності одночасно із низьким рівнем трансакційних витрат для забезпечення високої ефективності функціонування цього механізму.

Список літератури:

1. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. V 21. – Pp. 648–657.
2. Kenneth J. Arrow. The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation. In: G.R. Feiwel (ed.). Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare. London: Macmillan, 1985, p. 107–124.
3. Бессонова О. Раздаточная экономика России. – М. : РОССПЭН, 2006 г. – 144 с.
4. Бьюкенен Дж. М. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном / Дж. М. Бьюкенен; Сочинения. Пер. с англ. // Фонд экономической инициативы; Гл. ред. кол.: Нуреев Р.М. и др. – М. : «Тaurus Альфа», 1997. – 560 с.
5. Гордеев О. Концептуальні підходи до сутності інституційного механізму // Публічне управління – С. 36–42.
6. Гриценко А. Совместно-разделенные отношения: труд, собственность и власть / А. Гриценко // Экономика Украины. – 2003. – № 3. – С. 50–58.
7. Дементьев В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? / В. Дементьев // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009. – Т. 7, № 1. – С. 13–30.
8. Иншаков О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации. // Социологические исследования. – 2003. – № 9. – С. 44.
9. Иншаков О.В. Место институционализма в экономической науке / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов // Экономист. – № Ю. – 2005. – С. 39–44.
10. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН. 2001. – 308 с.
11. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц: в поисках новой парадигмы Журнал социологии и социальной антропологии. – 2001. – Том IV. – № 1. – С. 101–115.
12. Лебедева Н.Н. Институциональный механизм экономики: Сущность, структура, развитие. – Волгоград : ВолГУ, 2002. – 231 с.
13. Липов В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці. – Х. : Вид-во НФаУ, 2004 р. – 184 с.
14. Липов В.В. Институциональная комплементарность как фактор формирования социально-экономических систем // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований) • Том 4. – № 1. – 2012.
15. Липов В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем. – Х. : Изд-во ХНУ им. В.Н. Каразина, 2011 – 484 с.
16. Менар К. Экономика организаций / К. Менар; пер с франц.; под ред. А.Г. Худокормова. – М. : Инфра-М, 1996. – 160 с.
17. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 188 с.
18. Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс / К. Поланьи // Экономическая социология. – 2001. – Т. 3. – № 2. – С. 68–73.
19. Уланов В. Комплементарность взаимодействия субъекта и среды : дис. канд. филос. наук: 09.00.11. Казань. – 2004 г. – 150 с.
20. Фатеева С. Комплементарность в экономической культуре: понятие, формы и механизм действия : дис. докт. филос. наук. – Ростов н/Д., 2006. – 261 с.

Мыскив Г. В.

Европейский университет, Львовский филиал

Пасинович И. И.

Львовская государственная финансовая академия

ИНСТИТУЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ КРЕДИТНОГО РЫНКА И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Резюме

В статье исследована сущность институционального механизма кредитного рынка; исследовано взаимодействие между институтами внутри кредитного рынка и с другими институтами финансового рынка. Отдельно авторы определили критерии эффективности функционирования институционального механизма.

Ключевые слова: институт, институциональный механизм, кредитный рынок, информационно-ресурсные потоки, эффективность, комплементарность.

Myskiv G. V.

European University, Lviv Branch

Pasinovych I. I.

Lviv State Finance Academy

DEFINITION AND EFFECTIVENESS OF CREDIT MARKET INSTITUTIONAL MECHANISMS

Summary

This article investigates the nature of the institutional mechanism of the credit market. Examined the interaction between institutions in the credit market and other financial market institutions. Also, the authors have identified performance criteria of institutional mechanism.

Key words: institute, institutional mechanism, the credit market, information and resource flows, efficiency, complementarity.

УДК 330.564.2–048.56:336.22.02

Мороз К. В.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ТРАНСФЕРТНА ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

У роботі досліджується роль оподаткування та трансфертної політики у подоланні нерівномірного розподілу доходів. Аналізується нерівність у різних країнах світу, у тому числі і в Україні, за коефіцієнтом Джині до оподаткування та трансфертів та після них. На основі чого країни світу зі схожими принципами регулювання розподілу доходів і їх ролі в згладжуванні нерівності об'єднуються в групи.

Ключові слова: коефіцієнт Джині, податкова політика, трансфертна програма, нерівність, механізми регулювання розподілу доходів.

Постановка проблеми. Питання справедливого розподілу благ і доходів у суспільстві, а також шляхи його досягнення не втрачають своєї актуальності й сьогодні. Певний рівень диференціації доходів є цілком прийнятним для населення та для держави в цілому, оскільки він не провокуватиме утриманські настрої, не підриватиме стимулів для економічного зростання, проте надмірна нерівність створює певну небезпеку для соціально-економічної стабільності. Дослідження ефективності та доцільності традиційних механізмів регулювання розподілу доходів населення, таких як податкова політика та трансфертні програми та оцінка їх здатності згладжувати нерівність викликає значний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми диференціації в доходах та благополуччі населення присвячено діяльність багатьох міжнародних організацій: програми міжнародних співставлень Світового банку [1], статистичні збірники Європейського союзу [2], публікації Організації економічного співробітництва та розвитку [3], щорічні звіти та програма розвитку Організації Об'єднаних Націй [4], а також щорічні статистичні збірники про витрати і ресурси домогосподарств України [5] – усі вони розглядають проблему нерівності як невід'ємну складову досліджень щодо людського розвитку та економічного зростання.

Сучасна теорія диференціації доходів досліджується в працях таких зарубіжних вчених, як Е. Аткинсон [6], Р. Барро [7], О.Ю. Шевяков [8], О. Я. Кірута [8], О.Є. Варшавський [9] та провідних вчених України – В.М. Геєця [10] та Е.М. Лібанової [11]. Але подібні дослідження не дають змоги аналізувати диференціацію грошових доходів населення у взаємозв'язку з податковою політикою та трансфертною програмою.

Як відомо, добре прораховані податки на високі доходи та спадщину, ефективні субсидії до зарплат низькооплачуваних робочих та трансфертні програми допомоги дійсно нужденним можуть скоротити нерівність, породжену ринковою економікою, ефективно керувати ринками, не знижуючи при цьому цін, та не приводити до надмірного скорочення збережень, інвестицій та економічного росту [12, с. 533].

Підвищення інтересу до проблем нерівності в останній час спостерігається й завдяки глобалізації, коли для світової спільноти характерні інтеграційні процеси, тому виявлення загальних принципів розподілу доходів, оподаткування, трансфертних програм та їх гармонізація потребують ґрунтовного дослідження та міжнародного співробітництва в даних сферах.

Мета цієї роботи – на основі порівняльного територіального аналізу виявити та оцінити роль податково-трансфертного регулювання у згладжуванні диференціації доходів населення.

Статистичний аналіз диференціації початкових та наявних доходів серед країн світу за допомогою коефіцієнта Джині. Найпоширенішими коефіцієнтами нерівності рахуються квінтильний (децильний) коефіцієнт диференціації доходів, квінтильний (децильний) коефіцієнт фондів та коефіцієнти Джині.

Зупинимось на традиційному коефіцієнті вимірювання диференціації доходів серед населення – коефіцієнті Джині, який відображає ступінь відхилення фактичного розподілу доходів за чисельно рівними групами населення від лінії їх рівномірного розподілу. Статистична міра рівності доходів коливається від 0 до 1, при цьому значення 0 – відображає повну рівність доходів у всіх групах населення, 1 – повну нерівність, коли весь дохід належить одній особі [5].

Таким чином, чим ближче коефіцієнт Джині до 1, тим глибша нерівність і тим більше населення невдоволене своїм благополуччям. А якщо суспільству не до душі розподіл благ і доходів, податки та трансфертні програми можуть його згладити. Тобто в умовах обґрунтованої податкової системи та ефективних трансфертних програм країна може забезпечити справедливий розподіл доходу серед своїх громадян, не підриваючи при цьому стимули для зростання продуктивності. І хоча подібні механізми регулювання доходів населення проводяться в усіх країнах світу, не усюди вони призводять до однакового результату.

Роль оподаткування та трансфертів у згладжуванні соціальної нерівності проаналізуємо на прикладі коефіцієнтів Джині, розрахованих для початкового та наявного (збільшеного за рахунок трансфертів, зниженого за рахунок оподаткування) доходу, рис. 1.

Як зображено на рис. 1, найнижча нерівність за наявними доходами – в Ісландії, Словенії та Норвегії, коефіцієнт Джині в цих країнах менше 0,25. Найбільша диференціація доходів спостерігається у США, Росії та Чилі, тут коефіцієнт Джині перевищує 0,38, що, безумовно, може викликати конфлікти та невдоволення серед населення. Причому, до оподаткування та виплати трансфертів низькими показниками нерівності на рівні менше, як 0,39 характеризувалися Корея, Швейцарія та Ісландія.

Слід відзначити, що ефективна податково-трансфертна політика деяких країн світу, таких як Словенія, Бельгія, Фінляндія, дозволила скоротити рівень нерівності більш, ніж на 40%. Проте в таких країнах, як Корея та Чилі, політика у

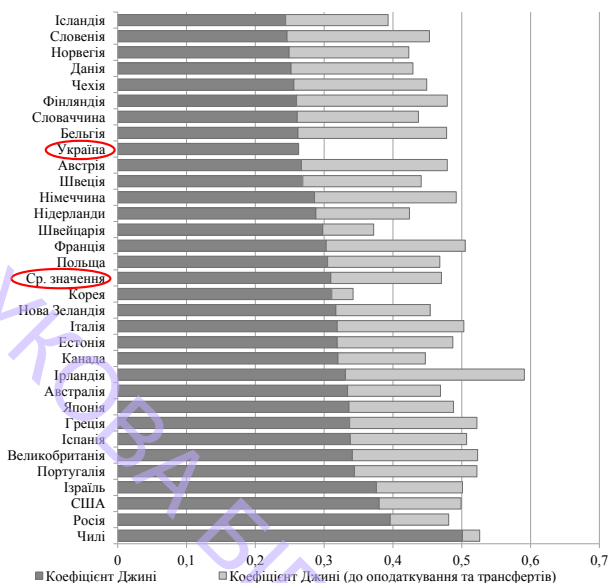


Рис. 1. Коефіцієнт Джині за початковим та наявним доходом, 2009-2011 рр.

Побудована за даними [13] та [5]

сфері податків та трансфертів суттєво на коефіцієнт Джині не відобразилось, досліджуваний показник скоротився менш, ніж на 10%.

На жаль, недостатність даних не дозволяє характеризувати зміни в Україні, проте варто відзначити, що коефіцієнт Джині у 2011 році тут складає 0,263, що значно нижче середнього значення (0,31) серед країн світу, що розглядаються.

Проведемо деякі статистичні розрахунки, щоб більш детально проаналізувати розподіл початкових та наявних доходів серед країн світу.

Досліджувана вибірка складається з 31 країни. Середнє значення коефіцієнта Джині – 0,31, за початковими доходами – 0,47, тобто податково-трансфертна політика в середньому скоротила показник нерівності на 34%, що безперечно є позитивним явищем (табл. 1). Оскільки надмірна нерівність стримує зростання та може призвести

до небажаних соціальних наслідків, таких, як підвищення рівня злочинності та політична нестабільність, причому поворотним моментом вважається коефіцієнт Джині у розмірі близько 0,4 [14, с. 6].

Таблиця 1
Показники розподілу та варіації для коефіцієнта Джині

Статистичні показники	Коефіцієнт Джині	Коефіцієнт Джині до трансфертів та оподаткування
Кількість спостережень	31	31
Середнє значення	0,31	0,47
Медіана	0,311	0,479
Мода	0,319	0,479
Дисперсія	0,003	0,002
Середньоквадратичне відхилення	0,055	0,05
Мінімум	0,244	0,342
Максимум	0,501	0,591
Розмах варіації	0,257	0,249
Коефіцієнт варіації, %	17,238	10,406

Модальне та медіальне значення коефіцієнта Джині дещо перевищують середнє значення та дорівнюють 0,319 та 0,311 відповідно. Найпоширеніше ж значення коефіцієнта Джині до сплати податків та отримання трансфертів збігається з медіаною та становить 0,479.

Найнижчий коефіцієнт Джині за наявними доходами зафіксовано в Ісландії, тут він становить 0,244, найвищий – у Чилі, на рівні 0,501. Дещо інша ситуація з коефіцієнтом Джині за початковими доходами: мінімальним значенням характеризується Корея (0,342), а найвищим – Ірландія (0,591).

До негативних наслідків згладжування нерівності можна віднести збільшення міжкрайнової диференціації, про що свідчить збільшення показників варіації: так, розмах варіації після оподаткування та трансфертних виплат збільшився з 0,249 до 0,257; дисперсія – з 0,002 до 0,003, значно зріс коефіцієнт варіації – майже на 7%.

Групування країн світу за коефіцієнтом Джині

Таблиця 2

№ групи	Інтервали варіювання коефіцієнта Джині після стягнення податків та виплати трансфертів	Країни, що увійшли до групи	Інтервали варіювання коефіцієнта Джині до стягнення податків та виплати трансфертів	Країни, що увійшли до групи
1	0.244-0,286	Ісландія, Словенія, Норвегія, Данія, Чехія, Фінляндія, Словаччина, Бельгія, Німеччина	0,342-0,384	Корея, Швейцарія
2	0.287-0,328	Канада, Естонія, Італія, Нова Зеландія, Корея, Польща, Франція, Швейцарія, Нідерланди	0,385-0,427	Ісландія, Норвегія, Нідерланди
3	0.329-0,372	Ірландія, Австралія, Японія, Греція, Іспанія, Великобританія, Португалія	0,428-0,47	Данія, Словаччина, Швеція, Канада, Чехія, Словенія, Нова Зеландія, Польща, Австралія
4	0.373-0,417	Ізраїль, США, Росія	0,471-0,513	Бельгія, Австрія, Фінляндія, Росія, Естонія, Японія, Німеччина, США, Ізраїль, Італія, Франція, Іспанія
5	0.418-0,462	-	0,514-0,556	Греція, Португалія, Великобританія, Чилі
6	0.463-0,501	Чилі	0,557-0,59	Ірландія

Групування країн світу за коефіцієнтами Джині до та після прямих податків та трансфертів. Об'єднаємо досліджувані країни за схожими характеристиками нерівності, у якості групованої ознаки візьмемо коефіцієнти Джині. Кількість груп за формулою Стерджеса складає 6. Ширина інтервалу коефіцієнта Джині за наявним доходом становить 0,0438, а за початковим доходом – 0,042.

Після розбиття країн на групи можна виділити деякі закономірності: більшість країн за коефіцієнтом Джині (після оподаткування та трансфертих виплат) знаходяться у трьох нижніх групах, де досліджуваний показник характеризується низькими значеннями, у той час як за коефіцієнтом Джині за початковим доходом більшість країн зосереджена у групах, де показник досягає значень вище середнього (табл. 2).

Тобто, не дивлячись на те, що міжкраїнова диференціація у розподілі доходів внаслідок оподаткування та виплати трансфертів зростає, в межах країн відбувається більш рівномірний розподіл доходів. Також видно, що високі показники варіації багато в чому обумовлені неефективною податково-трансфертною політикою Чилі, де скорочення коефіцієнта Джині складає менше 5%.

Порівняльний аналіз коефіцієнтів Джині для початкового, валового та наявного доходу серед країн Європи. Для більш наочного представлення взаємозв'язку диференціації доходів населення, оподаткування та трансфертів зобразимо графічно коефіцієнти Джині для початкового, валового (збільшеного за рахунок трансфертів) та наявного (зниженого за рахунок оподаткування) доходу, упорядкованого за зниженням нерівності наявного доходу у країнах Європи за 2007 рік (рис. 2).

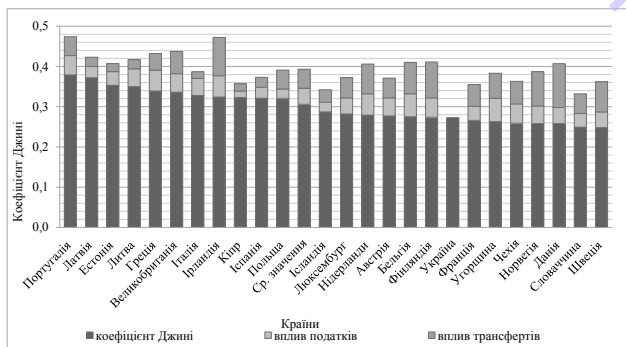


Рис. 2. Вплив податків і трансфертів на коефіцієнт Джині, 2007 р.

Побудована за даними [6 с. 353] та [5]

Серед країн з рівнем нерівності нижче середньоєвропейського (коефіцієнт Джині складає 0,31) знаходяться переважно країни Південної Європи (Португалія, Іспанія, Італія, Греція, Кіпр), Прибалтійські держави (Литва, Естонія, Латвія), а також Великобританія, Ірландія та Польща. Примітно відзначити, що Україна також належала б до цієї групи країн, у разі входження її до Єврозоюзу. Серед країн з рівнем нерівності вище середнього можна виділити країни Центральної (Австрія, Угорщина, Чеська Республіка, Хорватія, Словаччина) та Північної Європи (Норвегія, Данія, Швеція, Фінляндія, Ісландія), а також Люксембург, Нідерланди та Франція.

Рис. 2 дозволяє окремо оцінити роль податкової та трансфертної політик у згладжуванні диференціації доходів.

Політика в області трансфертів найбільший вплив на коефіцієнт Джині (коефіцієнт скоротився на більш як 20%) мала в таких країнах як Данія, Фінляндія, Норвегія, Ірландія та Швеція. Значно менший – в Прибалтійських державах, Італії та на Кіпрі, в цих країнах коефіцієнт Джині знизився менш як на 6%.

Щодо податкової політики, то найбільш ефективною вона виявилася в таких країнах, як Бельгія та Угорщина, що дозволило знизити коефіцієнт Джині більш як на 17%, незначне зниження коефіцієнта Джині (менше 5%) спостерігалось на Кіпрі.

Таким чином, найбільшого значення в області зниження нерівності податково-трансфертна політика держави набула в Данії, що дозволило знизити коефіцієнт Джині з 0,407 до 0,258 (37%), найменшого – на Кіпрі (3%).

Найбільш широкою соціальною політикою держави спостерігається у таких країнах, як Ірландія, Норвегія, Данія та Швеція, тут розмір трансфертів складає 13-14% початкового доходу. Найнижчі державні виплати зафіксовані у Італії, Іспанії, Греції та Естонії, де величина трансфертів становить 4-5% (рис. 3).

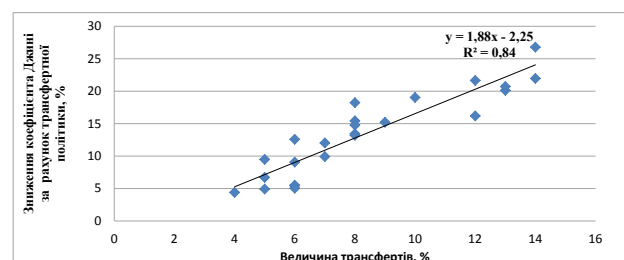


Рис. 3. Взаємозв'язок величини трансфертів та скорочення коефіцієнта Джині серед країн EU, 2007 р.

Побудована за даними [6, с. 353]

На рис. 3. бачимо, що взаємозв'язок між розміром трансфертів та відсотком зниження коефіцієнта Джині є досить тісним (коефіцієнт детермінації складає $R^2 = 0,84$), обраний фактор є значимим та модель в цілому є адекватною.

Варто відзначити, що, оскільки держава надає й непрямі трансфертні послуги, такі як охорона здоров'я, освіта, культура, послуги соціальних служб, державного житлового фонду, громадського транспорту тощо, вона здатна впливати не лише на фінансове благополуччя, але й на психологічний стан населення в цілому.

Аналогічний аналіз для податкової політики вказує на слабкий взаємозв'язок між розміром прямих податків та відсотком зниження коефіцієнта Джині (рис. 4).

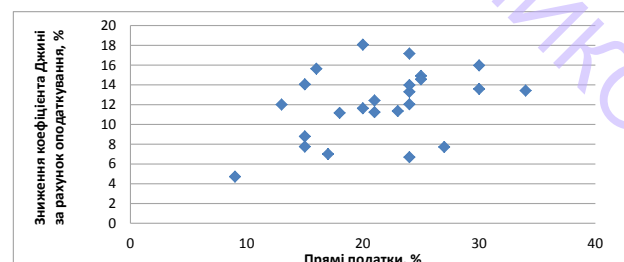


Рис. 4. Взаємозв'язок величини прямих податків та скорочення коефіцієнта Джині серед країн EU, 2007 р.

Побудовано за даними [6, с. 353]

Найвищі прямі податки спостерігаються в таких країнах, як Данія (34% початкового доходу), Нідерланди та Швеція (30%), відповідні податкові ставки дозволили знизити коефіцієнт нерівності на 13-16%. Більш низькі податкові ставки (наприклад, на Кіпрі – 9%) несуттєво відобразились на скороченні диференціації доходів (менш ніж 5%). Проте є й деякі суперечливі факти, так, наприклад, середній рівень оподаткування в Угорщині (20%) дозволив знизити коефіцієнт Джині на 12%.

Як відомо, прямий податок визначається як сума поточних податків на доходи і багатство та податки на капітал, включаючи спадщину та дарунки. Та податок на прибуток, серед іншого, включає в себе корпоративний прибутковий податок, що може викривляти вплив податків на розподіл індивідуальних доходів. Тобто у подальшому дослідженні взаємозв'язку податкової політики та диференціації доходів необхідно виокремити у прямому податку таку його складову, як податок з доходів корпорацій.

Крім того, не можна не враховувати феномен ухилення від сплати податків. Таким чином, висновки щодо ролі оподаткування у сфері розподілу доходів повинні сприйматися зі значними застереженнями.

Варто відзначити, що відповідні важелі державного регулювання жодної з країн не призвели до поглиблення нерівності, тобто прогресивні податки та трансфертна політика не призводять

до концентрації доходів у найбільш забезпеченого населення та зубожіння всього іншого населення.

Висновки і пропозиції. Об'єднання країни за схожими характеристиками нерівності та аналіз коефіцієнта Джині за початковими та наявними доходами свідчать про те, що диференціація доходів спостерігається в усіх країнах світу. У певному сенсі нерівність є бажаною, оскільки вона не провокує утриманські настрої та не підриватиме стимулів для зростання.

Проте для запобігання надмірної нерівності її необхідно згладжувати за допомогою механізму регулювання розподілу доходів, традиційно він передбачає прогресивне оподаткування та трансфертні виплати та послуги.

У результаті проведення податково-трансферної політики у 31 країні світу коефіцієнт Джині в середньому скоротився на 34%, проте внаслідок згладжування нерівності було відмічено збільшення міжкраїнової диференціації за досліджуваним показником.

Проведені розрахунки вказують на тісний взаємозв'язок між відсотком зниження коефіцієнта Джині та розміром трансфертів і слабкий зв'язок з розміром прямих податків. Проте було зазначено, що корпоративний прибутковий податок, ухилення від податків можуть викривляти вплив податків на індивідуальні доходи. Таким чином, висновки щодо ролі оподаткування у сфері розподілу доходів повинні сприйматися зі значними застереженнями та потребують додаткових досліджень.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Світового банку (World bank) : www.worldbank.org.
2. Офіційний сайт Європейського союзу : <http://europa.eu>.
3. OECD 2012. «Income inequality and growth: The role of taxes and transfers», OECD// Economics Department Policy Notes. – №. 9. – 2012.–14 p.
4. Офіційний сайт Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (UNDP) : <http://hdr.undp.org>.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Atkinson A. B. Income and living conditions in Europe / Edited by A. B. Atkinson and E. Marlier // Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2010. – 424 p.
7. Barro R.J. Inequality, Growth, and Investments // NBER Working Paper. – № 7038. – 1999. – 52 p.
8. Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. Экономическое неравенство, уровень жизни и бедность населения России: методы измерения и анализ причинных зависимостей // М.: РПЭИ. – 2001. – 84 с.
9. Варшавский А.Е. Проблемные инновации при значительной дифференциации доходов, ориентации на максимальный экономический эффект и усложнении получаемых знаний// МКО. – 2009. – Т.1. – С. 271–284.
10. Геєць В.М.. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави. Національна доповідь/ за заг. ред. В.М. Геєця [та ін.] // К.: НВЦ НБУВ. – 2009. – 687 с.
11. Лібанова Е.М. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової // К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України. – 2007. – 367 с.
12. Самуельсон П.А. Экономика, 18-е изд. // Издательский дом Вильямс. – 2007. – 1358 с.
13. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) : <http://stats.oecd.org>.
14. Cornia G. A., Court J. Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization – a policy brief// Helsinki: UNU/WIDER. – 2001. – 40 p.

Мороз Е. В.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ТРАНСФЕРТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Резюме

В работе исследуется роль налогообложения и трансфертной политики в преодолении неравномерного распределения доходов. Анализируется неравенство в разных странах мира, в том числе и в Украине, по коэффициенту Джини до налогообложения и трансфертов и после них. На основе чего страны мира со схожими принципами регулирования распределения доходов и их роли в сглаживании неравенства объединяются в группы.

Ключевые слова: коэффициент Джини, налоговая политика, трансфертная программа, неравенство, механизмы регулирования распределения доходов.

Moroz K. V.

V. N. Karazin Kharkiv National University

TRANSFER AND TAX POLICY AS INCOME DISTRIBUTION REGULATORY MECHANISM

Summary

In this paper the role of tax and transfer policy in overcoming the unequal income distribution is investigated. By using before and after taxes and transfers Gini coefficient, inequality in different countries, including Ukraine, was analyzed. Therefore, countries grouped by similar regulation principles of income distribution and their role in the smoothing inequality.

Key words: Gini coefficient, tax policy, the transfer program, inequality, income distribution regulatory mechanisms.

УДК 658.15

Педченко Н. С.

Полтавський університет економіки і торгівлі

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

Запропоновано науково-методичний підхід до оптимізації структури фінансового потенціалу підприємства. Обґрунтовано оптимальну структуру фінансового потенціалу підприємства на основі методу аналізу ієрархій Т. Сааті. Визначено вагомість запропонованих альтернатив щодо вибору джерела формування фінансового потенціалу підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, структура, оптимізація, метод аналізу ієрархій, фактори.

Постановка проблеми. Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми оптимізації можливостей підприємства довгострокового та поточного характеру при успішному взаємному впливі складових внутрішньої будови та їх взаємодії із зовнішнім середовищем. У вирішенні такого завдання важливим є пошук спроможності взаємодії підприємства із навколишнім середовищем на основі гармонійної структури власних фінансових можливостей. Тому існує необхідність обґрунтування науково-методичного підходу до структуризації фінансового потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виходячи із сутності поняття фінансового потенціалу підприємства, що пропонують розглядати як наявність матеріально-фінансових ресурсів і можливостей структурувати їх до фондів цільового призначення [1]; сукупність, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей і напрямів розвитку підприємства [2, с. 346]; здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування й досягнення стратегічних цілей на основі використання фінансових ресурсів [3]; ефективність здійснення фінансових вкладень або залучень [4], відмічаємо складність і всебічність його організаційної будови. Тому для початку наведемо авторське розуміння складної системної категорії «фінансовий потенціал підприємства», застосувавши ресурсний, функціональний та результативний підходи до її визначення.

Під фінансовим потенціалом підприємства пропонуємо розуміти властивість системи долати суперечності та забезпечувати гармонійну відповідність етапам життєвого циклу на основі сформованих, постійно збагачуваних та оптимізованих до потреб розвитку фінансових ресурсів, наявних умов реалізації спроможностей розвитку, які

опосередковуються структурою внутрішніх і зовнішніх зв'язків, та безперервних процесів інноваційного оновлення (поширення нових знань, евристичних підходів, нестандартних рішень тощо).

Виділення невирішеної частини загальної проблеми. Наведені підходи дозволяють акцентувати увагу на тому, що складові фінансового потенціалу функціонують, забезпечуючи цим наявну комбінацію, та самостійно і в сукупності забезпечують вектор розвитку підприємства. Для того, щоб досягти потрібного напрямку розвитку, потрібно звернути увагу на стан взаємодії в такій сукупності на основі збалансованості та наявності оптимального співвідношення між виділеними складовими (ресурсами, спроможностями, інноваціями).

Мета статті. Метою дослідження є оптимізація структури фінансового потенціалу підприємства методом аналізу ієрархій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для об'єктивно обґрунтованого вибору оптимальної структури фінансового потенціалу підприємства пропонується використання методу аналізу ієрархій (МАІ), який розроблений відомим американським математиком Томасом Сааті і з успіхом використовується для розв'язання багатьох практичних задач на різних рівнях планування [5; 6; 7; 8]. Цей метод набув широкого розповсюдження в зв'язку з такими перевагами як універсальність стосовно аналізу складних проблем і систем, можливість врахування експертних оцінок та легкість застосування. Згідно з цим методом вибір пріоритетних рішень здійснюється за допомогою парних порівнянь.

Для отримання результатів оцінки у кількісному виразі Т. Сааті застосовують шкалу парних порівнянь (таблиця 1), згідно з якою одиниці виміру приводяться до співставності. Перший крок МАІ полягає в декомпозиції та поданні наукового завдання в ієрархічній формі.

Moroz K. V.

V. N. Karazin Kharkiv National University

TRANSFER AND TAX POLICY AS INCOME DISTRIBUTION REGULATORY MECHANISM

Summary

In this paper the role of tax and transfer policy in overcoming the unequal income distribution is investigated. By using before and after taxes and transfers Gini coefficient, inequality in different countries, including Ukraine, was analyzed. Therefore, countries grouped by similar regulation principles of income distribution and their role in the smoothing inequality.

Key words: Gini coefficient, tax policy, the transfer program, inequality, income distribution regulatory mechanisms.

УДК 658.15

Педченко Н. С.

Полтавський університет економіки і торгівлі

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

Запропоновано науково-методичний підхід до оптимізації структури фінансового потенціалу підприємства. Обґрунтовано оптимальну структуру фінансового потенціалу підприємства на основі методу аналізу ієрархій Т. Сааті. Визначено вагомість запропонованих альтернатив щодо вибору джерела формування фінансового потенціалу підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, структура, оптимізація, метод аналізу ієрархій, фактори.

Постановка проблеми. Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми оптимізації можливостей підприємства довгострокового та поточного характеру при успішному взаємному впливі складових внутрішньої будови та їх взаємодії із зовнішнім середовищем. У вирішенні такого завдання важливим є пошук спроможності взаємодії підприємства із навколишнім середовищем на основі гармонійної структури власних фінансових можливостей. Тому існує необхідність обґрунтування науково-методичного підходу до структуризації фінансового потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виходячи із сутності поняття фінансового потенціалу підприємства, що пропонують розглядати як наявність матеріально-фінансових ресурсів і можливостей структурувати їх до фондів цільового призначення [1]; сукупність, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей і напрямів розвитку підприємства [2, с. 346]; здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування й досягнення стратегічних цілей на основі використання фінансових ресурсів [3]; ефективність здійснення фінансових вкладень або залучень [4], відмічаємо складність і всебічність його організаційної будови. Тому для початку наведемо авторське розуміння складної системної категорії «фінансовий потенціал підприємства», застосувавши ресурсний, функціональний та результативний підходи до її визначення.

Під фінансовим потенціалом підприємства пропонуємо розуміти властивість системи долати суперечності та забезпечувати гармонійну відповідність етапам життєвого циклу на основі сформованих, постійно збагачуваних та оптимізованих до потреб розвитку фінансових ресурсів, наявних умов реалізації спроможностей розвитку, які

опосередковуються структурою внутрішніх і зовнішніх зв'язків, та безперервних процесів інноваційного оновлення (поширення нових знань, евристичних підходів, нестандартних рішень тощо).

Виділення невирішеної частини загальної проблеми. Наведені підходи дозволяють акцентувати увагу на тому, що складові фінансового потенціалу функціонують, забезпечуючи цим наявну комбінацію, та самостійно і в сукупності забезпечують вектор розвитку підприємства. Для того, щоб досягти потрібного напрямку розвитку, потрібно звернути увагу на стан взаємодії в такій сукупності на основі збалансованості та наявності оптимального співвідношення між виділеними складовими (ресурсами, спроможностями, інноваціями).

Мета статті. Метою дослідження є оптимізація структури фінансового потенціалу підприємства методом аналізу ієрархій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для об'єктивно обґрунтованого вибору оптимальної структури фінансового потенціалу підприємства пропонується використання методу аналізу ієрархій (МАІ), який розроблений відомим американським математиком Томасом Сааті і з успіхом використовується для розв'язання багатьох практичних задач на різних рівнях планування [5; 6; 7; 8]. Цей метод набув широкого розповсюдження в зв'язку з такими перевагами як універсальність стосовно аналізу складних проблем і систем, можливість врахування експертних оцінок та легкість застосування. Згідно з цим методом вибір пріоритетних рішень здійснюється за допомогою парних порівнянь.

Для отримання результатів оцінки у кількісному виразі Т. Сааті застосовують шкалу парних порівнянь (таблиця 1), згідно з якою одиниці виміру приводяться до співставності. Перший крок МАІ полягає в декомпозиції та поданні наукового завдання в ієрархічній формі.

Шкала парних порівнянь Т. Сааті

Відносна важливість (бали)	Визначення	Пояснення
1	однакова важливість	обидва елементи вносять однаковий вклад
3	один елемент трохи важливіший за другий	досвід дозволяє поставити один елемент трохи вище за інший
5	суттєва перевага	досвід дозволяє встановити безумовну перевагу одного над іншим
7	значна перевага	один елемент настільки важливіший за інший, що є практично значимим
9	абсолютна перевага одного над другим	очевидність переваги підтверджується більшістю
2,4,6,8	проміжні оцінки між сусідніми твердженнями	компромісне рішення
обернені величини чисел, наведених вище	якщо при порівнянні одного елемента з другим, отримане одне з вищевказаних чисел (1-9), то при порівнянні другого з першим, матимемо обернену величину	

Джерело: [7, 8]

Матриця попарних порівнянь факторів

Критерії	Наявність фінансових ресурсів, їх достатність, позитивна динаміка до нарощення (A1)	Ефективне використання фінансових ресурсів, дотримання нормативів, позитивна динаміка до підвищення (A2)	Наявність резервів, можливість їх використання (A3)	Наявність здатності, можливості та здібності приймати ефективні управлінські рішення (A4)	Ідентифікація факторів зовнішнього середовища та врахування його впливу (A5)	Відповідність етапам життєвого циклу та можливість реалізації прийнятого управлінського рішення (A6)	Створення і використання новачок у вигляді нових знань, нетрадиційних підходів, нестандартних рішень (A7)	Наявність новачок в економічну культуру, спрямованих на забезпечення оптимальної взаємодії соціальної діяльності, кооперативної власності і зовнішнього ринкового середовища (A8)	Спрямованість новачок на збереження місії споживчої кооперації та дотримання основних функцій (A9)
Наявність фінансових ресурсів, їх достатність, позитивна динаміка до нарощення (A1)	1	1	3	1	3	1	1	1	
	1	5	1	5	1	3	3	3	
	1	0,20	3	0,20	3	0,33	0,33	0,33	
Ефективне використання фінансових ресурсів, дотримання нормативів, позитивна динаміка до підвищення (K2)	5	1	3	1	5	1	1	1	
	1	1	1	3	1	3	3	3	
	5	1	3	0,33	5	0,33	0,33	0,33	
Наявність резервів, можливість їх використання (K3)	1	1	1	1	5	1	1	1	
	3	3	1	3	1	3	5	7	
	0,33	0,33	1	0,33	5	0,33	0,20	0,14	
Наявність здатності, можливості та здібності приймати ефективні управлінські рішення (K4)	5	3	3	1	5	1	3	1	
	1	1	1	1	1	3	1	3	
	5	3	3	1	5	0,33	3	0,33	
Ідентифікація факторів зовнішнього середовища та врахування його впливу (K5)	1	1	5	1	1	1	1	1	
	3	5	1	5	1	5	3	5	
	0,33	0,2	5	0,2	1	0,20	0,33	0,20	
Відповідність етапам життєвого циклу та можливість реалізації прийнятого управлінського рішення (K6)	3	3	3	3	5	1	3	1	
	1	1	1	1	1	1	1	3	
	3	3	3	3	5	1	3	0,33	
Створення і використання новачок у вигляді нових знань, нетрадиційних підходів, нестандартних рішень (K7)	3	3	5	1	3	1	1	1	
	1	1	1	3	1	3	1	3	
	3	3	5	0,33	3	0,33	1	0,33	
Наявність новачок в економічну культуру, спрямованих на забезпечення оптимальної взаємодії соціальної діяльності, кооперативної власності і зовнішнього ринкового середовища (K8)	3	3	7	3	5	3	3	1	
	1	1	1	1	1	1	1	3	
	3	3	7	3,00	5	3	3	0,33	
Спрямованість новачок на збереження місії споживчої кооперації та дотримання основних функцій (K9)	3	3	7	5	7	3	3	1	
	1	1	1	1	1	1	1	1	
	3	3	7	5	7	3	3	1	

Джерело: розраховано автором

Пропонується застосувати домінуючі ієрархії, які будуються з вершини (мета – з точки зору управління) через проміжні рівні (критерії, від яких залежать наступні рівні) до найнижчого рівня, який є, зазвичай, переліком альтернатив (рис. 1). Ієрархія вважається повною, якщо кожен елемент заданого рівня функціонує як критерій для всіх елементів рівня, що стоїть нижче. Тобто ієрархія може бути поділена на підієрархії, що мають спільний найвищий елемент. Закон ієрархічної безперервності вимагає, щоб елементи нижчого рівня були попарно зрівняні відносно елементів наступного рівня і т. д. до вершини ієрархії.

Далі визначаємо вагу (пріоритети) критеріїв, порівнюючи елементи ієрархії 2-го згори рівня по відношенню до фокусу проблеми. Для цього заповнюємо матрицю переваг (попарних порівнянь) та визначаємо пріоритети критеріїв з точки зору загальної мети (таблиця 2).

При порівнянні n об'єктів (A_1, A_2, \dots, A_n) результати їх попарних порівнянь заносяться в квадратну матрицю переваг, що має порядок n : $A = (a_{ij})_{i,j=1}^n$, елементи якої обчислюються так: величину a_{ij} (або a_{ji}) вибирають зі шкали Сааті, a_{ij} показує перевагу i -го об'єкта над j -им. Симетричний до знайденого елемент матриці A визначають з умови: $a_{ij} \times a_{ji} = 1$ [7].

Визначаємо власний вектор (V_i), суму елементів V_i власного вектору та вектор пріоритетів (P_i) за формулами:

$$V_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}} \quad (1)$$

$$P_i = \frac{V_i}{\sum_{j=1}^n V_j} \quad (2)$$

де a_{ij} – елемент матриці порівнянь;
 Π – математичний символ добутку;
 n – вимірність матриці;
 i – номер рядка матриці;
 j – номер стовпця матриці [7].



Рис. 1. Ієрархічна модель ідентифікації альтернативних джерел формування фінансового потенціалу підприємства

Джерело: складено автором

Значення пріоритетів формування фінансового потенціалу підприємства відповідають вагомості компонентів власного вектора матриці в їх загальній сумі (таблиця 3).

Таблиця 3
 Розрахунок компонентів власного вектора матриці та вагомостей пріоритетів формування фінансового потенціалу підприємства

Критерії	Розрахункові значення при визначенні компонентів власного вектора матриці, V_i	Значущості пріоритетів розвитку в їх загальній сумі, P_i , %
A1	0,547830726	0,045
A2	0,877551831	0,072
A3	0,398241527	0,033
A4	1,351066752	0,111
A5	0,369048352	0,030
A6	1,724661037	0,142
A7	1,058400073	0,087
A8	2,418894946	0,199
A9	3,392581285	0,279
X	Сума компонентів: $\Sigma = 12,13827653$	$\Sigma = 1$ (100 %)

Джерело: розраховано автором

Для перевірки узгодженості отриманих результатів за допомогою табличного процесора Ексел було розраховано максимальне власне число матриці (λ_{\max}) та визначено відношення узгодженості матриці (ВУ) за формулами (3-6):

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot V_j}{V_i} \quad (3)$$

$$\lambda_{\max} = \frac{\sum_{i=1}^n \lambda_i}{n} \quad (4)$$

$$IY = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} \quad (5)$$

$$BY = \frac{IY}{BI}, \quad (6)$$

де a_{ij} – елемент матриці попарних порівнянь;
 n – вимірність матриці;
 i – номер рядка матриці;
 j – номер стовпця матриці;
 λ_i елементи вектора власних чисел матриці;

IY – індекс узгодженості;
 BI – випадковий індекс [7].

За даними наших розрахунків ВУ становить 13,52%, що свідчить про узгодженість оцінок та не перевищує граничні 20%.

На основі визначення впливу факторів 3-го рівня на фактори 2-го рівня (таблиця 4) були визначені пріоритети кожної із напрямків оптимізації структури фінансового потенціалу по відношенню до кожного з факторів 2-го рівня.

Далі, здійснивши синтез локальних пріоритетів (оцінка узагальнених (глобальних) прі-

Таблиця 4

Розрахунок пріоритетів стратегічних альтернатив

Стратегічне завдання	A	B	B	V _i	P _i	λ _i	max λ _i	IУ	ВУ
Наявність фінансових ресурсів, їх достатність, позитивна динаміка до нарощення (A1)									
A	1,000	0,333	0,200	0,405	0,101	3,086	3,086	0,043	0,074
B	3,000	1,000	0,250	0,909	0,226	3,086			
B	5,000	4,000	1,000	2,714	0,674	3,086			
Σ				4,028	1,000				
Ефективне використання фінансових ресурсів, дотримання нормативів, позитивна динаміка до підвищення (A2)									
A	1,000	7,000	5,000	3,271	0,731	3,065	3,065	0,032	0,056
B	0,143	1,000	0,333	0,362	0,081	3,065			
B	0,200	3,000	1,000	0,843	0,188	3,065			
Σ				4,477	1,000				
Наявність резервів, можливість їх використання (A3)									
A	1,000	5,000	3,000	2,466	0,637	3,039	3,039	0,019	0,033
B	0,200	1,000	0,333	0,405	0,105	3,039			
B	0,333	3,000	1,000	1,000	0,258	3,039			
Σ				3,872	1,000				
Наявність здатності, можливості та здібності приймати ефективні управлінські рішення (A4)									
A	1,000	0,200	0,333	0,405	0,101	3,086	3,086	0,043	0,074
B	5,000	1,000	4,000	2,714	0,674	3,086			
B	3,000	0,250	1,000	0,909	0,226	3,086			
Σ				4,028	1,000				
Ідентифікація факторів зовнішнього середовища та врахування його впливу (A5)									
A	1,000	3,000	5,000	2,466	0,657	3,163	3,163	0,082	0,141
B	0,333	1,000	0,500	0,550	0,147	3,163			
B	0,200	2,000	1,000	0,737	0,196	3,163			
Σ				3,753	1,000				
Відповідність етапам життєвого циклу та можливість реалізація прийнятого управлінського рішення (A6)									
A	1,000	3,000	3,000	2,080	0,584	3,136	3,136	0,068	0,117
B	0,333	1,000	0,333	0,481	0,135	3,136			
B	0,333	3,000	1,000	1,000	0,281	3,136			
Σ				3,561	1,000				
Створення і використання новацій у вигляді нових знань, нетрадиційних підходів, нестандартних рішень (A7)									
A	1,000	0,200	0,333	0,405	0,105	3,039	3,039	0,019	0,033
B	5,000	1,000	3,000	2,466	0,637	3,039			
B	3,000	0,333	1,000	1,000	0,258	3,039			
Σ				3,872	1,000				
Наявність новацій в економічну культуру, спрямованих на забезпечення оптимальної взаємодії соціальної діяльності, кооперативної власності і зовнішнього ринкового середовища (A8)									
A	1,000	3,000	3,000	2,080	0,594	3,054	3,054	0,027	0,046
B	0,333	1,000	0,500	0,550	0,157	3,054			
B	0,333	2,000	1,000	0,874	0,249	3,054			
Σ				3,504	1,000				
Спрямованість новацій на збереження місії споживчої кооперації та дотримання основних функцій (A9)									
A	1,000	3,000	3,000	2,080	0,584	3,136	3,136	0,068	0,117
B	0,333	1,000	3,000	1,000	0,281	3,136			
B	0,333	0,333	1,000	0,481	0,135	3,136			
Σ				3,561	1,000				

Примітка. А – стратегія збільшення частки фінансових ресурсів у формуванні фінансового потенціалу; В – стратегія збільшення частки спроможностей у формуванні фінансового потенціалу В – стратегія збільшення частки інновацій у формуванні фінансового потенціалу.

Джерело: розраховано автором

оритетів) шляхом перемноження матриці локальних пріоритетів 2-го рівня на вектор локальних пріоритетів 1-го рівня (формула 7), було визначено, що найбільшу питому вагу у структурі фінансового потенціалу повинні займати фінансові ресурси (48,6%), сприятливі спроможності залучення та використання таких ресурсів (28,2%) та запровадження новаційних проектів для резервів розвитку (23,2%).

Завершальним етапом застосування МАІ є визначення рівня узгодженості для всієї ієрархії та перевірка адекватності отриманих висновків.

$$\begin{pmatrix} 0,1007 & 0,7306 & 0,637 & 0,1007 & 0,6571 & 0,5842 & 0,1047 & 0,5936 & 0,5936 \\ 0,2255 & 0,0810 & 0,1047 & 0,6738 & 0,1466 & 0,1350 & 0,6370 & 0,1571 & 0,2808 \\ 0,6738 & 0,1884 & 0,2583 & 0,2255 & 0,1963 & 0,2808 & 0,2583 & 0,2493 & 0,1350 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 0,045 \\ 0,072 \\ 0,033 \\ 0,111 \\ 0,030 \\ 0,142 \\ 0,087 \\ 0,199 \\ 0,279 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,4858 \\ 0,2819 \\ 0,2323 \end{pmatrix}$$

Якщо таке значення не перевищує 0,1, то узгодженість, за твердженням Т. Сааті, [7, с. 25], вважається прийнятною, а відповідна ієрархічна модель – адекватною.

Визначимо для нашого прикладу індекс узгодженості другого рівня, обчисливши скалярний добуток вектора індексів узгодженості з таблиці 4 та вектора пріоритетів із таблиці 3:

$$(0,043 \quad 0,032 \quad 0,019 \quad 0,043 \quad 0,082 \quad 0,068 \quad 0,019 \quad 0,027 \quad 0,068) \times \begin{pmatrix} 0,045 \\ 0,072 \\ 0,033 \\ 0,111 \\ 0,030 \\ 0,142 \\ 0,087 \\ 0,199 \\ 0,279 \end{pmatrix} = 0,047774$$

Знаходимо узагальнений індекс узгодженості як суму індексів узгодженості 1-го і 2-го рівня:

$$M = 0,047774 + 0,135221908 = 0,182996449$$

Сумарний випадковий індекс (табл. 4) буде становити:

$$M = 1,41 + 0,58 = 1,98$$

Відношення узгодженості для всієї ієрархії буде становити:

$$VU = M / M = 0,182996449 / 1,98 = 0,092422.$$

Таким чином, для даного прикладу $VU \approx 0,1$, що свідчить про цілком достатню адекватність побудо-

ваної ієрархічної моделі й об'єктивність отриманих висновків щодо розподілу пріоритетів оптимізації структури фінансового потенціалу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, використання методу аналізу ієрархій дає можливість визначити в кількісному вираженні вагомість запропонованих альтернатив щодо вибору джерела залучення для формування фінансового потенціалу підприємства. Визначаючи оптимальну структуру фінансового потенціалу підприємства доцільно враховувати всі джерела його формування (фінансові ресурси, сприятливі спроможності, інновації), оскільки кожен із них має свої переваги. Тому, на основі отриманих розрахунків, вважаємо, що оптимальною структурою фінансового потенціалу підприємства відповідно до пріоритетності визначених альтернатив буде наступна: фінансові ресурси – 48,6%, сприятливі спроможності залучення та використання таких ресурсів – 28,2%, інновації в розвиток – 23,2%. Враховуючи вищесказане, слід визначити необхідність подальшого дослідження та обґрунтування можливості нарощення фінансового потенціалу підприємства за рахунок його складових.

Список літератури:

1. Козловський С.В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем / С.В. Козловський // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 55–58.
2. Бикова В.Г. Проблеми формування й управління фінансово-економічним потенціалом підприємств / В. Г. Бикова, В. В. Бурковський // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2005. – № 203. – Т. 2. – С. 346–351.
3. Добикіна О.К. Потенціал підприємства : формування та оцінка / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.І. Касьянюк. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
4. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Л.С. Запасна // Проблеми матеріальної культури – економічні науки. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
5. Аналитическая иерархическая процедура Саати [Электронный ресурс] // Режим доступа : www.gorskiy.ru.
6. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org>.
7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [пер. с англ.] / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1989. – 316 с.
8. Тихомирова А.Н. Модификация метода анализа иерархий Т.Саати для расчета весов критериев при оценке инновационных проектов [Электронный ресурс] / А.Н.Тихомирова, Е.В.Сидоренко / Режим доступа : www.science-education.ru.

Педченко Н. С.

Полтавский университет экономики и торговли

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Резюме

Предложен научно-методический подход к оптимизации структуры финансового потенциала предприятия. Обоснована оптимальная структура финансового потенциала предприятия на основе метода анализа иерархий Т. Саати. Определена значимость предложенных альтернатив по выбору источника формирования финансового потенциала предприятия.

Ключевые слова: финансовый потенциал, структура, оптимизация, метод анализа иерархий, факторы.

Pedchenko N. S.

Poltava University of Economics and Trade

OPTIMIZATION OF COMPANY FINANCIAL CAPACITY WITH THE HELP OF HIERARCHY ANALYSIS

Summary

A research and methodical approach to the optimization of the structure of company financial capacity is suggested. Optimal structure of company financial capacity is substantiated on the basis of T.Saati analytic hierarchy. The significance of the suggested alternatives on the choice of the sources for the formation of the company financial potential is determined.

Key words: financial capacity, structure, optimization, the method of hierarchy analysis, factors.

УДК 336.025: 336.228

Пістун Т. Т.

Науково-дослідний фінансовий інститут
Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»РЕЗЕРВИ ПОСИЛЕННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ
НА ТІНЬОВИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Досліджено основні чинники, що зумовлюють ухилення платників від сплати податків. Проведено аналіз наслідків тінізації економіки, особливостей її взаємозв'язку з оподаткуванням та висвітлено методологічну специфіку оцінювання цього взаємозв'язку. Зосереджено увагу на виявленні потенційних резервів посилення впливу податкової політики на тіньовий сектор економіки, зокрема шляхом дослідження емпіричних залежностей між оподаткуванням та тінізацією економік країн ЄС, виокремлено специфічні особливості прямого та непрямого оподаткування в цьому контексті.

Ключові слова: податкова політика, тіньова економіка, ухилення від оподаткування, податкові ставки, фискальна ефективність податків, пряме оподаткування, непряме оподаткування.

Постановка проблеми. За роки незалежності України проблема існування тіньової економіки, зростання її масштабів поглибилася та ускладнилася. Сьогодні вона є однією з найбільших загроз національній безпеці сучасних держав, перешкоджає проведенню ефективної економічної політики, зокрема фискальної.

Як слушно наголошують Ф. Шнайдер та К.К. Уільямс, саме рівень загального податкового тягара та рівень податків на соціальне страхування є ключовими факторами існування тіньової економіки, зміни її масштабів [1, с. 37-38].

Отож, проблема взаємозв'язку та взаємовпливу тіньової економіки та оподаткування становить чималий науковий та практичний інтерес. Важливість її дослідження зумовлює й той факт, що основну частину обороту тіньової економіки становить несплата податків від незабороненої економічної діяльності [2, с. 4-5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці питання взаємозв'язку оподаткування та тінізації економіки присвячено, зокрема, праці таких вітчизняних науковців, як В.П. Вишневський, А.І. Крисоватий, С.Л. Лондар, А.М. Соколовська, К.І. Швабій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча проблема взаємозв'язку оподаткування та тінізації економіки була предметом дослідження багатьох науковців, усе ж видається, що деякі її аспекти вивчені недостатньо. Саме вони стали об'єктом дослідження в даній статті.

Метою статті є окреслення потенційних резервів посилення впливу вітчизняної податкової політики на тіньовий сектор економіки.

Виклад основного матеріалу. Чи є етичним ухилення від оподаткування? Які аргументи сприймаються як такі, що можуть слугувати виправданням для ухилення від сплати останніх? Щодо цього наведемо результати дослідження, здійсненого І. Насадюк та Р.В. МакГі. Виходячи з матеріалів анкетного обстеження, вони проранжували важливість для респондентів ряду аргументів, що можуть виправдовувати їх ухилення від оподаткування. Найбільш вагомі, на наш погляд, аргументи наведено в табл. 1.

Як зазначає Т.В. Паєнтко, основною причиною ухилення від оподаткування є та обставина, що вони надають платникам податків набагато більшу вигоду, аніж отримання суспільних благ від держави. Водночас імовірність покарання за ухилення від оподаткування є низькою, або ж втрачає унаслідок настання покарання є набагато меншими за вигоду від такого ухилення [4, с. 48]. Отож,

Таблиця 1

Рейтингові оцінки аргументів, що можуть, на думку респондентів, виправдовувати ухилення від сплати податків (шкала: 0 – категорично не згоден, 6 – повністю згоден)

Рейтинг аргументу	Зміст аргументу	Оцінка аргументу
1	коли значна частина зібраних коштів, потрапляє в кишені корумпованих політиків або членів їх сімей та друзів	4,24
...
3	якщо податкова система є несправедливою	4,13
...
5	якщо податкові ставки надто високі	3,71
...
7	якщо немає змоги їх (податки) сплатити	3,51
...
11	якщо ймовірність бути спійманим є незначною	2,18
12	якщо більша частина зібраних грошей витрачається на проекти, які не приносять особистої користі платнику	1,81
13	якщо всі чинять у такий спосіб	1,66

Джерело: складено за даними [3, с. 10]

необхідне створення державою такої ситуації, коли та перевага тіньової економіки, яка полягає в тому, що доходи її суб'єктів не зменшуються за рахунок податків, знецінюватиметься існуванням великого ризику бути виявленим та покараним за тіньову економічну діяльність.

При розгляді взаємозв'язку тіньової економіки та оподаткування слід урахувати методологічні особливості його дослідження, пов'язані з використанням таких показників, як податкові ставки та питома вага податкових надходжень у ВВП.

Отож, якщо йдеться про використання в аналізі взаємозв'язку тіньової економіки та оподаткування саме ставок податків, потрібно враховувати ту обставину, що їх рівень не завжди є вимірником дійсного стану справ з оподаткуванням економіки, оскільки динаміка зміни ставок податків та обсягів надходжень останніх далеко не завжди є однонаправленою. Звісно, очевидною видається залежність між значними масштабами тіньового сектора та високими ставками податків. Із цього, однак, не можна робити узагальнюючого висновку, що високі ставки податків завжди супроводжуються наявністю значного тіньового сектора –

безвідносно, приміром, до таких феноменів, як рівень громадянської свідомості в певній країні, масштаби корупції тощо. З другого боку, існує цілий ряд країн зі схожими соціально-економічними умовами (до них, можемо віднести й Україну), в яких спостерігаються значні масштаби тіньової економіки поряд із порівняно низькими ставками основних видів податків.

По-друге, використання ставок податків для аналізу зв'язку їх рівня з рівнем тінізації економіки (наприклад, для міждержавних порівнянь) може призвести до отримання ненадійних результатів хоча б з тієї причини, що за однакових податкових ставок у різних країнах може істотно відрізнятись податкова база.

У світлі зазначеного не виглядають неочікуваними результати дослідження (його здійснили М. Гілман та М. Кеяк), за якими ставки податків на особисті доходи (personal income tax) та корпоративних податків (corporate tax) не перебивають у кореляційному зв'язку з обсягами тіньової економіки [5, с. 3-4].

Переходячи до питання про можливість використання аналізу зв'язку між обсягами податкових надходжень (у % до офіційного ВВП) та масштабами тіньової економіки в дослідженні розглядуваної нами проблеми, зупинимось спочатку на доволі поширеному судженні, відповідно до якого збільшення масштабів тіньового сектора призводить до посилення податкового навантаження на офіційний сектор. У цьому випадку видається очевидним, що частка податкових надходжень в офіційному ВВП мала б зрости – за умови, що зміна співвідношення між офіційним та тіньовим секторами економіки відбулась виключно за рахунок зростання масштабів тіньового сектора, що, вочевидь, може бути досягнуто завдяки посиленню фіскальної ефективності непрямого оподаткування. Та більш імовірним наслідком збільшення тіньового сектора видається звуження податкової бази і, відповідно, зниження частки надходжень податків (у % до офіційного ВВП), а не збільшення останньої.

У науковій літературі знаходимо такі думки щодо цього. А. Дресер та Ф. Шнайдер, з огляду на ту обставину, що фірми в неофіційному секторі значною мірою ухиляються від оподаткування, припускають, що вища частка неформального сектора повинна перебувати в кореляційному зв'язку з нижчими податковими надходженнями (у % до ВВП) [6, с. 6]. Відповідно до результатів дослідження, яке здійснили М. Гілман та М. Кеяк, податкові надходження (у відсотках до ВВП) зменшуються при збільшенні обсягів тіньової економіки [5, с. 6-7]. Вітчизняні дослідники – В. Бородюк, О. Турчинов та Т. Приходько стверджують, що рівень тінізації економіки обернено пропорційний рівневі оподаткування юридичних і фізичних осіб та прямопропорційний обсягові готівки в грошовій масі [7, с. 50-51].

Водночас необхідно брати до уваги те, що різні види прямих/непрямих податків можуть по-різному впливати на тіньову економіку. Так, існують деякі типи споживання, у рамках яких можливості для ухилення від оподаткування є відносно обмеженими, через що в цих сферах податок на споживання не може мати значного впливу. З другого боку, є певні види послуг, споживачі яких мають просту альтернативу їм у тіньовій економіці. Приміром, непрямий податок на промислові товари (зібраний з кількох тисяч великих підприємств) може в багатьох меншій мірі індукувати

підпільну діяльність, аніж непрямий податок на сотні тисяч дрібних постачальників послуг. Аналогічно деякі види прямих податків стимулюватимуть певні види тіньової діяльності (наприклад, зростання ставки податку на доходи осіб, які виконують ремонтні роботи), у той час як інші – ні (приміром зростання граничної ставки податку для осіб престижних професій з високими доходами, діяльність яких підлягає ліцензуванню) або ж спричинять заниження доходів з метою ухилення від оподаткування суб'єктами, які здійснюють діяльність в офіційній економіці [8, с. 184-187].

Якщо учасники тіньової економіки, за певних умов, можуть повністю ухилитися від сплати прямих податків, то ухилення від непрямих податків є складнішим. Так, суб'єкти тіньової економіки, закупаючи виробничі ресурси (з урахуванням сум ПДВ) в офіційному секторі, не мають, за таких умов, змоги віднести відповідні суми до податкового кредиту. З другого боку, і покупець, сплачуючи ПДВ, водночас не може вирахувати видатки на проміжні товари, придбані в тіньових постачальників. Зазначені обставини ставлять суб'єктів тіньової економіки в порівняно не вигідне становище. Як указує Е. де Сото, ці обставини спонукають тіньовиків працювати у двох крайніх точках виробничого процесу: на початкових етапах, коли легко ухилитися від сплати ПДВ (вирощування сільгоспкультур, надання послуг на дому тощо) та на завершальних етапах, коли додана вартість становить більшу частину роздрібної ціни, що дає змогу ухилитися від сплати податку саме тоді, коли останній стає найбільшим [9, с. 155-156].

Ми вирішили перевірити, чи підтвердиться емпірично зв'язок між питомими вагами (в офіційному ВВП) надходжень основних видів найбільш фіскально ефективних податків та рівнями тінізації економік на прикладі країн ЄС. Результати визначення сили кореляційного зв'язку між питомими вагами у ВВП сумарних надходжень основних прямих/непрямих податків та рівнями тінізації економік країн ЄС наведено у табл. 2 і табл. 3.

Як бачимо в табл. 2, ступінь щільності зв'язку питомих ваг у ВВП сумарних надходжень основних прямих податків з відповідними обсягами тінізації економік країн ЄС виявляється вищим, ніж у розглядуваному раніше випадку. Водночас залежність, про яку йдеться, є дещо слабшою для країн євросони порівняно із країнами колишнього соціалістичного блоку – нинішніми членами ЄС.

Очевидно, що отримані результати становлять інтерес з погляду реалій української економіки. Тут укажемо на точку зору Я.Я. Дяченка, який з-поміж головних чинників позитивного впливу на процес детінізації економіки України виділяє, зокрема, зниження рівня оподаткування доходів фізичних осіб, удосконалення пенсійної системи, а також лібералізацію правового поля підприємницької діяльності [12, с. 73].

Принягідно зазначимо, що з погляду дослідження взаємозв'язку прямого оподаткування та масштабів тіньової економіки значний інтерес становить самозайняте населення, оскільки такі особи у своїй професійній діяльності мають найбільші можливості для участі в тіньовій економіці [8, с. 194]. У цьому контексті привертають увагу деякі податкові інструменти, що добре себе зарекомендували в сучасній податковій практиці країн світу. Їх використання покликане сприяти як посиленню зацікавленості у використанні

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції питомих ваг сумарних надходжень основних прямих податків (податків на корпоративний та особистий доходи, внесків на соціальне забезпечення) та відповідних їм рівнів тінізації економік країн ЄС у % до офіційного ВВП

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Країни ЄС-27	-0,60	-0,60	-0,62	-0,64	-0,58	-0,62	-0,62	-0,66	-0,70
Країни єврозони	-0,49	-0,49	-0,48	-0,49	-0,42	-0,45	-0,44	-0,45	-0,50
Інші країни-члени ЄС	-0,71	-0,73	-0,78	-0,81	-0,77	-0,80	-0,78	-0,85	-0,87
Країни колишнього соціалістичного блоку – нинішні члени ЄС	-0,81	-0,73	-0,73	-0,66	-0,60	-0,60	-0,52	-0,61	-0,68

Джерело: власні розрахунки на основі даних [10; 11, с. 5]

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляції питомих ваг сумарних надходжень основних непрямих податків (ПДВ, акцизів та інших податків на споживання) та відповідних їм рівнів тінізації економік країн ЄС у % до офіційного ВВП

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Країни ЄС-27	0,51	0,51	0,59	0,64	0,62	0,60	0,64	0,72	0,71
Країни єврозони	0,23	0,27	0,37	0,46	0,48	0,43	0,49	0,60	0,61
Інші країни-члени ЄС	0,76	0,73	0,77	0,74	0,68	0,67	0,74	0,80	0,78
Країни колишнього соціалістичного блоку – нинішні члени ЄС	0,82	0,64	0,56	0,66	0,52	0,60	0,71	0,76	0,76

Джерело: власні розрахунки на основі даних [10; 11, с. 5]

праці саме з офіційного сектора, так і забезпеченню певних соціальних гарантій для індивідуальних найманих працівників, що стимулює останніх здійснювати діяльність в офіційному секторі. Приміром, у Франції значного поширення набула система *Cheque Emploi Service Universel (CESU)*, покликана спростити процес найму та оплати праці домашніх працівників. Так, заробітна плата останніх виплачується з використанням чеків, які можна придбати в місцевому банку. Вигода для споживачів полягає у тому, що вони можуть претендувати на зниження податку на дохід в розмірі 50 % від суми, витраченої на придбання чеків. Водночас, зарплата поставачальника послуг не може становити менше мінімального розміру заробітної плати, а десятивідсоткове відшкодування надається для оплачуваної відпустки [1, с. 131].

У табл. 3 наведено результати наших розрахунків, що свідчать про зовсім інший (порівняно з прямими податками) характер зв'язку між значеннями питомих ваг у ВВП сумарних надходжень основних непрямих податків та рівнями тінізації економік відповідних країн ЄС.

Отож, відповідно до отриманих нами результатів, наведених у табл. 3, у країнах ЄС спостерігається стійкий додатний кореляційний зв'язок між питомими вагами сумарних надходжень основних непрямих податків та рівнями тінізації економік цих країн. Пряма залежність між аналізованими показниками дає підстави припустити, що більші масштаби тінізації економік країн ЄС супроводжуються більшою питомою вагою сумарних надходжень основних непрямих податків (ПДВ, акцизів та інших податків на споживання).

У зв'язку із цим припущенням варто, на наш погляд, навести результати, які отримав С.Б. Аруоба на даних 118 країн. Спираючись на них, він звертає увагу на той факт, що більшим масштабам неформального сектору економіки відповідають вищі показники інфляції. При цьому він наголошує, що коли країна успішно бореться з ухиленням від сплати податків, інфляція знижуватиметься, то податки збільшуватимуться, неформальний сектор економіки скорочуватиметься й більше економічної діяльності буде зареєстровано в офіційному сек-

торі [13, с. 31-32]. Ураховуючи зазначене, можемо припустити, що в країнах із значними масштабами тіньової економіки (з огляду на об'єктивні обмеження прямого оподаткування) необхідність наповнення дохідної частини їх бюджетів, що постає перед урядами, змушує їх в більшій мірі зосереджувати основні акценти у фіскальній політиці саме на непрямому оподаткуванні. Це, вочевидь, і сприяє посиленню інфляційних процесів.

Звісно, непряме оподаткування є більш ефективним за умов, коли значна частина доходів від неформальної діяльності спрямовується на споживання всередині країни [4, с. 47]. Водночас, як зазначають В.М. Мельник та Т.В. Коцук, нові країни ЄС, з огляду на об'єктивні обставини, змушені формувати свої податкові стратегії за доволі обмеженої бази оподаткування прямими податками та соціальними платежами. При цьому невисокий ступінь диференціації обсягів споживання в межах Об'єднаної Європи дає змогу як в ЄС-15, так і в країнах постсоціалістичного простору розбудовувати систему непрямих оподаткування. Як зазначається в літературі, непрямі податки забезпечують значний бюджетний ресурс у трансформаційний для економік постсоціалістичних країн період [14, с. 51-52].

Так чи інакше, але варто ретельно розглянути пропозицію стосовно зниження ПДВ на товари й послуги, щодо яких існує висока ймовірність їх виробництва в тіньовій сфері (як, наприклад, здійснення побутового ремонту тощо) [1, с. 130].

Які ж запропоновані в літературі рекомендації щодо заходів державної політики, спрямовані на зменшення тіньового сектора вітчизняної економіки та непродуктивного відпливу капіталів з країни, становлять найбільший інтерес? Уважаємо, що насамперед такі [15, с. 49-50; 16, с. 16-20]:

- спрощення форм податкових декларацій, запровадження електронного документообігу та звітності для всіх платників податків, проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи серед платників;

- удосконалення контрольно-перевірочної роботи з метою поліпшення відбору платників податків для перевірок;

- нормативно-правове врегулювання трансфертного ціноутворення;
- посилення наголосу у контрольно-перевірочній роботі на викритті фактів використання неоподаткованих доходів;
- зобов'язання щодо використання контрольно-касових апаратів або терміналів безготівкових розрахунків для всіх суб'єктів оптово-роздрібною торгівлі, надання послуг тощо;
- інвентаризація міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування на предмет відповідності їх сучасним стандартам ОЕСР, зміна редакції таких договорів в частині розширення вимоги щодо обміну інформацією;
- зниження ставки ЄСН для роботодавців з метою детінізації заробітних плат;
- активізація міжнародної співпраці (у т. ч. інформаційного обміну) вітчизняних фіскальних органів з відповідними органами влади країн ЄС у рамках системи «Eurofisk»;
- легалізація капіталів (або лише податкова легалізація) що забезпечить розширення внутрішнього інвестиційного потенціалу;
- реалізація програм, що передбачають надання можливості добровільного розкриття інформації про об'єкти оподаткування, тим більше що в багатьох країнах такі програми були доволі результативними.

Висновки і пропозиції. Результати дослідження дають підстави стверджувати про існування резервів її впливу на тіньовий сектор економіки. У дослідженні проаналізовано головні чинники ухилення платників від оподаткування. Аргументовано точку зору, відповідно до якої, при оцінюванні взаємозв'язку рівня тінізації економіки й оподаткування використання частки надходжень прямих та непрямих податків (у % до офіційного ВВП) має ряд переваг порівняно з використанням із цією метою податкових ставок. Недоліками останніх є принаймні та обставина, що їх рівень не завжди є адекватним вимірником оподаткування економіки, з огляду на можливу різнонаправленість динаміки змін ставок податків та обсягів їх надходжень до бюджету. Поряд із цим, очевидним є й ризик отримання ненадійних результатів у процесі здійснення міждержавних порівнянь цих показників.

Окрім цього, результати дослідження дають підстави припустити, що взаємозв'язок між рівнями тінізації економік країн ЄС та масштабами прямого/непрямого оподаткування є різнонаправлений (між питомими вагами сумарних надходжень основних непрямих/прямих податків та рівнями тінізації економік цих країн існує відповідно стійкий додатний/від'ємний кореляційний зв'язок), що обґрунтовується й висновками ряду іноземних науковців.

Список літератури:

1. Schneider F. The Shadow Economy [Electronic source] / Friedrich Schneider, Colin C. Williams // Institute of Economic Affairs. – Mode of access : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2286334.
2. Бородюк В. Оцінка масштабів тіньової економіки та її вплив на динаміку макроекономічних показників / В. Бородюк, О. Турчинов, Т. Приходько // Економіка України. – 1996. – № 11. – С. 4–16.
3. Nasadyuk I. Tax Evasion in Ukraine: A Survey of Opinion [Electronic source] / Irina Nasadyuk, Robert W. McGee // Barry University. – Mode of access : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=943087.
4. Паєнтко Т.В. Мінімізація податкових платежів та її наслідки для держави / Т.В. Паєнтко // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 44–52.
5. Gillman M. Accounting for Corruption: Taxes, the Shadow Economy, Endogenous Growth and Inflation [Electronic source] / Max Gillman, Michal Kejak // Society for Economic Dynamics. – 2006. – Mode of access : http://www.st-andrews.ac.uk/cdma/conf05papers/Corruption_Gillman.pdf.
6. Dreher A. Corruption and the Shadow Economy: An Empirical Analysis [Electronic source] / Axel Dreher, Friedrich Schneider // Institute for the Study of Labor. – Mode of access : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.123.1087&rep=rep1&type=pdf>.
7. Бородюк В. Методи розрахунку обсягів тіньової економіки / В. Бородюк, О. Турчинов, Т. Приходько // Економіка України. – 1997. – № 5. – С. 41–53.
8. Spiro P.S. Tax Policy and the Underground Economy [Electronic source] / Peter S. Spiro // Size, Causes and Consequences of the Underground Economy, 2005. – Mode of access : <http://peterspiro.com/undergroundtaxpolicy.pdf>.
9. Сото Э. де Иной путь: Невидимая революция в третьем мире: [Исслед. нелегал. экономики в Перу] / Э. де Сото ; пер. с англ. – М. : Catallaxy, 1995. – 320 с.
10. Taxation trends in the European Union [Electronic source] / European Commission. – Mode of access : http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm.
11. Schneider F. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2013: A Further Decline [Electronic source] / Friedrich Schneider // Johannes Kepler University. – Mode of access : http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2013/ShadEcEurope31_Jan2013.pdf.
12. Дяченко Я.Я. Детінізація економіки у системі макроекономічного регулювання / Я.Я. Дяченко // Фінанси України. – 2006. – № 2. – С. 68–77.
13. Aruoba S. Boragan. Informal Sector, Government Policy and Institutions [Electronic source] / S. Boragan Aruoba // University of Maryland. – Mode of access : http://econweb.umd.edu/~aruoba/research/paper18/Aruoba_Informal_Sector.pdf.
14. Мельник В.М., Коцук Т.В. Використання податкових інструментів в умовах становлення ринкової економіки / В.М. Мельник, Т.В. Коцук // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 46–57.
15. Олейнікова Л.Г. Податкові механізми детінізації економічної діяльності / Л.Г. Олейнікова // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 44–55.
16. Тимченко О.М. Міжнародне інформаційне співробітництво як фактор протидії ухиленню від сплати податків / О.М. Тимченко // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 11–20.

Пистун Т. Т.

Научно-исследовательский финансовый институт
Государственного учебно-научного учреждения «Академия финансового управления»

РЕЗЕРВЫ УСИЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ТЕНЕВОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Резюме

Исследованы основные факторы, обуславливающие уклонения плательщиков от уплаты налогов. Проведен анализ последствий тенизации экономики, особенностей ее взаимосвязи с налогообложением, освещена методологическая специфика оценки этой взаимосвязи. Сосредоточено внимание на выявлении потенциальных резервов усиления влияния налоговой политики на теневой сектор экономики, в частности путем исследования эмпирических зависимостей между налогообложением и тенизацией экономики стран ЕС, выделены специфические особенности прямого и косвенного налогообложения в этом контексте.

Ключевые слова: налоговая политика, теневая экономика, уклонение от налогообложения, налоговые ставки, фискальная эффективность налогов, прямое налогообложение, косвенное налогообложение.

Pistun T. T.

Scientific and Research Finance Institute
State Educational and Scientific Institution «Academy of Financial Management»

RESERVES OF TAXATION POLICY INFLUENCE ENHANCEMENT ON SHADOW ECONOMY

Summary

The major factors that contribute to the evasion of taxes by payers have been studied. There has also been an analysis conducted on the consequences of «shadowing» the economy, peculiarities of its relation to taxation and methodological characteristics of this relationship evaluation have been highlighted. Attention has been paid to searching for potential reserves, which enhance the influence of taxation policy on informal sector of the economy, particularly through the study of empirical relationships between taxation and shadowing of the EU countries economies, specific features of direct and indirect taxation in this context have been singled out.

Key words: taxation policy, shadow economy, tax evasion, tax rates, fiscal efficiency of taxes, direct taxation, indirect taxation.

УДК 336.711.65(477)

Погореленко Н. П.

Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України
Гойхман М. І.

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Визначено важливість розгляду принципів державного регулювання банківської системи. Розкрито структурованість сукупності запроваджених принципів щодо визначення державного регулювання банківської системи.

Ключові слова: нормативи, регулювання, принципи, державне управління, банківська система, фінансовий ринок, національна економіка.

Постановка проблеми. Банківська система, як утворення сукупності різних видів національних банків і кредитних установ, відіграє важливе значення та роль у розвитку сучасних економічних взаємовідносин між різними суб'єктами господарювання, в якості одного із яких може виступати й держава. При цьому, значимість та роль банківської системи визначається особливою здатністю до акумулювання та перерозподілу вільних фінансових ресурсів, як між різними членами держави, так й між окремими секторами національної економіки. Відтак, різноманітні питання щодо визначення змістовності та сутності управління банківської системою постійно знаходяться у центрі уваги, що змушує до пошуку нових підходів з їх розв'язку. Дотримуючись загального принципу спільної взаємодії між різними частини цілого, варто розуміти, що банківська система є

невід'ємним елементом дієвого функціонування фінансового ринку та національної економіки. Тож, узагальнення будь-яких впливів із визначення напрямів розвитку банківської системи неможливе без врахування загальної економічної динаміки досліджуваних питань, що знаходить своє підтвердження у працях різних науковців [1; 2; 3]. Саме це й визначає актуальність обраного напрямку дослідження, його теоретичну та практичну значимість.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Якщо узагальнити наявну множину публікацій різних авторів за обраним напрямком дослідження, то можна виділити:

по-перше, ті праці в яких визначаються різноманітні питання щодо покращення існуючого стану функціонування банківської системи як в цілому, так й з урахуванням окремих груп банків,

по-друге, праці, що безпосередньо торкаються обґрунтування засад управління банківською системою, формування впливів з її розвитку та врахування попереджень щодо виникнення непередбачених та небажаних подій у розвитку банківської системи.

В якості прикладу наукових досліджень за першим, із вказаних вище, напрямів обраного дослідження, можна вказати роботи В. Коваленко, О. Коренева, К. Черкашина, О. Крухмаль, де, зокрема, розглядається діяльність банків другого рівня з урахуванням загального поточного стану розвитку вітчизняної банківської системи [4]; В. Гесця, де надається аналіз впливів з боку іноземного капіталу щодо сталості функціонування вітчизняної банківської системи [5]; Т. Слюніної, С. Бережного, В. Ляшенко, де визначаються питання доцільності наявної чисельності різних банківських установ при формуванні вітчизняної банківської системи та її ефективного функціонування з погляду загальноекономічного розвитку країни [6].

Серед наукових робіт за іншим напрямком обраного дослідження за доцільним є визначення праць: А.С. Крикля, який зосереджує увагу на розвитку вітчизняної банківської системи в умовах розбалансування фінансових ринків та робить наголос на необхідності формування більш виважених управлінських рішень в умовах ймовірності поширення системних ризиків з приводу здійснення банківської діяльності [7]; І.І. Д'яконової, яка докладно розкриває окремі моделі та категорійний апарат з регулювання банківської системи [8]; С.М. Лобозинської, яка аналізує загальну концепцію з управління банківською системою, формування необхідних управлінських впливів з її розвитку [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на розгалуженість існуючих поглядів щодо управління розвитком вітчизняної банківської системи, все ж таки недостатньо опрацьованими залишаються питання із розкриття ключових принципів державного регулювання банківської системи, маючи на увазі множинність її взаємозв'язків з іншими сегментами фінансового ринку та вагоме значення не лише для різних секторів економіки, а й усіх членів сучасного суспільства.

Мета статті. В якості головної мети даної роботи за доцільними є визначення основних принципів державного регулювання банківської системи, де основними завданнями слід вважати розкриття та обґрунтування існуючої взаємодії між такими принципами.

Виклад основного матеріалу. Перш, ніж безпосередньо перейти до розгляду основних принципів державного регулювання банківської системи, необхідно звернути увагу на визначення категорії «принцип». Доцільність такого зауваження базується на розумінні та визначенні значення саме принципів в управлінні банківською системою, як головної мети даного дослідження.

З теоретичної точки зору категорія «принцип», яка в перекладі з грецької мови означає початок, та на суб'єктивному рівні характеризує основні положення, початковий пункт або керівництво до дій [10; 11]. Тож, сукупність принципів, зокрема, щодо розгляду економічних питань, розкриває низку основних положень щодо дієвості досліджуваних процесів, функціонування певних суб'єктів господарювання тощо. Тобто, саме розкриття принципів, у підсумку, визначає змістовність досліджуваного питання, можливість його

розуміння, формування впливів щодо його можливого розв'язку. Відтак, не випадково, торкаючись змісту функціонування банківської системи, S.C. Dow підкреслює, що принципи відповідного державного регулювання дозволяють змістовно визначити ринкові умови розвитку банківської системи на фоні існування ймовірних завад у внутрішньому та зовнішньому середовищі здійснення банківської діяльності [12].

Таким чином, можна стверджувати, що принципи державного регулювання банківської системи є тим набором норм, правил, умов, який дозволяє не лише змістовно розкрити сутність такого регулювання, а й визначити в цілому напрями розвитку банківської системи.

При цьому, ключові принципи державного регулювання банківської системи визначаються, наприклад відповідно до дослідження А. Рот, А. Захарова, Я. Миркина, Р. Бернарда, П. Баренбойма, Б. Борна [13], у вигляді:

забезпеченості та дотримання інтересів всіх учасників процесу здійснення (ведення) банківської діяльності;

рівного доступу до інформації;

прозорості ринку банківських послуг;

беззаперечного дотримання та виконання вимог регулятора.

Поряд з цим, більш розгорнуте визначення принципів державного регулювання банківської системи можна знайти у дослідженнях Є.Ю. Мордань [14], І.І. Д'яконової [8], С.М. Лобозинської [9], О.П. Орлюк [15], які роблять наголос на:

законності сформованих впливів у сфері державного регулювання банківською системою до існуючої нормативно-правової бази;

цілеспрямованості банківського регулювання;

когерентності та транспарентності прийнятих рішень;

збалансованості інтересів усіх учасників процесу ведення банківської діяльності;

прозорості та адекватності отриманої та наданої інформації;

операційної незалежності щодо регулювання банківської діяльності;

відповідальності за прийняті рішення та наслідки щодо їх втілення, порушення встановлених норм.

Варто зазначити, що окремі науковці при визначенні та розкритті принципів державного регулювання банківської системи виходять, передусім, із самого процесу здійснення банківської діяльності, що й визначає істотні перетини таких принципів з погляду різних дослідників. В цілому, це є об'єктивним фактом, який не викликає жодних сумнівів. Проте, також варто розуміти, що державне регулювання банківської системи здійснюється під впливом різних чинників, де ключове значення відіграє то й факт, що банківська система, як було відмічено раніше, є складовою частиною загальнофінансового ринку, значимою інституцією функціонування та розвитку держави.

Відтак, при визначенні принципів державного регулювання банківської системи, варто враховувати наявність цілої множини взаємних впливів, які утворюються внаслідок взаємодії банківської системи з іншими складовими частинами загального процесу виникаючих з цього приводу взаємовідносин. Тобто, до раніше згаданих принципів державного регулювання банківської системи слід додати, насамперед, принцип вибору, який, зокрема сприяє підвищенню дієвості банківської системи в умовах існування підвищених ризиків

на фінансових ринках за рахунок можливості вибору із можливих нормативних вимог тих, які найбільш дозволяють протидіяти окремим різновидам ризикоформуєчих факторів, виникаючих в окремі періоди часу на всьому циклі існування конкретної банківської системи. Прикладом застосування такого принципу, щодо державного регулювання банківської системи, є встановлення коридорів з дотримання рівнів ліквідності банку, а не фіксованих значень таких нормативів.

Водночас з цим, ґрунтовність множинного врахування різноманітних впливів щодо узагальнення принципів державного регулювання банківської системи підкреслюється, зокрема, й з погляду загальноєвропейських базельських угод щодо здійснення та регулювання банківської діяльності. Так, спочатку головна ідея «Базель I» полягала в стандартизації регулятивних положень за принципом – «однаковий ризик, однакові правила, однаковий капітал», головна ідея «Базель II» розширювала ідею «Базель I», а вже «Базель III» доповнюється вимогами до нормативів ліквідності [16; 17]. Тобто, ми маємо чітку динаміку розширення принципів державного регулювання банківської системи за системою «Базель» – від безпосереднього врахування, насамперед, тільки банківської діяльності на основі врахування банківського капіталу, до можливості здійснення такої діяльності в умовах зовнішнього оточення, відображення чого і є різні нормативи ліквідності. ґрунтовність такого зауваження визначається тим, що банківський капітал узагальнює, перш за все, рухомість внутрішніх та вхідних фінансових потоків банківської системи, а нормативи ліквідності, можна вже розглядати як прояв рухомості внутрішніх, вхідних та вихідних фінансових потоків банківської системи.

Враховуючи важливість базельських угод, деякі з дослідників дотримуються, насамперед, принципів, які й визначаються за такими угодами. Наприклад, А. Demirgüç-Kunt, E. Detragiache, T. Tressel, J. R. Barth, Jr G. Caprio, R. Levine визначають за доцільним при визначенні принципів державного регулювання банківської системи зосередитися на [17; 18]:

- нормативних обмеження встановлених для банківської діяльності;
- дотриманні положень внутрішньої діяльності окремих банків;
- страхуванні вкладів;
- дотриманні стандартів резервування;
- принципу диверсифікації банківських ресурсів.

Тож, можна говорити проте, що зазначене торкається, перш за все, принципів регулювання діяльності банківської системи з погляду окремих банків. Звісно, що такі принципи є важливими для стійкого функціонування банківської системи, але врахування лише їх є явно недостатніми. І це визначається тим, що, як було вказано вище, банківська система є невід'ємною складовою фінансово ринку та значимою інституцією держави. Виходячи з цього до групи принципів державного регулювання банківською системою слід додати ті, які торкаються забезпечення:

- фінансової стабільності не лише банківської системи, але й на фінансових ринках;
- прийнятної рівня захисту інтересів усіх учасників та споживачів різноманітних фінансових послуг; сталого розвитку держави в цілому.

Відтак наведене вище, обумовлює визначити групу принципів державного регулювання банківської системи, які торкаються безпосередньо ін-

ших учасників процесу банківської діяльності як складової діяльності на фінансових ринках в цілому, а не лише тільки окремих банків та банківської системи. Тож серед відповідних принципів державного регулювання банківської системи, до вказаних вже вище, варто додати:

ефективне використання фінансових ресурсів, які знаходяться у вільному доступі на ринку та відповідних інструментів щодо регулювання таких процесів;

прозорість діяльності на різних сегментах фінансового ринку, що є запорукою вільного доступу до інформації;

відповідальність органів фінансової організації руху різних фінансових потоків.

Водночас з цим, з метою поєднання різних груп принципів, важливою ознакою є їх взаємозалежність та взаємозв'язок, що можливе на основі застосування ще одного різновиду принципів державного регулювання банківської системи, де ключовим слід визначити стимулювання організації та самоорганізації різних учасників фінансового ринку та процесу з ведення банківської діяльності. Доцільність розкриття такої групи принципів (яку можна назвати як об'єднуюча група застосованих принципів у сфері державного регулювання банківської діяльності) визначається відповідно до підкреслення важливості врахування антициклічного фінансового регулювання у сфері управління фінансовими ринками, що є одним із фундаментальних принципів зазначеного різновиду регулювання [19]. Така увага до антициклічного фінансового регулювання визначається тим, що головна мета такого регулювання полягає у попередженні та зменшенні системного ризику у сфері фінансової діяльності, до якої й відноситься зокрема банківська діяльність [19, с. 31]. Відтак, важливим виявляється не лише стимулювання організації та самоорганізації різних учасників фінансового ринку та процесу, а й їх відносна незалежність (зокрема, операційна), проявом чого може бути встановлення не абсолютних регуляторних вимог до окремих нормативів та показників банківської діяльності, а їх інтервальні обмеження. Це надає можливість змінювати умови ведення, зокрема банківської діяльності, з погляду окремих банків і кредитних установ банківської системи в цілому відповідно до можливостей їх розвитку та умов функціонування.

Отже, загалом сукупність різних принципів з державного регулювання банківської системи можна визначити за такими ознаками як:

принципи безпосередньо впливу на дієвість банківської системи, які засновані на формуванні впливів щодо забезпечення стійкості процесів здійснення банківської діяльності у розрізі окремих її напрямів;

принципи, які торкаються безпосередньо інших учасників процесу банківської діяльності, а не лише тільки банківської системи та визначають умови розвитку окремих сегментів фінансового ринку та держави, зокрема у сфері грошово-кредитної політики, валютної політики та інфляційної політики;

об'єднуючих принципів, які забезпечують взаємодію між різними сегментами фінансового ринку щодо державного регулювання банківської системи.

При цьому підкреслимо, що наведені вище ознаки досліджуваних принципів, визначають, перш за все, базові принципи з державного регулювання банківської системи. Разом з цим,

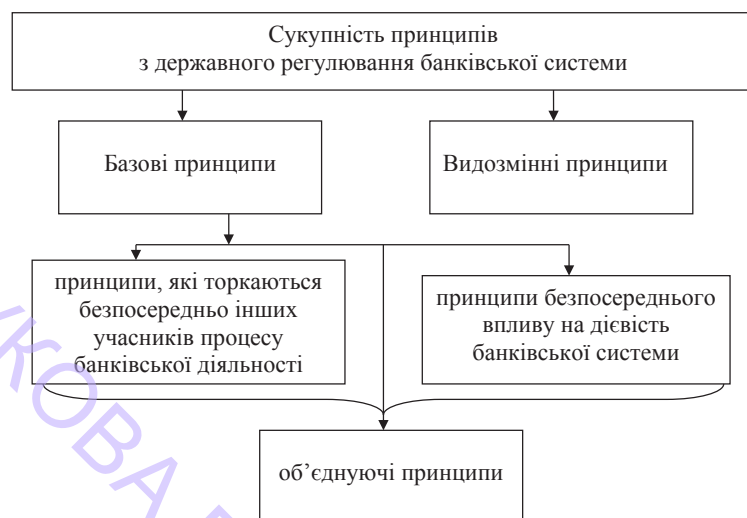


Рис. 1. Структурованість множини принципів з державного регулювання банківської системи

до розглянутих ознак застосованих принципів з державного регулювання банківської системи можна віднести й ту ознаку, яка визначає так би мовити додаткові принципи, тобто ті принципи, які можуть бути запроваджені (видозміннені), наприклад, внаслідок зміни ринкової кон'юнктури щодо можливостей залучення вільних фінансових ресурсів, умов ведення банківської діяльності загострення економічної ситуації. В якості прикладу видозмінного принципу щодо державного регулювання банківської системи, зокрема можна назвати то й же принцип вибору, який загалом може бути й скасовано як виняток під час загострення економічної ситуації на фоні обмеженого доступу до джерел зовнішніх фінансових ресурсів. Тож загалом структурування множини принципів з державного регулювання банківської системи можна подати відповідно до рис. 1 (власна розробка).

При цьому відмічена структурованість множини принципів з державного регулювання банківської системи дозволяє запроваджувати різнопланові впливи відповідно до визначення окремих рівнів з регулювання банківської системи. Тобто, зазначені різновиди принципів надають змогу не лише структурувати різні принципи з державного регулювання банківської системи, а й визначити змістовність відповідного регулювання в розрізі ключових напрямів ведення банківської діяльності, які визначаються як до окремих секторів загального фінансового ринку, так й різних інституційних утворень, які діють на рівні держави, галузей національної економіки.

Зазначені різновиди принципів надають змогу не лише структурувати різні принципи з державного регулювання банківської системи, а й визначити змістовність відповідного регулювання в розрізі ключових напрямів, які визначаються як до окремих секторів загального фінансового ринку, так й різних інституційних утворень, які діють на рівні держави, галузей національної економіки.

Висновки і пропозиції. Таким чином, в роботі надано аналіз запроваджених принципів щодо забезпечення державного регулювання банківської системи. При цьому визначено, що сукупність таких принципів може бути структурована, відповідно, до безпосереднього та опосередкованого впливу на дієвість банківської системи. Разом з цим також зазначено на тому, що відмічена структурованість принципів державного регулювання банківської системи дозволяє більш ґрунтовно розкрити змістовність відповідного регулювання. Тож саме змістовне розкриття державного регулювання банківської системи й може бути вказано в якості подальшого напрямку дослідження.

Список літератури:

1. Корнєєв В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках. Монографія / В.В. Корнєєв. – К. : НДФІ, 2003. – 376 с.
2. Kuzemin O. Analysis of Spatial-temporal Dynamics in the System of Economic Security of Different Subjects of Economic Management / O. Kuzemin, V. Lyashenko // International Journal «Information Technologies and Knowledge» – 2008. – Vol.2. – № 3. – P. 234–238.
3. Карчева Г.Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / Г.Т. Карчева. – НАН України; Інститут економіки та прогнозування. – К., 2012. – 520 с.
4. Банківська система України / В. В. Коваленко, О. Г. Коренєва, К. Ф. Черкашина, О.В. Кружмаль. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.
5. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України / В. Геєць // Дзеркало тижня. – 2006. – Т. 26. – №. 605. – С. 8–14.
6. Слюніна Т.Л. Розвиток вітчизняної мережі банківських установ: особливості та регіональні аспекти / Т.Л. Слюніна, Є.В. Березний, В.В. Ляшенко // Вісник ХНУ ім. ВН Каразіна. Економічна серія. – 2007. – №. 755. – С. 84–88.
7. Криклій А.С. Банківська система України в умовах розбалансування фінансових ринків: реалії та очікування / А.С. Криклій // Економіка та держава. – 2008. – №. 4. – С. 20–22.
8. Д'яконова І.І. Державне регулювання банківської діяльності: вивчення моделей, обґрунтування категорійного апарату / І.І. Д'яконова // Вісник Української академії банківської справи. – 2007. – № 2(23). – С. 9–16.
9. Лобозинська С.М. Державне регулювання банківської системи України / С.М. Лобозинська. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – 416 с.
10. Лебедев С.А. Философия науки: Словарь основных терминов / С.А. Лебедев. – М. : Академический Проект, 2004. – 320 с.
11. Начала современного естествознания: тезаурус / В.Н. Савченко, В.П. Смагин. – Ростов н/Д.: Феникс, 2006. – 336 с.
12. Dow S. C. Why the banking system should be regulated / S. C. Dow // The Economic Journal. – 1996. – P. 698–707.
13. Основы государственного регулирования финансового рынка. Зарубежный опыт / А. Рот, А. Захаров, Я. Миркин, Р. Бернард, П. Баренбойм, Б. Борн. – М. : Юридический Дом Юстициформ, 2002. – 411 с.
14. Мордань Є.Ю. Організація механізму регулювання банківської системи [Електронний ресурс] / Є.Ю. Мордань // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки» / Економіка. Управління. Інновації: електронне наукове фахове видання. – 2013. – № 2 (10). – Режим доступу ^ http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_53.pdf.
15. Орлюк О.П. Банківська система України. Правові засади організації / О.П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 240 с.
16. Santos J.A.C. Bank capital regulation in contemporary banking theory: A review of the literature / J. A. C. Santos // Financial Markets, Institutions & Instruments. – 2001. – Vol. 10. – №. 2. – P. 41–84.

17. Demirgъz-Kunt A. Banking on the principles: Compliance with Basel Core Principles and bank soundness / A. Demirgъz-Kunt, E. Detragiache, T. Tressel // Journal of Financial Intermediation. – 2008. – Vol. 17. – №. 4. – P. 511–542.
18. Barth J. R. Bank regulation and supervision: what works best? / J. R. Barth, Jr G. Caprio, R. Levine // Journal of Financial intermediation. – 2004. – Vol. 13. – №. 2. – P. 205–248.
19. The fundamental principles of financial regulation / M. Brunnermeier, A. Crocket, C. Goodhart, M. Hellwig, A. D. Persaud, H. Shin. – ICMB, 2009. – 68 p.

Погореленко Н. П.

Харьковский институт банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины

Гойхман М. И.

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития
Национальной академии наук Украины

ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Резюме

Определена важность рассмотрения принципов государственного регулирования банковской системы. Раскрыта структурированность совокупности внедренных принципов для определения государственного регулирования банковской системы.

Ключевые слова: нормативы, регулирование, принципы, государственное управления, банковская система, финансовый рынок, национальная экономика.

Pogorelenko N. P.

Kharkov Institute of Banking
University of Banking of the National Bank of Ukraine

Goihman M. I.

Research Center for Industrial Problems of Development
National Academy of Sciences of Ukraine

PRINCIPLES OF STATE REGULATION BANKING SYSTEM

Summary

Identified the importance of considering the principles of state regulation of the banking system. Discloses a structured set of principles for the determination of embedded controls on the banking system.

Key words: standards, regulations, guidelines, public administration, banking system, financial markets, the national economy.

УДК 336.1

Табенська Ю. В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

**ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ МИТНИХ ОРГАНІВ**

Досліджено підходи щодо ідентифікації ризиків внутрішнього контролю митних органів, засади формування системи внутрішнього фінансового контролю центральних органів виконавчої влади.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, внутрішній контроль, аудит ефективності використання бюджетних коштів.

Постановка проблеми. Державний фінансовий контроль є ключовою функцією управління державними фінансами, за допомогою якої забезпечується функціонування фінансової системи. Ускладнення економічних процесів і наслідки світової фінансової кризи викликають необхідність пошуку нових підходів до здійснення фінансового контролю. На сьогодні фахівцями і практиками визнано, що існує необхідність розвитку системи державного фінансового контролю з огляду на об'єктивну потребу створення відповідної протитаги існуючим загрозам у фінансовій системі, зокрема щодо зменшення обсягів та кількості бюджетно-фінансових зловживань та злочинів;

покращення рівня фінансової дисципліни у використанні бюджетних коштів; забезпечення надходжень до бюджету податків, зборів та обов'язкових платежів; посилення відповідальності учасників бюджетного процесу та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі останніми науковими розробками авторів І. Стефанюка, І. Дрозд, О. Лебедева, С. Бардаш, О. Репетько, І. Басанцова, С. Булгакової, В. Шевчука, О. Барановського, О. Чечуліної приділяється значна увага розвитку державного внутрішнього фінансового контролю у централізованій формі (виконуваний Державною фінансовою інспекцією) та децентралізованій формі (у вигляді

внутрішнього контролю та аудиту, здійснюваного центральними органами виконавчої влади).

Такий підхід продовжує сучасні європейські дослідження, викладені перш за все в роботі Роберта де Кьонінга, інших зарубіжних науковців, які, вирішуючи питання дублювання функцій контролюючих органів, підвищення їх незалежності, дійшли до висновку щодо необхідності посилення в органах державної влади саме внутрішнього контролю.

Теоретичне обґрунтування місця і значення, ефективного поєднання форм та видів контролю в ринковій економіці вперше надав у своїй монографії В.О. Шевчук. Запропонувавши парадигму контролю господарських систем в суспільстві з перехідною економікою, він довів існування зворотних зв'язків під час здійснення контрольних дій в системі контролю.

Дрозд І.К., продовжуючи вивчення функціонування систем контролю в ринковій економіці, розвинула теорію методології ідентифікації ризику та антикризової стратегії внутрішнього контролю, заснованої на реалізації концепції COSO, а також особливості контролю місцевих органів влади з використанням аудиту ефективності бюджетів та державних програм.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Погоджуючись з висновками І.М. Дрозд і М.В. Гуцько щодо необхідності зміни пріоритетів державного контролю, поглибимо напрямком контролю за ефективним та раціональним використанням бюджетних коштів із застосуванням аудиту ефективності. І.Б. Стефанюк надає ґрунтовне пояснення поняття аудиту ефективності з точки зору його особливості як нової форми контролю, яка не знайшла свого широкого застосування під час внутрішнього контролю у вітчизняній практиці.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є теоретичне обґрунтування необхідності запровадження контрольних процедур європейського зразка з урахуванням процедури ідентифікації ризиків під час митного оформлення як елемент методичного інструментарію аудиту ефективності.

Виклад основного матеріалу. Проголошення державного суверенітету і незалежності України обумовило нагальну потребу в забезпеченні належного захисту економічних інтересів української держави.

Указом Президента України від 11 грудня 1991 р. «Про утворення Державного митного комітету України» створено центральний орган державного управління у галузі митної справи – Державний митний комітет України. Основним завданням Держмиткому було визначено забезпечення захисту економічної безпеки України, додержання законодавства про митну справу, здійснення митного контролю та оформлення.

Відповідно до Указу Президента України від 29 листопада 1996 р. «Про Державну митну службу України» здійснено кардинальну реорганізацію структури митної системи України, змінено принцип її побудови та управління з територіального на регіональний. На базі ліквідованого Державного митного комітету України утворено Державну митну службу України як центральний орган виконавчої влади, діяльністю якої спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Держмитслужба України входить до системи органів виконавчої влади та утворюється для реалізації державної політики у сфері державної митної справи. Митні органи мають права і несуть

обов'язки податкових органів із стягнення податків і зборів під час переміщення товарів через митний кордон.

У 2002 р. Верховною Радою України прийнято Митний кодекс, який закріпив в національному законодавстві основні положення ряду міжнародних конвенцій та угод з питань митної справи та митного контролю. Затвердження нової редакції Митного кодексу від 13.03.2012 № 4495-VI наблизило Україну в частині виконання повноважень митної служби до світових стандартів та норм, відповідно до яких прописані і контрольні функції в сфері державних фінансів. Призначенням митної служби України є створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення безпеки суспільства, захист митних інтересів України. (Стаття 544 Митного кодексу України). Відповідно до поставленої мети, кодексом визначено основні завдання Державної митної служби України засвідчує належність більшості з них до сфери фінансового контролю. Проте специфіка об'єктів, щодо яких здійснюється контроль, таких як зовнішньоекономічна діяльність, товари, транспортні засоби комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон, митні платежі, зобов'язання, передбачених міжнародними договорами та ін. потребує налагодження системи внутрішнього контролю, яка спільно з діяльністю підрозділу внутрішнього аудиту забезпечувала б виконання мети діяльності митних органів.

Дії Департаменту митної справи Міністерства доходів і зборів України відповідно до покладених на неї завдань митного контролю полягають в:

- організації та контролі діяльності митних органів;
- забезпеченні своєчасного і повного внесення до державного бюджету коштів від податків, зборів (обов'язкових платежів), справляння яких згідно із законодавством покладено на митні органи;
- організації та контролі відповідно до законодавства проведення митними органами дізнання у справах про контрабанду;
- здійсненні в межах своєї компетенції державної політики у сфері охорони державної таємниці, контроль за забезпеченням охорони державної таємниці у системі митних органів України.

Якщо у попередній редакції Митного кодексу України у окремому розділі було визначено поняття, організацію, процедури митного контролю, то у чинній нормі такі контрольні повноваження розглянуті відповідно до певних підконтрольних об'єктів, яким присвячено кожний розділ кодексу та у окремому розділі XI «Митний контроль». Митному контролю підлягають всі товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України. Визначено форми митного контролю, такі як перевірка документів та відомостей, митний огляд, облік товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, усне опитування громадян та посадових осіб підприємств, перевірка системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які відповідно до законів справляються при цьому, огляд території та приміщень, де знаходяться товари, що підлягають митному контролю.

Визнанням зрослого авторитету митних органів стало обрання її у 1997 р. до складу Фінансового комітету Всесвітньої митної організації, а у 1998 р. – до складу Політичної комісії цієї організації.

17 травня 2002 р. Україна приєдналась до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів (Женевська конвенція), що сприяло спрощенню митних процедур.

Пріоритетними напрямками вдосконалення контрольних дій із забезпечення повноти справляння податків є впровадження заходів з посилення контролю за правильністю визначення митної вартості, класифікації та країни походження товару. Загальні підходи до такої оцінки також визначені Митним кодексом (Розділ III).

В Україні створено систему державних органів, які наділені відповідними повноваженнями щодо здійснення заходів стосовно перевірки дотримання валютного законодавства. Валютний контроль, що здійснюється митними органами – це побудована на основі митних органів держави система контролю за валютними операціями, що здійснюються резидентами та нерезидентами у зв'язку з їх зовнішньоекономічною діяльністю.

Для покращення роботи щодо контролю за експортними операціями спільно з Державною податковою службою України запроваджено Порядок взаємодії митних і податкових органів при здійсненні державного контролю за експортом окремих видів товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Указом Президента України від 24.12.12 р. № 726/2012 утворено Міністерство доходів і зборів України шляхом реорганізації Державної митної служби України та Державної податкової служби України. Після реорганізації обидва відомства працюють у звичному режимі.

Зупинимось більш детально на спільній роботі цих двох контрольних органів, які спільно вирішують питання наповнення фінансовими ресурсами доходної частини бюджету через вдосконалення державного контролю за здійсненням експортних операцій з окремими видами товарів, профілактики порушень митного та податкового законодавства при здійсненні таких операцій, недопущення нанесення збитків державі шляхом застосування фіктивних та сумнівних експортних операцій з метою безпідставного відшкодування з державного бюджету податку на додану вартість при експорті товарів.

Так, відповідно до Порядку взаємодії митних і податкових органів при здійсненні державного контролю за експортом окремих видів товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності організована інформаційна взаємодія щодо експортних операцій з окремими видами товарів та проведення спільних заходів за конкретною експортною операцією. При цьому враховуються критерії ризику, які впливають на обсяг, зміст та кількість контрольних дій, які застосовуються при митному огляді товарів. Компоненти системи внутрішнього контролю ідентифікація, оцінка ризиків та способи реагування на системи/ризик управління ризиками у кожному центральному органі виконавчої влади формуються індивідуально, враховуючи специфіку основних процесів такого органу влади. Імплементация сучасних елементів контролю здійснена з метою підвищення ефективності роботи митних органів за рахунок упровадження методів управління ризиками, у тому числі аналізу ризиків із використанням інформаційних технологій.

Згідно з Порядком здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками в митних органах розроблено єдиний підхід до здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів

з управління ризиками в митних органах нашої держави в системі внутрішнього контролю. Урахування особливостей управління та структури митної служби відобразилося у методичних підходах розрахунку профілю ризику, як сукупності відомостей про області, індикаторів ризику та заходів, необхідні для запобігання або мінімізації ризиків, в якому було виокремлено регіональний профіль ризику, який наповнюється митницями і застосовується в кожній митниці у межах визначених нею значень індикаторів ризику. Для застосування в системі внутрішнього контролю використовують кількісні параметри ступеня ризику та центральний профіль ризику, який наповнюється структурним підрозділом Департаменту митної справи Міністерства доходів і зборів України чи спеціалізованим митним органом в межах компетенції і застосовується у всіх митницях.

Аналіз, виявлення та оцінка ризиків, розроблення і реалізація практичних заходів з управління ризиками, аналіз результатів та коригування вжитих заходів здійснюються митними органами та їх структурними підрозділами в межах компетенції, зокрема підрозділами, які здійснюють або організують, координують здійснення:

- митного контролю та виконання митних формальностей;
- перевірки правильності класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД;
- перевірки правильності визначення країни походження товарів;
- перевірки правильності визначення митної вартості товарів;
- справляння митних платежів, контролю правильності обчислення, своєчасності та повноти їх сплати;
- застосування передбачених законом заходів митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, здійснення контролю за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та громадянами встановлених законодавством заборон та обмежень щодо переміщення окремих видів товарів через митний кордон України;
- заходів щодо недопущення переміщення через митний кордон України товарів, на які встановлені заборони та/або обмеження щодо переміщення через митний кордон України, а також товарів, які не відповідають вимогам якості та безпеки;
- контролю за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України;
- сприяння захисту прав інтелектуальної власності, вжиття заходів щодо запобігання переміщенню через митний кордон України товарів з порушеннями охоронюваних законом прав інтелектуальної власності;
- запобігання та протидії контрабанді, боротьби з порушеннями митних правил;
- контролю діяльності підприємств, які надають послуги з декларування товарів, перевезення та зберігання товарів, що переміщуються через митний кордон України чи перебувають під митним контролем, та здійснюють інші операції з такими товарами;
- контролю за доставкою зазначених товарів до митного органу призначення;
- документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи;
- аналізу та управління ризиками з метою визначення форм та обсягів митного контролю;

• ведення митної статистики та обміну даними митної статистики з митними органами інших країн.

Митні та податкові органи взаємодіють у питаннях пов'язаних із вексельною формою сплати ПДВ на імпортовані товари, ввезенням товарів у статутні фонди підприємств з іноземними інвестиціями, ввезенням (вивезенням) товарів у режимі переробки на митній території України за межами митної території України, поданням інформації з бази ризиків про діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, іншими випадками передбаченими чинним законодавством України.

Форми взаємодії митних та податкових органів, під час яких реалізуються контрольні повноваження відповідно до цілей діяльності центрального органу виконавчої влади передбачають:

– обмін інформацією, яка становить взаємний інтерес, про обсяги експортно-імпортних операцій, джерела придбання товарів, іншою інформацією щодо діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

– створення спільних робочих груп для відпрацювання конкретних фактів пов'язаних з незаконним обігом товарів, завищенням (заниженням) вартості товарів при їх ввезенні (вивезенні) на митну територію України, безпідставним застосуванням пільг із сплати податків при імпорті та експорті товарів. Здійснення контролю по імпортованим товарам, митне оформлення яких здійснюється із застосуванням податкового векселя.

– планування та проведення спільних чергових та позачергових перевірок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

– аналіз умов і причин, що сприяють порушенню законодавства, внесення пропозицій щодо їх усунення до відповідних міністерств та інших центральних органів виконавчої влади.

– здійснення заходів з погашення податкового боргу платників податків.

Державна митна політика є одним із важливіших засобів регулювання зовнішньоекономічної діяльності й покликана захищати національні інтереси та забезпечувати стабільність у формуванні надходжень до бюджету. Для цього встановлено систему митних органів, яку складають спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері митної справи; регіональні митниці та митниці.

Незважаючи на позитивні зрушення, які відбулися у митно-тарифному регулюванні після вступу України до Світової організації торгівлі, запровадженні нових сучасних норм Митного кодексу, спрямованих на спрощення митних процедур та посилення митного контролю, діяльність Департаменту митної справи Міністерства доходів і зборів України потребує реформування щодо запровадження дієвого внутрішнього контролю відповідно до вимог Постанови Кабінету Міністрів України № 1001. Внутрішній контроль, побудований на засадах європейських норм та концепції COSO II здатні, за оцінками експертів та кращої світової практики оперативно реагувати на неправильні застосування митних норм, протистояти як явищам нецільового та неефективного управління.

Висновки і пропозиції. Таким чином, за результатами проведеного дослідження встановлено фактори, які впливають на дієвість функціонування механізму внутрішнього контролю у системі органів центральної виконавчої влади, що дало змогу окреслити сукупність завдань, які потребують вирішення.

З огляду на зазначене, важливим є вдосконалення методологічних засад державного фінансового контролю, посилення рівня координації органів контролю, розширення внутрішніх комунікаційних каналів використання та обміну інформацією, впровадження сучасних інформаційних технологій, формування системи управління якістю, вдосконалення інструментарію та показників ефективності та результативності фінансового контролю.

Система державного фінансового контролю постійно вдосконалюється та адаптується до структурних перетворень економіки. Водночас важливим є подальший розвиток інституційних засад аудиту ефективності в центральних органах виконавчої влади, покращення рівня фінансового забезпечення функціонування системи внутрішнього та зовнішнього контролю, проведення підвищення кваліфікації та якісної підготовки кадрів для органів фінансового контролю, вдосконалення моніторингу діяльності контролюючих органів для оцінки її результатів та життя відповідних заходів.

Необхідним є підвищення дієвості превентивного контролю з метою попередження бюджетних правопорушень в процесі виконання державного та місцевих бюджетів.

Список літератури:

1. Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 4 жовтня 2011р. № 1247. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>.
2. Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету міністрів України від 28 вересня 2011р. № 1001. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011-%D0%BF>.
3. Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158-р. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0417506-08>.
4. Внутрішній контроль та аудит у секторі державного управління України та європейський досвід [Текст] / П.П. Андреев, Л.В. Гізатуліна, І.К. Дрозд, та ін. – К. : Кафедра, 2011. – 120 с.

Табенская Ю. В.

Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ КАК ЭЛЕМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Резюме

Исследованы подходы к идентификации рисков внутреннего контроля таможенных органов, основы формирования системы внутреннего финансового контроля центральных органов исполнительной власти.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, внутренний контроль, аудит эффективности использования бюджетных средств.

Tabenska J. V.

Chernivtsi Trade and Economics Institute
Kyiv National Trade and Economic University

THE HAZARDS' IDENTIFICATION AS A PART OF STATE INTERNAL FINANCIAL CONTROL OF CUSTOM SERVICES

Summary

Improved approaches to systematization of functions of internal control and audit of customs authorities, methodological principles of formation of the system of internal financial control central authorities.

Key words: state financial control, internal control, audit efficiency of budgetary funds.

УДК 336.144(072)

Титарчук І. М.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена обґрунтуванню напрямів удосконалення бюджетного планування. Досліджено сучасний механізм бюджетного планування в Україні, високремлено основні проблемні питання у цій сфері. Запропоновано шляхи оптимізації бюджетних процесів шляхом модернізації бюджетного планування.

Ключові слова: бюджет, модернізація, бюджетне планування, бюджетний процес, концепція реформування місцевого самоврядування.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах економічного розвитку, що характеризується обмеженістю фінансових ресурсів, які держава здатна спрямувати на економічне зростання, особливої актуальності набувають питання вдосконалення процесу бюджетного планування та програмно-цільового методу формування бюджету. Модернізація бюджетного планування дозволить посилити важелі бюджетної політики як інструмента підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематикою даного питання займалися такі зарубіжні вчені: Дж.М. Кейнс, А.В. Паретто, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, В. Танзі; серед українських вчених слід відмітити наукові роботи В. Андрущенко, О. Василика, І. Луніної, О. Молдован, В. Опаріна, Ю. Пасічника, А. Соколовської, В. Федосова, І. Чугунова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас обмеженість бюджетних ресурсів та їх неефективне витрачання, збільшення касового розриву між надходженням та використанням фінансових ресурсів держави, невиконання завдань бюджетної реформи актуалізують необхідність удосконалення бюджетного процесу з використанням новітніх інформаційних та інших технологій.

З огляду на це, мета даної статті полягає у висвітленні сучасних методів бюджетного планування та обґрунтування можливих шляхів модернізації бюджетного процесу та загальної оптимізації фінансових потоків бюджету.

Виклад основного матеріалу. Зараз термін модернізація використовується практично у всіх областях діяльності людини, означаючи удосконалення, поліпшення якогось процесу, сфери діяльності і т.д. Суть модернізації – оновлення або створення нових інституцій, що формують умови для перетворення міжлюдських стосунків у сфері політичних, правових, економічних, суспільних відносин на сучасних засадах визнання принципів демократії, верховенства права та прав людини, ринкової економіки, соціальної держави, ustalених міжнародних норм співіснування країн. В сфері бюджетотворення під модернізацією розуміють проведення прикладних досліджень задля оновлення засобів, що використовуються в бюджетному процесі, на основі найсучасніших технологій, що супроводжується проникненням новітніх розробок науки та техніки у бюджетну сферу.

Сутність бюджетного планування полягає у централізованому розподілі і перерозподілі у процесі складання і виконання бюджету сукупного суспільного продукту і НД по всіх ланках бюджетної системи і по всіх видах фінансових планів на

основі державного плану соціально-економічного розвитку України. Тобто це комплекс організаційно-технічних, методичних заходів з визначення доходів і видатків бюджетів на всіх стадіях бюджетного процесу. Види бюджетного планування наведені на рис. 1.

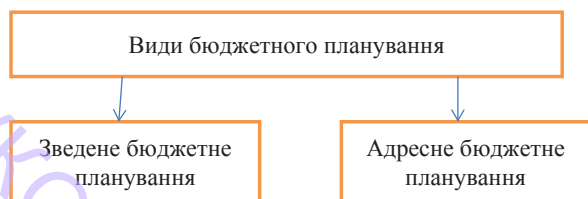


Рис. 1. Види бюджетного планування в Україні

При зведеному бюджетному плануванні виконуються комплексні розрахунки за макроекономічними показниками. Адресне планування направлене на встановлення конкретних зв'язків бюджету з усіма фінансовими планами.

Основними завданнями бюджетного планування є:

- забезпечення необхідних макроекономічних пропорцій розвитку держави;
- виявлення реальних джерел надходжень за усіма напрямками та всіма платниками податків та зборів по всіх бюджетних рівнях;
- ефективність розподілення за напрямками та між регіонами бюджетних видатків;
- сприяння найбільш ефективного використання бюджетних коштів галузями народного господарства;
- забезпечення мінімального рівня соціальних потреб;
- утворення необхідних соціальних резервів, які використовуються на планові й позапланові заходи;
- передбачення в системі здійснення бюджетних платежів можливості прозорого бюджетного контролю.

Попри значні досягнення у формуванні багатьох важливих складових бюджетної системи, система бюджетного прогнозування та планування традиційно характеризується комплексом фундаментальних проблем.

В Україні відсутній чіткий зв'язок між державним та бюджетним плануванням. Це призводить до того, що програми соціально-економічного розвитку держави приймаються безвідносно до бюджетних можливостей, а бюджетне планування досить часто не враховує пріоритети соціально-економічної політики, які відображені у державних програмах. Більш того, уряд затверджує потенційно досить перспективні державні програми, проте фінансуванню підлягатимуть лише ті, що включені до бюджетних програм, які зафіксовані у законі України про державний бюджет на відповідний рік. Розрив між державним і бюджетним плануванням знижує ефективність і результативність економічної політики держави [1].

Станом на сьогоднішній день більшість розвинених країн світу перейшли на середньо – та довгострокове фінансове планування на всіх рівнях бюджетної системи. Наприклад, у Російській Федерації у 2004 р. проведено реформу бюджетного процесу, за допомогою якої здійснено перехід на 3-річне бюджетування з чітко узгодженими напрямками здійснення видатків державних і місцевих бюджетів [4]. Згідно з Бюджетним ко-

дексом України, показники проекту Державного бюджету України на бюджетний період, що настає за плановим, ґрунтуються на індикативних прогнозних показниках Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди (включаючи індикативні прогнозні показники за бюджетними програмами, які забезпечують протягом декількох років виконання інвестиційних програм (проектів), у тому числі тих, що здійснюються із залученням державою кредитів (позик) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій) [1]. Але фактично середньострокове планування носить суто декларативний характер через відсутність методології формування середньострокових показників планування бюджету. На рівні ж місцевих бюджетів в Україні воно практично не застосовується.

Також існує значний розрив між бюджетним прогнозуванням та плануванням (особливо середньостроковим) на різних рівнях державного управління. Якщо у західних країнах прогнозування лежить в основі планування, то в Україні [7]:

а) у короткостроковій перспективі прогнозування досить часто підпорядковане бюджетному плануванню, а не навпаки. Прикладом негативних наслідків такого підходу може бути державний бюджет 2009 року, коли для виконання плану фінансування бюджетних видатків був затверджений надмірно оптимістичний макроекономічний прогноз, що у кінцевому підсумку сформувало низку системних проблем в економіці;

б) у середньо- та довгостроковій перспективі прогнозування носить декларативний характер і не містить значної практичної цінності для розробників програмних документів соціально-економічного розвитку, оскільки прогнозні показники на середньострокову перспективу переглядаються у досить широкому діапазоні і тому не є реальними орієнтирами.

Характерною специфікою бюджетного процесу в сучасних умовах є систематичне порушення бюджетної дисципліни. Аналізуючи деякі стадії бюджетного процесу в Україні (підготовка проекту бюджету, розгляд та ухвалення проекту бюджету Верховною Радою України), можна констатувати факт недотримання термінів ухвалення бюджету Верховною Радою України. Навіть у разі формального своєчасного першого подання проекту терміни розгляду і прийняття бюджету виходили за законодавчо встановлені строки (табл. 1). Наприклад, бюджет 2014 року був прийнятий без головування, за 4 хвилини і без обговорення.

Закон про Державний бюджет України слід вважати прийнятим несвоєчасно у разі, якщо його прийнято після 1 грудня року, який передувє плановому, тобто року, в якому він має регулювати формування, розподіл та використання фінансів. Таке твердження впливає із ч. 5 ст. 44 Бюджетного кодексу України, де зазначено, що Закон про Державний бюджет України приймається Верховною Радою України до 1 грудня року, що передувє плановому. Як бачимо з табл. 1, в сучасних умовах часто відбуваються порушення цієї норми. Незважаючи на такий досвід, законодавством не передбачено фактично ніякої відповідальності Верховної Ради України за таке прострочення. Крім того, вже прийняті бюджети неодноразово піддавались процедури секвестрування. Зокрема, 27 березня 2014 року Верховною Радою було здійснено секвестр Державного бюджету на 2014 рік [5]. Відповідно до внесених змін, доходи держбюджету в 2014 р. зменшено на 5,6%, видатки на

Таблиця 1
Фактичні дати бюджетного процесу в Україні*

Бюджетний рік	Подання проекту державного бюджету до Верховної Ради України	Ухвалення Закону України «Про Державний бюджет України»
2000	15 вересня 1999 р.	17 лютого 2000 р.
2001	15 вересня 2000 р.	7 грудня 2000 р.
2002	19 вересня 2001 р.	20 грудня 2001 р.
2003	14 вересня 2002 р.	26 грудня 2002 р.
2004	9 вересня 2003 р.	27 листопада 2003 р.
2005	14 вересня 2004 р.	23 грудня 2004 р.
2006	14 вересня 2005 р.	20 грудня 2005 р.
2007	21 вересня 2006 р.	19 грудня 2006 р.
2008	Н/д	28 грудня 2007 р.
2009	Н/д	26 грудня 2008 р.
2010	23 квітня 2010 р.	27 квітня 2010 р.
2011	14 грудня 2010 р.	23 грудня 2010 р.
2012	15 вересня 2011 р.	06 грудня 2011 р.
2013	3 грудня 2012 р.	04 грудня 2012 р.
2014	16 січня 2014 р. (друге читання)	16 січня 2014 р.

5,5% – до 436,8 млрд грн., граничний обсяг дефіциту зменшено на 4,1%.

Це свідчить про те, що програмно-цільовий метод бюджетного планування застосовується з некоректно обраною системою показників результативності. Систематично бюджетна резолюція дисонує зі змістом розробленого бюджету, хоча мала б бути концептуальним документом, що визначає пріоритети бюджетного планування.

За досліджуваний період головні показники бюджету демонстрували в динаміці зростання (табл. 2), а дефіцит бюджету перебував на рівні 3,6% від ВВП, що теж у межах допустимої норми, хоча чи враховано у цій цифрі проблеми Пенсійного фонду і НАК «Нафтогаз», сказати важко.

Як свідчать дані табл. 2, розмір валового внутрішнього продукту України у 2009 році його становив 913,3 млрд. грн., а у 2010 році ВВП зріс до 1083 млрд. грн. або на 19,7%. Зростання цього показника продовжилось також і у 2011 та 2012 рр. У 2013 та 2014 році динаміка надходжень у зведений бюджет України також свідчить про зростання (рис. 2).

Але, за даними Міжнародного валютного фонду, державні доходи бюджету 2013 року становлять близько 42% від ВВП країни. Це вище, ніж у середньому в Європі, де цей показник становить 40%, і значно вище, ніж середньосвітова частка держдоходів у ВВП – 32%. такий високий показник державного перерозподілу аномальний навіть на пострадянському просторі. У найближчій за

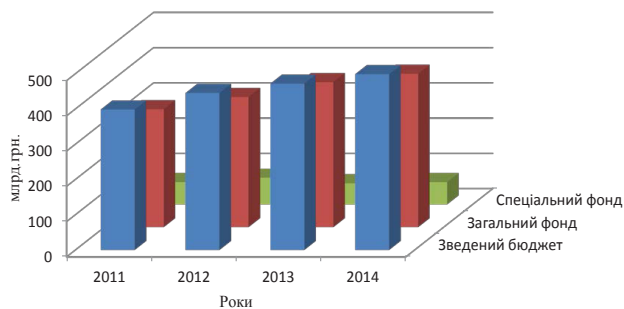


Рис. 2. Динаміка надходжень у зведеному бюджеті України (2013 р. позначено із затвердженими змінами) [6]

його рівнем до нас європейській пострадянській країні – Білорусі – держдоходи не перевищують 40% від ВВП – тобто середньоевропейського рівня. У середньому ж європейські пострадянські країни перерозподіляють через державні бюджети менш як 35% свого ВВП.

Для такої слабозвиненої держави, як Україна, настільки високий рівень частки держдоходів у ВВП абсолютно не характерний. Серед групи країн, позначених Світовим банком як Lower middle income, Україна (якщо не брати до розгляду низку малих тихоокеанських островів) посідає за цим показником друге місце після Республіки Конго. Середній же рівень перерозподілу ВВП через бюджет у цих країнах майже удвічі нижчий, ніж у нас – 26%.

За останніми прогнозами Мінекономрозвитку номінальний ВВП України на кінець 2014 року може становити 1524,2 млрд грн., хоча також існують розрахунки за якими ця цифра дорівнює 1574,3 млрд грн. МВФ прогнозує номінальний ВВП України в розмірі 1486 млрд гривень – це на 167 млрд менше за бюджетний прогноз у 1653 млрд гривень. Економічне зростання в Україні сьогодні являється нестійким. Світова економіка, від стану якої воно залежить, теж має багато проблем. Тому фактичні показники ВВП України можуть бути іншими ніж заплановані.

За підсумками січня-березня 2014 року, дефіцит загального фонду держбюджету, якщо порівняти з аналогічним періодом 2013-го, знизився на 37,9% – до 4,4 млрд грн.

З табл. 3 ми бачимо, що загальна сума доходів зведеного бюджету України за I квартал 2014 року збільшилася на 5312,5 млн. грн., або на 5% порівняно з аналогічним періодом минулого року. Державний бюджет України отримав 88803,2 млн. грн., що на 5014,0 млн. грн., або на 6% більше 2013 року.

Таблиця 2
Показники виконання зведеного бюджету України

Показники	Роки								Зміна 2012/2005, +/-
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
ВВП (у фактичних цінах), млрд. грн.	441,4	544,1	720,7	948,0	913,3	1082,6	1302,1	1408,9	967,5
Зведений бюджет млрд. грн.: доходи	134,2	171,8	219,9	297,9	273,0	314,5	398,5	445,5	311,3
видатки	141,7	175,3	226,0	309,2	307,4	377,8	416,8	492,4	350,7
дефіцит	-7,8	-3,7	-7,7	-14,1	-37,3	-64,7	-23,0	-50,8	+43
Частка у ВВП, %									
доходів	30,4	31,6	30,5	31,4	29,9	29,1	30,6	31,6	x
видатків	32,1	32,3	42,9	32,6	33,7	34,9	32,0	34,9	x
дефіциту	1,8	0,7	1,1	1,5	0,4	5,9	1,8	3,6	

Таблиця 3
Доходи бюджетів України у 1 кварталі, млн. грн.

Показник	2013	2014	Динаміка 2014/2013, %
Доходи зведеного бюджету	106895,6	112208,1	105
Доходи Державного бюджету, в т.ч.:	83789,2	88803,2	106
загальний фонд	71882,7	78375,9	109
спеціальний фонд	11906,5	10427,3	87,6

В цілому зведений бюджет за I квартал 2014 року виконано із профіцитом у сумі 496,9 млн. гривень. Дефіцит державного бюджету за I квартал 2014 року становив 4094,2 млн. гривень, що відповідає 6,0% відсотка річного показника, затвердженого Верховною Радою України законом про бюджет зі змінами від 27.03.2014 року (річний показник – 68564,3 млн. гривень).

Позитивними моментами у рамках бюджетної реформи є те, що уряд реалізував низку додаткових заходів, спрямованих на оптимізацію бюджетного планування [7]:

- зменшено кількість бюджетних програм і головних розпорядників бюджетних коштів. Законом України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» кількість бюджетних програм, що фінансуються та кредитуються з державного бюджету, було зменшено з 921 у 2011 році до 581 у 2012 році, кількість головних розпорядників бюджетних коштів – з 96 у 2011 році до 82 у 2012 році;

- підвищено ефективність використання програмно-цільового методу бюджетування. Міністерство фінансів України прийняло низку важливих нормативних актів з метою підвищення ефективності складання та оцінки ефективності бюджетних програм. Було оптимізовано та регламентовано використання результативних показників при складанні паспортів бюджетних програм і формуванні на їхній основі бюджетних запитів. Крім того, для здійснення оцінки ефективності бюджетних програм Міністерством фінансів України було затверджено відповідні Методичні рекомендації, згідно якими головні розпорядники бюджетних коштів отримали можливість аналізувати бюджетні програми та обирати з них найефективніші;

- розпочато процес поширення використання програмно-цільового методу (ПЦМ) на місцеві бюджети.

Але навіть після впровадження цих заходів та прийняття нового Бюджетного кодексу ситуація суттєво не змінилася. У цьому контексті необхідним є впровадження в Україні низки нових кроків щодо продовження бюджетної реформи, які пришвидшать позитивні зміни у системі бюджетного планування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дозволило сформулювати наступні висновки. Світова криза, недосконале законодавство, нестабільна політична ситуація у країні призвели у 2007-2009 роках до суттєвого економічного спаду, високої інфляції, невиконання показників бюджету. Позитивними зрушеннями у 2010 році стали прийняття на розгляд нових Бюджетного та Податкового кодексів.

Західні країни в останнє десятиліття зробили вже нові кроки, впровадивши інноваційні інструменти бюджетування і прогнозування. Користуючись їхнім досвідом, одним із шляхів модернізації бюджетного планування може бути запровадження системи типу E-Budget та удосконалення наявних комп'ютерних програм для ведення обліку та казначейського обслуговування бюджетних процесів. Це дозволить зменшити ймовірність виникнення помилок при бюджетному плануванні через вплив «людського фактору» і зменшити накладні та адміністративні витрати на обслуговування бюджетного процесу. Також така система дозволяє планувати та коригувати робити доходу та видаткову частину бюджету, а також контролювати залишки бюджетного бюджету.

Крім цього, слід активніше використовувати програмно-цільовий метод, зміст якого полягає у тому, що розпорядники отримують кошти не просто для фінансування своєї діяльності, а на досягнення конкретних результатів, які зафіксовані у відповідній бюджетній програмі, власне на реалізацію якої вони отримали кошти. Бюджетний кодекс визначає сутність цього інструменту, його складові (бюджетні програми, відповідальні виконавці бюджетних програм, паспорти і результативні показники бюджетних програм) та базові вимоги до них.

У подальшій перспективі слід активно впровадити систему середньострокового бюджетного прогнозування. Відповідно до статті 21 нового Бюджетного кодексу Міністерство фінансів України за участю Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Національного банку України, а також головних розпорядників коштів державного бюджету складає прогноз державного бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди, який ґрунтується на Програмі діяльності уряду, прогнозних та програмних документах економічного та соціального розвитку, державних цільових програмах. Особливо важливим є те, що середньострокове бюджетне прогнозування впроваджується на рівні головних розпорядників бюджетних коштів. Завдяки цьому останні отримують можливість донести до уряду свої довгострокові пріоритети, а уряд – ефективніше планувати видатки. Для посилення відповідальності головних розпорядників слід застосовувати бюджетний контроль.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010. – № 50-51, с. 572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Дехтяр Н.А. Порівняльна характеристика принципів реалізації бюджетної політики країн ЄС та України в частині формування державних видатків // Дехтяр Н.А., Боярко І.М., Дейнека О.В. / Бізнесінформ. – № 8. – 2013. – С. 45-50.
3. Кадырова М.Б. Особенности модернизации системы бюджетного планирования в республике Казахстан // Кадырова М.Б. / Vieshoji politika ir administravimas. 2011, T. 10, №. 2, p. 197-211.
4. Просяник Н.В. Роль державного управління видатками бюджетів у розвитку міського комплексу: зарубіжний досвід // Бізнесінформ. – № 6. – 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business-inform.net/pdf/2013/6_0/13_17.pdf
5. Секвестр економії і 4,5% дефіциту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/nation/1367849-sekvestr-rezhim-ekonomiyi-i-45-deficitum>.
6. Виконання держбюджету: фискальний прорив і боргова яма [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/nation/1370969-vikonannya-derzhbyudzhetu-fiskalnij-proriv-i-borgova-yama>.
7. Молдован О.О. Що до оптимізації процесів бюджетного прогнозування та планування в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1089/>.

Титарчук І. Н.

Національний університет біоресурсів і природопольовання України

НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Статья посвящена обоснованию направлений совершенствования бюджетного планирования. Исследован современный механизм бюджетного планирования в Украине, выделены основные проблемные вопросы в этой сфере. Предложены пути оптимизации бюджетных процессов через модернизацию бюджетного планирования.

Ключевые слова: бюджет, модернизация, бюджетное планирование, бюджетный процесс, концепция реформирования местного самоуправления.

Tytarchuk I. N.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

THE WAYS OF MODERNIZATION OF BUDGET PLANNING IN UKRAINE

Summary

The article is devoted to the rationale of improving budget planning. The modern mechanism budgeting in Ukraine, singled out the main problems in this area. The ways of optimizing the budget process by modernizing budgeting.

Key words: budget, modernization, budget planning, budget process, the concept of local government reform.

УДК [336.563:061.2] (477)

Ткачук І. Я.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРИНЦИПІВ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИМИ ГРОМАДСЬКИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Обґрунтовано недостатність фінансового забезпечення діяльності громадських організацій України. Визначено необхідність застосування в Україні європейських принципів державного фінансування. Проаналізовано стан виконання даних принципів у сьогоденних умовах. Запропоновано напрями реформування даного виду фінансування громадських організацій.

Ключові слова: громадська організація, фінансове забезпечення, державне фінансування, принципи державного фінансування, компакти.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування та якісне надання послуг громадськими організаціями в значній мірі залежать від державної політики у сфері підтримки і розвитку громадянського суспільства, яка включає і фінансову підтримку. На жаль, вітчизняна практика не свідчить про достатність останньої. Так, бюджет пересічної організації громадянського суспільства (ОГС) у розвинених країнах світу в гривневому еквіваленті рівний 560-670 тис. грн. [1], в той час, як в Україні цей показник складає всього 23,17 тис. грн. в розрахунку на одну громадську організацію (серед тих, центральні органи яких прозвітували органам статистики про свою діяльність та діяльність підпорядкованих їм місцевих осередків усіх рівнів) [2]. Причому частка державного фінансування у бюджеті європейської ОГС знаходиться в межах від 35% до 75% [3], українські ж організації за підсумками 2012 р. мали у своєму бюджеті всього 7,87% державних коштів [2]. Така ситуація не сприяє розвитку громадянського суспільства, тому сьогодні в контексті євро інтеграційних процесів, доцільно запровадити якісно нову систему державної підтримки громадського сектору, яка б ґрунтувалася на європейських принципах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансування громадських організацій як елементу державних фінансів приділялося багато уваги вітчизняними науковцями. Так, аналіз їх

окремих елементів знаходимо у працях О. Віннікова, В. Гайця, А. Колодія, С. Кириченка, В. Коваленка, С. Москвіна, С. Обушного, В. Примуша, О. Солонтая, В. Сосєдової, А. Ткачука та інших. Крім того, проводилися і дослідження можливості реформування національного законодавства, яке регулює діяльність громадських організацій в напрямку кращих європейських традицій, Українським незалежним центром політичних досліджень (УНЦПД), Європейським центром некомерційного права (ЄЦНК), координатором проектів ОБСЄ в Україні, а також вітчизняними соціологами та політологами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на внесок вище згаданих науковців та організацій, реалізація європейських традицій здається сьогодні неможливою. Причина криється в особливостях існуючої системи державного фінансування діяльності та розвитку громадських організацій. Детальне дослідження впливу останньої на впровадження в практику європейських принципів державного фінансування є необхідним для вироблення якісно нової та ефективної національної політики сприяння розвитку громадянського суспільства України.

Мета статті. Метою роботи є виявлення проблем впровадження європейських принципів державного фінансування організацій громадянського суспільства в українську практику та формулювання пропозицій щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Наявність державного фінансування та його обсяги можуть негативно впливати на діяльність організацій громадянського суспільства, посилюючи їх залежність від держави, тим самим спотворюючи саму сутність цих організацій, які створюються з метою нагляду за державою та (за необхідності) опонування її політиці. Саме тому основоположним принципом державного фінансування є те, що його слід розглядати як можливість, а не право для громадських організацій. Цей факт є надзвичайно важливим у відносинах між державою та організаціями громадянського суспільства, адже він підкреслює незалежність та автономність останніх.

Принцип незалежності вперше був зафіксований та виділений ще у 1998 р. у так званому «англійському компактi» (English Compact – досл. англійська угода), «угоди між урядом та некомерційним сектором Англії з метою поліпшення їх відносин для взаємної вигоди» (у багатьох державах світу існують подібні документи, які мають різні назви, однак для полегшення розуміння та поглиблення співпраці між окремими громадськими секторами їх називають Compact). Відповідно до нього, незалежність третього сектору визнається і підтримується. Це означає право сектору проводити певну діяльність, коментувати і оскаржувати політику уряду (незалежно від наявності державного фінансування чи існування інших взаємовідносин із урядом), визначати власні справи і керувати ними незалежно від держави [4].

Існують і інші принципи державного фінансування громадських організацій, які виділяються комплектами розвинених держав, а саме [5]:

- прозорості – отримання допомоги від уряду повинне бути заснованим на чіткому поданні та оцінюванні процедур, які забезпечують максимальну ясність і відкритість всього процесу (наприклад, вимога публікувати в місцевих ЗМІ оголошень про тендери із встановленням чітких та об'єктивних критеріїв оцінки, зазначенням проміжку часу для подання пропозицій, публікацією імен обраних заявників тощо);

- рівного ставлення до заявників – передбачає існування заздалегідь встановлених об'єктивних критеріїв відбору, які забезпечують усунення дискримінації та вибір найбільш успішного заявника на основі його пропозицій;

- вільної та чесної конкуренції – інформація про можливості державного фінансування широко рекламується і стимулює конкуренцію між потенційними заявниками;

- підзвітності – надання коштів проводиться за існування зрозумілих правил звітності;

- орієнтації на певні цілі – державне фінансування має виділятися на чітко визначені цілі відповідно до пріоритетів політики уряду та потреб громадян;

- пропорційності – порядок подання заявок, вимоги до них та до звітності, нагляд та контроль за використанням коштів повинні бути пропорційними сумі фінансування.

Окрім цього, Єдиним центром некомерційного права ставиться вимога участі ОГС у розробці програм та представництво ОГС у тендерних комітетах [6, с. 22], а Фінансова директива ЄС формує принцип «незалежного фінансового управління», який означає «співвідношення принципів економії, ефективності та дієвості, що перевіряється через показники ефективності, які дозволятимуть вимірювати результати» [6, с. 23].

Оскільки Європейські дослідження уособлюють в собі кращі традиції організації відносин між державою та неурядовими організаціями розвинених економічно держав, то в контексті євроінтеграційних процесів виконання вищезазначених принципів є як необов'язковим, то бажаним для України. Саме тому проаналізуємо українську практику надання державної фінансової допомоги відповідно до них.

Принцип незалежності. Основною проблемою, що перешкоджає виконанню цього принципу, є залишковий менталітет громадянина Радянського Союзу, за якого у суспільстві панує думка про те, що для ефективного функціонування громадської організації необхідно будь-яким способом максимізувати державне фінансування. Наприклад, на думку експерта Інституту політичної освіти О. Солонтая, розвиток громадянського суспільства України та його співпраця з державою в значній мірі залежать від запровадження ефективної системи державної фінансової підтримки громадянського сектора [7, с. 13]. Саме тут криється найбільша небезпека, адже політика фінансового менеджменту орієнтована на формування фінансової бази за рахунок державних коштів обмежує залучення ресурсів з інших джерел, що, по-перше, формує залежність від економічного розвитку країни (під час економічних криз фінансування діяльності громадського сектору значно скорочується), а, по-друге, підтримує основи самого існування громадянського суспільства, яке покликане контролювати державу та опонувати її політиці.

Принцип прозорості. Біла книга «Реформування системи державного фінансування організацій громадянського суспільства в Україні» стверджує, що вся система державного фінансування є непрозорою [8, с. 16]. З цим твердженням важко не погодитися, адже кожен її елемент має ряд неприйнятних для європейської практики ознак. Так, в Україні відсутня незалежна експертиза цілей та пріоритетів державного фінансування, вони часто носять декларативний характер [7, с. 15; 8, с. 16], методичні рекомендації щодо здійснення державної фінансової підтримки ОГС відсутні [7, с. 14], не розроблено єдиних критеріїв оцінки та відбору проектів, які надаються громадськими організаціями [9, с. 34; 7, с. 15; 8, с. 17].

Принцип рівного ставлення до заявника. Через непрозорість системи державного фінансування ОГС України його процедури є вразливими для корупційних ризиків та конфліктів інтересів. Часто рішення про надання державного фінансування приймається особами, які мають прямий зв'язок із громадськими організаціями-претендентами на таке фінансування. Окрім цього, законодавчо обмежений доступ громадських організацій до державного фінансування: розраховувати на нього можуть лиш ті з них, які відповідають певному територіальному статусу, та займаються окремими видами діяльності [10; 11; 12; 13].

Принцип вільної та чесної конкуренції. Соціологічні дослідження, учасниками яких були представники органів державної влади, органів місцевого самоврядування, приватного сектору, керівники та члени ОГС [1, с. 58; 8, с. 17], вказують на відсутність конкуренції у секторі. Так, в «Білій книзі» підкреслюється те, що доступ до інформації про державне фінансування ОГС є обмеженим [8, с. 17], причинами чого є:

- непостійність та безсистемність законодавчої бази, що призводить до нерозуміння і можливих

процедурних помилок зі сторони замовників та виконавців;

- інформація про річні плани державних закупівель розміщується у великій кількості ЗМІ (часто в друкованих), а пошук інформації на веб-порталі державних закупівель є заплутаним, що ускладнює пошук для середньостатистичного користувача;

- інформація про державні закупівлі, яка публікується, є обмеженою в сумі, не висвітлюються і дані по деяких процедурах (закупівля в одного учасника, запит цінних пропозицій тощо);

- інформація про тендери та конкурси поширюється серед «своїх», внаслідок чого часто їх виграють одні і ті ж учасники декілька років підряд.

Очевидно, що нерівномірний доступ до інформації про можливість державного фінансування не може сприяти вільній і добросовісній конкуренції. Через існування корупційних схем та лобювання інтересів близького оточення розпорядників бюджетні кошти розподіляються не за принципами ринку, тобто надаються не тим громадським організаціям, які найкраще можуть вирішити існуючі проблеми, а тим, керівництво яких має кращій «зв'язки». Таким чином, державне фінансування не сприяє розвитку сектору і не спрямовується на задоволення статутних цілей громадських організацій.

Принцип орієнтації на певні цілі. Відповідно до п. 2, ст. 23 ЗУ «Про громадські об'єднання», громадські об'єднання, які отримують фінансову підтримку з Державного та місцевого бюджетів, зобов'язані подавати та оприлюднювати звіти про цільове використання цих коштів [11, ст. 23]. Однак у цьому законі та в інших нормативно-правових актах, що регулюють діяльність громадських організацій в Україні, не виокремлено спеціальних цілей, на які повинні використовуватися ресурси, отримані від державного фінансування [10; 11; 12; 13], через що органи виконавчої влади встановлюють їх самостійно та без належної координації.

Формально конкурсні програми, на основі яких розподіляється більшість бюджетних коштів, містять у собі орієнтовані напрями використання отримуваних коштів, але часто пріоритети конкурсів не відповідають потребам ОГС [7, с. 21], що призводить до розбіжності інтересів держави та неурядових організацій. Така ситуація є небезпечною для існування здорового суспільства.

Л. Сідельнік, консультант Агентства соціальних інновацій, вважає, що дозволені державою напрями використання коштів свідчать про те, що це, скоріше, експлуатаційні субсидії, які виділяються на загальну підтримку організації, аніж на конкретні суспільні результати [14, с. 24].

Відповідно, лівову частку державного фінансування отримують декілька громадських організацій без будь-якої прив'язки до цілей використання цих коштів. Тобто говорити про орієнтацію такого фінансування на політику уряду чи потреби громадян неможливо.

Принцип підзвітності. Як зазначалося вище, відповідно до чинного законодавства, всі громадські організації, які фінансуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, повинні звітувати про цільове використання коштів [11, ст. 23], але процедура звітування є складною і незрозумілою для представників громадських організацій, про що свідчить дослідження наявного досвіду у сфері державного фінансування ОГС,

проведеного ГО «Інститут сільського розвитку» на замовлення Координатора проектів ОБСЄ в Україні [1]. Невизначеними є і критерії оцінки результатів державного фінансування, на підставі яких формується звітність, що, зрозуміло, також не додає зрозумілості процедурі звітування.

Принцип пропорційності. В Україні принцип пропорційності категорично не виконується, причиною чого є складність та бюрократичність всієї процедури отримання допомоги від держави, незалежно від її розмірів. Так, у згаданій вище Білій книзі наголошується на тому, що умови участі громадських організацій у державних конкурсах є надмірно обтяжливими і можуть навіть привести до втрати ними ознаки неприбутковості [8, с. 17]. Процедура ж отримання дозволів від різних фінансових установ є на стільки складною, що вимагає від організацій громадянського суспільства додаткових зусиль і відволікає від якісного виконання статутних цілей.

Окрім всього вищесказаного, відповідно до п. 3, ст. 23 ЗУ «Про громадські об'єднання», всі громадські організації зі статусом юридичної особи та, створені ними юридичні особи, не залежно від наявності державного фінансування, зобов'язані вести бухгалтерський облік, фінансову та статистичну звітність, бути зареєстрованими в органах доходів і зборів та сплачувати до бюджету обов'язкові платежі відповідно до закону [11, ст. 23].

Принцип участі ОГС у розробці програм та представництво ОГС у тендерних комітетах. Участь громадських організацій у розробленні проектів нормативно-правових актів, що видаються органами державної влади, органами влади АРК, органами місцевого самоврядування і стосуються сфери діяльності громадського об'єднання (в тому числі і отримання державного фінансування) забезпечуються ЗУ «Про громадські об'єднання» [11, ст. 21]. Таким чином, вони беруть участь у розробці програм та мають своїх представників у тендерних комітетах. Проте за умов фактичної відсутності чітких критеріїв відбору така можливість стає радше перешкодою прозорості схем проведення конкурсів та тендерів, створює передумови для існування корупційного ризику, адже у конкурсних комісіях виконавчих органів влади часто беруть участь представники тих громадських організацій, які претендують на отримання державного фінансування.

Принцип незалежного фінансового управління. На сьогодні не існує дієвої системи моніторингу та оцінки ефективності витрачання державних коштів [7, с. 16]. Доступ до звітності за попередні роки є закритим [7, с. 20]. Відповідно, неможливо здійснити повноцінний та якісний аналіз ефективності результатів попередніх проектів.

Висновки і пропозиції. Наявність державної підтримки громадських організацій є позитивним моментом, адже вона не лише є джерелом додаткових фінансових ресурсів для деяких з них, але і свідчить про співпрацю держави із громадським сектором, до її готовності не лише делегувати ряд своїх повноважень громадським організаціям для ефективнішого надання послуг населенню, але і передати ресурси, за рахунок яких воно здійснюється, до готовності сприяти розвитку всього громадського сектору.

Однак за державним фінансуванням криється і ряд небезпек. Саме тому європейська практика розробила принципи, яким повинна відповідати система державного фінансування для збереження незалежності громадського сектору від державно-

го та підтримання здорового балансу між ними. Існуюча в Україні система державного фінансування не відповідає згаданим принципам. Причина в тому, що в Україні ці принципи носять чисто декларативний характер, в той час як у розвинених економічно державах вони є основою інших більш детальних нормативно-правових актів, що регламентують діяльність неурядових організацій [6, с. 22], тому для України на її європейському шляху важливо, щоб згадані принципи були зафіксовані у ЗУ «Про громадські об'єднання» поряд із затвердженням права на отримання допомоги від держави.

Інтеграція принципів ефективного державного фінансування громадських організацій у національне законодавство дозволить:

- визначити загальні цілі, пріоритети та основні критерії державного фінансування;
- затвердити зрозумілий порядок проведення конкурсів проєктів, поданих громадськими організаціями, на отримання державних коштів;
- визначити граничні суми фінансування, які

вимагають публічного звітування і незалежного аудиту. Звіти про використання сум, які знаходяться за межами граничних показників, повинні формуватися за спрощеною формою.

Після налагодження всієї системи державного фінансування із застосуванням європейського досвіду, співпраця державного та громадського секторів повинна будуватись так, щоб згодом пріоритет надання соціальних послуг належав саме останньому (принцип субсидіарності). Така система існує в Німеччині: соціальні служби доручають виконання тих чи інших програм державним установам лише у тому випадку, якщо немає неурядової організації, яка могла б виконати відповідну роботу належним чином [9, с. 39]. Таким чином, у цій країні недержавні організації виступають найбільшими постачальниками соціальних послуг [14, с. 26]. Роль же держави у цьому процесі повинна бути зведена до створення нормативно-правової підтримки конкуренції у громадському секторі та проведення контролю за якістю наданих послуг та цільовим використанням коштів.

Список літератури:

1. Дослідження існуючого досвіду та законодавства України у сфері фінансування громадських організацій органами державної влади, органами місцевого самоврядування та приватним сектором [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osce.org/uk/ukraine/76891?download=true>.
2. Громадські організації в Україні у 2012 р.: Стат. бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 152 с.
3. Державне фінансування громадських організацій: зарубіжний досвід та рекомендації щодо запровадження в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] / [сайт] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/811/>.
4. Toftisova, R. Implementation of NGO-Government cooperation policy documents: lessons learned [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icnl.org/research/journal/vol8iss1/special_2.htm.
5. Public funding for civil society organizations – good practices in the European Union and Western Balkans [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.icnl.org/research/resources/ngogovcoop/engb54.pdf>.
6. Огляд схем державного фінансування для громадянського суспільства [Текст] / Європейський центр некомерційного права // Громадянське суспільство. – 2010. – № 2(13). – С. 22-30.
7. Солонтей, О. Державна фінансова підтримка громадських організацій в Україні [Текст] / О. Солонтей // Громадянське суспільство. – 2010. – № 1(12). – С. 13-21.
8. Реформування системи державного фінансування організацій громадянського суспільства в Україні: Біла книга // Громадянське суспільство. – 2010. – № 2(13). – С. 16-21.
9. Василенко, Л.І. Фінансове забезпечення діяльності і розвитку громадських організацій [Текст] / Л.І. Василенко, С.В. Зелінський // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 33-39.
10. Бюджетний кодекс України [Текст] офіц. текст : за станом на 8 липня 2010 р. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст. 572.
11. Про громадські об'єднання [Електронний ресурс] : Закон України від 05.08.2012 № 5026-17. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4572-17>.
12. Про фізичну культуру і спорт [Електронний ресурс] : Закон України від 24.12.1993 № 3808-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>.
13. Про Статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи [Електронний ресурс] : Закон України від 28.02.1991 № 796-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/796-12>.
14. Сідельнік Л. Неурядові організації – ефективні союзники держави в наданні соціальних послуг: теорема чи аксіома? [Текст] / Л. Сідельнік // Громадянське суспільство. – 2010. – № 1(12). – С. 22-26.

Ткачук І. Я.

Черновицький національний університет імені Юрія Федьковича

ВНЕДРЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ ПРИНЦИПОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ УКРАИНСКИМИ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Резюме

Обоснована недостаточность финансового обеспечения деятельности общественных организаций Украины. Определена необходимость применения в Украине европейских принципов государственного финансирования. Проанализировано состояние выполнения данных принципов в современных условиях. Предложены направления реформирования данного вида финансирования общественных организаций. **Ключевые слова:** общественная организация, финансовое обеспечение, государственное финансирование, принципы государственного финансирования, компакты.

Тkachuk I. Ya.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

INTRODUCTION OF EUROPEAN PRINCIPLES OF PUBLIC FUNDING UKRAINIAN COMMUNITY ORGANIZATIONS

Summary

The insufficient of Ukrainian NGOs financial support is proved. The necessity of European principles of public funding using in Ukraine is determined. The state of these principles using in today's terms is analyzed. The ways of reforming of this type financial supporting are proposed.

Key words: NGO, funding, government funding, government funding principles, Compacts.

УДК 336.1: 332.1 (477)

Усков И. В.

Донецкий национальный университет

БЮДЖЕТНЫЕ РИСКИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

В статье систематизированы риски, которые влияют на доходную и расходную части местных бюджетов. Выделены внутренние и внешние факторы и условия, которые оказывают воздействие на уровень бюджетного риска. Разработана система оценки рисков формирования и исполнения местных бюджетов, способствующая своевременному принятию управленческих решений по их оптимизации и уменьшению.

Ключевые слова: бюджетный риск, местные финансы, бюджеты территорий, местные органы власти, бюджетные средства.

Постановка проблемы. Оценка рисков местных бюджетов в Украине, в условиях трансформации её экономики, является необходимой, поскольку позволяет установить системные проблемы, связанные с формирования доходов и осуществления расходов в условиях изменяющейся внешней и внутренней социально-экономической среды. Оценка бюджетных рисков позволяет своевременно и эффективно устанавливать факторы и условия, оказывающие воздействие на финансовую устойчивость местных бюджетов, разрабатывать комплекс превентивных действий и мероприятий по их оптимизации.

Изменение бюджетно-налогового законодательства, незавершенность процедур финансовой децентрализации, неэффективность бюджетной политике, изменение мировой финансовой конъюнктуры, нестабильность цен на энергоносители на внутреннем рынке, слабое развитие промышленной и непромышленной сфер обуславливают возникновению бюджетных рисков на уровне регионов и страны в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Проведенные исследования показывают, что в трудах украинских ученых [1-5] не уделяется внимания определению сущности и методов оценки бюджетных рисков. Отдельные аспекты данной проблематике освещали в своих работах известные зарубежные ученые: Ковалева Т.М. [6], Иванова Н.Г. [7], Богославцева Л.В. [8], Улюкаев Л.В. [9], Беседина А.С. [10]. При этом в их трудах недостаточно раскрываются теоретические основы бюджетных рисков, отсутствует выбор эффективной методики их оптимизации на местном уровне в условиях унитарного устройства страны.

Целью статьи является определение основных эффективных подходов по оценке бюджетных рисков и разработке адаптированной для украинской практики системы оценки бюджетных рисков.

Изложение основного материала. Изучение экономической литературы показало, что существуют различные научные подходы по опреде-

лению риска бюджетов местных органов власти. Риск – сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных основ и предпосылок к возникновению.

Ковалева Т.М. определяет бюджетный риск как риск недополучения средств в бюджет бюджетной системы, а, следовательно, риск недофинансирования [7, с. 177]. Предложенное определение наиболее точно раскрывает сущность бюджетного риска.

Иванова Н.Г., преимущественно занимающаяся вопросами финансовых рисков предприятий, понимает под бюджетным риском вероятность недополучения предприятием запланированной суммы финансирования [7, с. 174]. Автор отождествляет понятия «бюджетный риск» и «финансовый риск предприятий», что не способствует установлению сущности бюджетного риска.

Улюкаев А.В. [9, с. 194] характеризует бюджетный риск, как вероятность неосуществления запланированных расходов бюджета. Автор рассматривает бюджетный риск только с позиции его влияния на расходную часть бюджета. При этом бюджетный риск оказывает непосредственное воздействие как на доходную, так и на расходную часть местных бюджетов территориальных образований.

Изучение различных научных точек зрения на понимание бюджетного риска позволило автору статьи установить, что бюджетный риск – это риск, обусловленный действием как внутренних, так и внешних факторов, воздействующий на доходные и расходные статьи бюджета.

Создание эффективной системы управления бюджетными рисками должно предусматривать внедрения обоснованных методов их оценки. Исследования работ зарубежных авторов [1-5] показало, что существуют комплекс методов по оценки бюджетных рисков.

Статистические методы. Суть статистических методов оценки риска заключается в определении вероятности возникновения потерь на основе статистических данных предшествующего периода и установлении области (зоны) риска, коэффици-

ента риска и т. д. Достоинствами статистических методов является возможность анализировать и оценивать различные варианты развития событий и учитывать разные факторы рисков в рамках одного подхода. Основным недостатком этих методов считается необходимость использования в них вероятностных характеристик [6, с. 25].

Дерева решений обычно используются для анализа рисков событий, имеющих обозримое или разумное число вариантов развития. Они представляют собой графическое построение вариантов возможных решений и особо полезны в ситуациях, когда решения, принимаемые в данный момент времени, сильно зависят от решений, принятых ранее, и в свою очередь определяют сценарии дальнейшего развития событий [9, с. 23].

Этот метод позволяет эффективно оценивать вероятностные события наступления бюджетного риска в условиях неопределённости. Недостатками метода «дерева решений» является сложность выбора необходимо числа вариантов по оценке бюджетного риска.

Имитационное моделирование [6, с. 76] является одним из мощнейших методов анализа экономической системы; в общем случае под ним понимается процесс проведения на ЭВМ экспериментов с математическими моделями сложных систем реального мира. Имитационное моделирование представляет собой серию численных экспериментов, призванных получить эмпирические оценки степени влияния различных факторов (исходных величин) на некоторые зависящие от них результаты (показатели).

Этот метод позволяет получать точную и объективную информацию с помощью математического моделирования на компьютере об уровне бюджетного риска, факторов и условий, которые непосредственно оказывают на него влияние. Недостатками метода «имитационного моделирования» выступает сложность его проведения, необходимость высокой квалификации в области математического моделирования финансовых работников.

Анализ чувствительности широко используется в практике финансового менеджмента. В общем случае он сводится к исследованию зависимости некоторого результирующего показателя от вариации значений показателей, участвующих в его определении. Основным преимуществом этого метода является простота расчётов основных показателей. Недостатками метода «анализа чувствительности» выступает отсутствие взаимосвязи между факторами, при этом для статей бюджета характерна корреляционная зависимость.

С помощью метода достоверных эквивалентов осуществляется корректировка ожидаемых значений потока платежей путем введения специальных понижающих коэффициентов с целью приведения ожидаемых поступлений к величинам платежей, получение которых практически не вызывает сомнений и значения которых могут быть достоверно определены [6, с. 145].

Основными преимуществами этого метода является возможность получать данные о бюджетном риске на основании сопоставления показателей конкретного бюджета с показателями аналогичных бюджетов. Основными недостатками этого метода является сложность расчётов коэффициентов.

Метод экспертных оценок представляет собой комплекс логических и математико-статистических методов и процедур по обработке результатов опроса группы экспертов, причём результаты

опроса являются единственным источником информации [6, с. 20].

Для определения отклонений фактической величины доходов и расходов от запланированных значений автором использовались статистические данные о мобилизации доходов и осуществления расходов на уровне бюджета АР Крым в виде временных рядов. Оценка рисков формирования доходов и осуществления расходов на уровне АР Крым состояла из следующих взаимосвязанных этапов: аппроксимация (сглаживание) временного ряда кривой, расчёт погрешности аппроксимации, оценка рисков по величине погрешности аппроксимации.

В данных исследованиях для аппроксимации (сглаживания) временного ряда использованы полиномы 2-го – 4-го порядков. Аппроксиманты в виде полиномов получены в текстовом процессоре Excel с помощью мастера диаграмм. Используя коэффициент детерминации (R^2), выдаваемый программой, можно получить относительную среднеквадратичную погрешность аппроксимации, выраженную в процентах, по формуле:

$$\varepsilon = 100\sqrt{1 - R^2}, \quad (1)$$

где ε – среднеквадратичная погрешность аппроксимации.

R^2 – коэффициент детерминации.

Вычисленная по формуле (1) погрешность в экономической литературе интерпретируется как экономические риски [4-5].

Такая интерпретация обоснована тем, что аппроксиманта временного ряда описывает детерминированную составляющую ряда, а необъясненные остатки, которые характеризуются погрешностью аппроксимации, описывают случайную компоненту ряда. Случайная компонента временного ряда обусловлена процессами, протекающими в социально-экономической системе, которые не могут быть точно предсказаны и смоделированы. Именно по этой причине погрешность аппроксимации временного ряда и интерпретируется как величина экономических рисков.

Для проявления статистических закономерностей временной ряд должен наблюдаться в течение хотя бы 30 периодов в условиях стабильной экономики. В нашем случае такая возможность отсутствует, поэтому приходится использовать короткий временной ряд. Исходными данными для определения бюджетного риска по доходам стали (табл. 1).

Расчёты коэффициентов исполнения бюджета по доходам и среднеквадратичная погрешность аппроксимации за период 2007-2012 годов на уровне АР Крым представлены (табл. 2).

В целом доходы бюджета АР Крым за период 2007-2012 годов были исполнены при риске 12,69%. Исходя из практики организации бюджетного процесса в Российской Федерации, США, Канады, в экономически развитых странах ЕС, низким считается уровень риска до 10%, умеренным – 10-25%, свыше 25% – высокий риск [10, с. 59].

Бюджетный риск по статье «неналоговые поступления» составил 30,43%. Основными причинами высокого уровня риска являлась тенденция к снижению собственных поступлений, государственной пошлины за исследуемый период. Так, по статье собственные поступления бюджетных учреждений уровень риска составил 42,35% [11]. Основной причиной высокого уровня риска по этим поступлениям являлась неэффективность деятельности распорядителей бюджетных средств.

Таблица 1

Динамика исполнения бюджета АР Крым по доходам за период 2007-2012 годов, тыс. грн.*

Наименование статьи	Годы					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Налоговые поступления, из них:	1696579,0	2213071	2527811,0	3223284,5	3701184,0	4202314,0
Налог с доходов физических лиц	1162731,0	1535469,0	1522953,0	1780777,0	2031824,9	2301924,5
Плата за землю	11634,2	14257,4	15581,8	15575,7	17571,7	19324,5
Акцизный сбор с произведенных в Украине товаров	195054,4	279902,0	381310,0	454408,4	505006,7	607345,3
Налог с владельцев транспортных средств	81846,3	105190,1	349925,6	695370,3	907996,8	1123112,0
Плата за лицензии	201951,8	290840,3	393639,5	469232,6	551762,0	663124,5
Плата за торговый патент	30375,0	32011,4	33004,9	34850,1	55499,0	63451,0
Местные налоги и сборы	31930,5	35123,5	35617,3	36797,7	141534,1	139231,7
Фиксированный сельскохозяйственный налог	6855,0	7321,4	5964,1	5686,1	5834,7	5934,2
Единый налог	74700,8	87637,6	85753,8	93351,5	101647,0	105123,0
2. Неналоговые поступления, из них:	538991,5	556460,8	545321,4	722729,7	751659,0	789345,4
Административные сборы и платежи	35737,4	50069,6	50255,7	48273,6	110253,0	115612,3
Государственная пошлина	14378,2	16224,4	16240,9	12873,0	12247,2	13432,1
Собственные поступления бюджетных учреждений	436606,4	429219,3	412231,5	600067,4	572649,6	589123,4
3. Доходы от операций с капиталом	192607,7	266633,7	127574,3	149936,7	88439,8	93124,5
Поступления от продажи основного капитала	124647,5	158452	62141,3	73566,3	43082,2	66123,4
Поступления от продажи земли и нематериальных активов	67960,2	108181,7	65432,9	76370,8	43357,6	51234,5
4. Целевые фонды	50337,6	43264,4	57044,2	71860,2	43241,0	46345,2
Всего доходов	2479052	3079526	3257804	4167811,1	4584523,3	4834612,5

* Составлено автором на основании данных [11]

Таблица 2

Динамика рисков доходной части бюджета АР Крым за исследуемый период 2006-2011 годов, в %*

Наименование статьи	Коэффициент исполнения бюджета						Среднеквадратичная погрешность аппроксимации (риск)
	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
1. Налоговые поступления, из них:	100,4	102,3	100,0	100,2	100,0	100,1	5,91
Налог с доходов физических лиц	100,1	100,0	100,0	98,5	105,9	100,1	12,34
Плата за землю	100,2	100,0	100,0	98,5	100,0	98,9	19,05
Акцизный сбор с произведенных в Украине товаров	99,3	99,5	100,0	100,4	101,5	100,0	2,1
Налог с владельцев транспортных средств	99,9	101,0	100,6	100,0	103,4	102,3	10,70
Плата за лицензии	102,3	102,6	103,5	100,0	98,6	100,0	5,81
Плата за торговый патент	103,1	101,3	99,7	102,7	103,2	100,1	16,04
Местные налоги и сборы	100,3	103,0	100,0	99,9	97,3	99,8	22,91
Фиксированный сельскохозяйственный налог	99,9	99,8	103,1	99,9	98,5	100,2	38,72
Единый налог	100,2	101,7	104,9	100,8	100,1	100,1	15,43
2. Неналоговые поступления, из них:	100,4	100,1	99,4	99,9	98,1	100,1	30,43
Административные сборы и платежи	100,6	101,1	100,8	102,7	100,1	100,0	23,45
Государственная пошлина	100,4	101,5	100,2	100,0	100,0	100,0	28,95
Собственные поступления бюджетных учреждений	100,3	100,2	99,1	99,8	98,2	100,1	42,35
3. Доходы от операций с капиталом	102,2	100,6	100,1	100,0	91,7	99,5	55,05
Поступления от продажи основного капитала	101,0	100,1	100,2	101,5	92,4	100,1	50,03
Поступления от продажи земли и нематериальных активов	105,6	101,5	100,1	98,6	98,5	99,8	51,15
4. Целевые фонды	103,8	102,1	100,1	100,5	100,1	99,8	52,04
Всего доходов	100,6	101,7	103,0	100,1	100,0	100,1	11,34

* Рассчитано автором на основании данных [11]

Уровень риска по статье целевые фонды за исследуемый период составил 52,04%. Этот уровень риска по целевым фондам можно объяснить отсутствием реальных источников по их формированию.

Умеренный уровень риска бюджета АР Крым за исследуемый период был установлен по таким статьям доходов, как: плата за лицензии, местные налоги и сборы, единый налог. По остальным статьям доходов республиканского бюджета за исследуемый период 2007-2012 годов наблюдался низкий уровень бюджетного риска.

Таким образом, определение риска доходов бюджета АР Крым предусматривает оценку бюджетного риска исполнения его экономических, социальных и экологических статей. Исходными данными для определения бюджетного риска по расходам стали (табл. 3).

Расчёты коэффициентов исполнения бюджета по расходам и среднеквадратичная погрешность аппроксимации за период 2007-2012 годов на уровне АР Крым представлены в табл. 4.

По статье расходов на охрану окружающей среды и ядерную безопасность бюджетный риск за период 2007-2012 годов составил 58,61%. Основной причиной высокого уровня риска по этой статье за период 2007-2012 годов выступало сокращение финансирования природоохранных мероприятий на местном уровне. По статье расходов на транспорт, дорожное х-во, телекоммуникации бюджетный риск за период 2007-2012 годов составил 28,43% [11].

Умеренный уровень риска бюджета АР Крым за исследуемый период был установлен по таким статьям расходов, как: государственное управление, охрана здоровья, физическая культура и спорт, строительство, другие услуги, связанные с экономической деятельностью.

Низкий уровень риска за период 2007-2012 годов был установлен по статье «социальная защита и социальное обеспечение» – 5,05%. Низкий уровень риска по этой статье расходов может быть объяснён увеличением расходов местных бюджетов АР Крым на поддержку социально незащищённых

Таблица 3

Динамика исполнения бюджета АР Крым по расходам за период 2007-2012 годов, тыс. грн.*

Наименование статьи	Годы					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Государственное управление	298307	425624	431624,8	475444,2	525499,9	573451,3
Образование	1294031	1770385	1908017,7	2208983,2	2391876,1	245673,4
Охрана здоровье	953167	1236328	1379869,6	1755553,6	1633167,1	151234,5
Социальная защита и социальное обеспечение	692112	865199	1080118,7	1415760,2	1727205,6	192314,5
ЖКХ	184622	375638	290130,7	208803,0	312264,5	321456,7
Культура искусство	192417	269469	294930,2	340816,4	375042,2	391234,5
Физическая культура и спорт	40220,4	45733,9	42083,4	43620,8	45901,7	47345,3
Средства массовой информации	5303,3	6875,3	6702,2	6698,7	9102,3	9734,5
Сельское, лесное х-во, рыболовство, охотничество	944,9	9613,4	1447,6	1271,3	9665,7	9712,4
Строительство	456367	333017	193445,5	691599,8	1311716,3	1415231,1
Транспорт	114157,0	102415,0	100931,2	129620,5	155382,4	176145,6
Охрана окружающей среды	4562,6	15001,7	4243,3	3250,9	18123,1	20123,4
Всего расходов	4410542	5747151	6019915,3	7596105,8	8967412,6	9876456,3

* Составлено автором на основании данных [11]

Таблица 4

Динамика рисков расходной части бюджета АР Крым за исследуемый период 2007-2012 годов, в %*

Наименование статьи	Коэффициент исполнения бюджета, %						Среднеквадратичная погрешность аппроксимации (риск)
	Годы						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Государственное управление	99,4	99,8	101,0	100,0	100,0	100,1	19,49
Образование	100,1	115,0	100,0	100,2	100,3	100,2	9,90
Охрана здоровья	100,1	99,9	98,3	100,0	100,1	99,8	16,55
Социальная защита и социальное обеспечение	100,1	100,0	96,7	100,2	100,2	100,5	5,66
Жилищно-коммунальное хозяйство	99,1	80,2	79,1	93,6	98,5	97,3	78,63
Культура и искусство	100,4	99,1	99,8	100,0	100,1	100,1	9,11
Физическая культура и спорт	102,1	65,9	100,0	100,2	99,8	100,0	16,0
Средства массовой информации	100,0	100,0	99,6	100,0	97,6	98,5	2,72
Сельское, лесное х-во, рыболовство, охотничество	99,6	96,1	100,0	100,5	97,4	99,0	67,79
Строительство	99,5	100	81,2	99,2	99,0	100,0	19,26
Транспорт	97,9	95,6	84,9	100,3	100,1	100,0	28,23
Охрана окружающей среды	102,4	99,2	92,4	98,0	98,2	98,1	59,86
Всего расходов	100,5	98,9	98,7	101,9	100,1	100,0	10,15

* Рассчитано автором на основании данных [11]

слоїв населення в регіоні. По статтю расходов на культуру и искусство бюджетный риск за период 2007-2012 годов составил 9,12% [11].

Выводы. Таким образом, комплексное внедрение предложенного метода оценки бюджетного риска доходов и расходов местных бюджетов в Украине будет способствовать созданию мощной аналитической базы по определению

причинно-следственных связей недополучения доходов и недофинансирования расходов на уровне территориальных образований. Создание системы оценки бюджетных рисков в нашей стране будет способствовать своевременному принятию управленческих решений для их эффективного управления на государственном и местном уровнях.

Список литературы:

1. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с.
2. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія / К.В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с.
3. Бондарук Т.Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні : монографія / Т.Г. Бондарук. – К. : НДФІ – 2009. – 608 с.
4. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія / І.О. Луніна. – К. : Інститут економічного прогнозування – 2006. – 393 с.
5. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л.В. Лисяк. – К. : НДФІ, 2009. – 600 с.
6. Ковалева Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации : учебное пособие / Т.М. Ковалева. – М. : КноРус, 2006. – 207 с.
7. Иванова Н.Г. Региональная бюджетная политика: теория, законодательство, практика : монография / Н. Г. Иванова. – Санкт-Петербург : Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2002. – 315 с.
8. Богославцева Л. В. Муниципальные бюджеты в условиях реформирования местного самоуправления. – Ростов : Ростовский государственный экономический ун-т, 2004. – 156 с.
9. Улюкаев А.В. Проблемы государственной бюджетной политики / А. В. Улюкаев. – М. : Дело, 2004. – 543 с.
10. Беседина А.С. Сравнительный анализ налоговых доходов муниципальных бюджетов внутри субъектов Российской Федерации // *Налоги*. – 2008. – № 5. – С. 56-61.
11. Бюджет України за 2007-2012 рік : статистичний збірник / [В.О. Парнюк, О.П. Жак, Л.М. Калініченко та ін.]. – К. : Міністерство фінансів України, 2012. – 443 с.

Усков І. В.

Донецький національний університет

БЮДЖЕТНІ РИЗИКИ І ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Резюме

У статті систематизовано ризики, які впливають на дохідну і видаткову частину місцевих бюджетів. Виділені внутрішні і зовнішні чинники і умови, які впливають на рівень бюджетного ризику. Розроблена система оцінки ризиків формування і виконання місцевих бюджетів, яка сприяє своєчасному ухваленню управлінських рішень по їх оптимізації і зменшенню.

Ключові слова: бюджетний ризик, місцеві фінанси, бюджети територій, місцеві органи влади, бюджетні кошти.

Uskov I. V.

Donetsk National University

BUDGETARY RISK AND FEATURES OF THEIR OPTIMIZATION AT LOCAL LEVEL

Summary

Risk which influence on profitable and expense to part of local budgets is systematized in the article. Internal and external factors and terms which render affecting level of budgetary risk are distinguished. The system of estimation of risks of forming and execution of local budgets is worked out, assisting the timely acceptance of administrative decisions on their optimization and diminishing.

Key words: budgetary risk, local finances, budgets of territories, local authorities, budgetary facilities.

УДК 338.24

Фурса Т. П.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ФІНАНСОВОГО І ПРОМИСЛОВОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто передумови, сутність та особливості інтеграційних процесів промислового та фінансового капіталів, що дозволяють забезпечити вагомі стратегічні переваги над конкурентами у теперішній нестабільний час економічного розвитку. Проаналізовано причини та форми інтеграції фінансового та промислового капіталів в умовах кризи і перспективи їх взаємодії посткризовий період. Досліджено інтеграційні аспекти взаємодії фінансового та промислового капіталів, що обумовлені двома основними чинниками: зниженням підприємствами загального рівня витрат, а також позитивним впливом ефекту синергії. Це дозволить вирішити проблему ефективної інтеграції та якісного використання капіталів.

Ключові слова: фінансовий капітал, промисловий капітал, синергізм, синергетичний ефект, об'єднання, фінансово-промислові групи.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку світової економіки відзначаються як глобалізацією світової спільноти, так і націоналізацією економік окремих країн і регіонів.

В рамках глобалізації економічних систем відбувається об'єднання світових ринків, взаємопроникнення фінансового і промислового капіталу, стираються межі між державами і економіками, створюються економічні союзи. Постаціональні, виробничі, дистрибуторські та обслуговуючі структури компаній функціонують в рамках всього світу. У зв'язку з цим набуває актуальності дослідження інтеграції фінансового та промислового капіталів враховуючи позитивний вплив ефекту синергії в умовах сучасної економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти методів управління формуванням структури к промислового так і фінансового капіталів, їх складовими і факторами, які впливають на цей процес, досліджують багато вітчизняних вчених, такі як: О.М. Анісімова, В.Д. Базилевич, М.Г. Білопольський, А.Д. Бутко, В.В. Вітлінський, В.В. Гончар, В.І. Звершховський, Т.Г. Логута, Г.О. Крамаренко, В.О. Подольська, В.М. Суторміна, О.О. Терещенко, Л.В. Фролова, А.В. Череп та ін. При цьому автори дотримуються різних поглядів на дане питання. Щодо робіт, в яких досліджувалися проблеми, пов'язані з економічною інтеграцією, методи і механізми проведення, позитивні та негативні наслідки цієї інтеграції, можна виділити роботи С.Б. Авдашевої, М. Аокі, О.Б. Брагінського, В.Н. Буркова, Т.П. Долгопятової, Г.Б. Клейнера, Д.С. Львова, Д. Морріса, М. Портера, П. Самуельсона, В.В. Тітова та ін. А самому синергетичному ефекту також приділена увага у працях Ансоффа, Р. Баззела, Б. Гейла, Х. Ітамі та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових досліджень свідчить, що недостатньо з'ясованими є питання, які стосуються власне глобальної інтеграції фінансового та промислового капіталів з урахуванням синергетичного ефекту.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження основних аспектів інтеграції фінансового і промислового капіталів з урахуванням синергетичного ефекту та забезпечення їх ефективної реалізації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Тенденція націоналізації економік окремих країн і регіонів. Націоналізація тут розуміється як прагнення держави виділити в загальносвітовому господарстві свою нішу, закріпити її на світовому ринку за собою.

Це пов'язано насамперед з відродженням ідей національної самосвідомості в різних регіонах: в Європі, в Західній і Південно-Східній Азії, Африці. Ця тенденція виявляється як в суспільно-політичному, так і в економічному житті. Яскравий приклад її прояву – прагнення купувати продукти вітчизняного походження.

Проте у будь-якому випадку успішне функціонування економіки в цілому залежатиме від ефективного функціонування кожного окремого суб'єкта господарювання.

Як показує світовий і вітчизняний досвід, функціонування окремого підприємства істотно залежить від багатьох зовнішніх чинників, на які окреме підприємство може впливати дуже слабо і практично не може їх змінити в потрібний час в необхідному напрямку.

До вказаних зовнішніх чинників відносяться: енергетичні ресурси; об'єм і якість необхідних для випуску продукції матеріалів, сировини; елементи транспортної і складської інфраструктури; фінансові ресурси для отримання додаткових оборотних коштів, інвестицій в розширення і реконструкцію підприємства, для оновлення технології і продукції, в створення спеціалізованих і кооперованих виробництв. Стан цих некерованих чинників може істотно змінюватися в часі, що здійснює, у свою чергу, вплив на виробничу діяльність підприємства.

Однак те, що практично не може здійснити окреме підприємство, з успіхом може бути організовано об'єднанням підприємств за участю фінансових структур.

Саме тому на сучасному етапі економічного розвитку важливе значення надається розвитку різних структур, що створюють механізм інтеграції.

Централізована реалізація основних функцій управління: маркетингу, планування діяльності та організації виробництва і збуту продукції, постачання всіма видами ресурсів – знижує сумарні витрати підприємств, збільшує їх прибутковість, забезпечує скоординовану науково-технічну співпрацю підприємств, обмін технологіями, швидше впровадження і освоєння науково-технічних досягнень, надання фінансової допомоги для розширення виробництва і освоєння нових ринків збуту.

Таким чином, створення механізму ефективної взаємодії між підприємствами забезпечує максимізацію прибутків, стійке функціонування підприємств, підвищує їх безпеку при зміні зовнішніх умов.

На перший погляд здається парадоксальним, але тісна взаємодія фінансового і промислового капіталу забезпечує набагато вагоміші стратегічні

переваги, ніж конкурентна боротьба. Доцільність такої взаємодії обумовлена двома основними чинниками: зниженням підприємствами загального рівня витрат, а також позитивним впливом ефекту синергії. Серед таких витрат можна виділити витрати на здійснення актів купівлі-продажу, операцій на постачання сировини, матеріалів, що комплектують, збут готової продукції, витрати на транспортування, координацію цієї роботи, на збір, обробку, аналіз і оцінку численної інформації з різних джерел, витрати, обумовлені багатьма невизначеними чинниками в прогнозуванні зовнішніх умов (ринкових і багато інших).

Перевага взаємодії особлива виразно спостерігається в сфері інформації: загальний рівень і якість їх інформаційного забезпечення порядком вище, ніж у окремих підприємств. При цьому більш точно прогноуються напрями науково-технічного прогресу, своєчасно проводяться НДДКР по створенню і освоєнню нової продукції і технології, якнайповніше реалізується весь цикл робіт із покращенням якості продукції та її після продажного обслуговування.

До закономірностей, що забезпечують синергетичний ефект взаємодії, відноситься ефект масштабу, ефект комплексних переваг і конгломерату. Ефект масштабу виникає в результаті широкомасштабних операцій. Так, випускаючи великі партії товару, організовуючи великі відділи збуту, розгалужену мережу логістики, підприємства добиваються зниження різних витрат і, відповідно, збільшення доходу. Ефект комплексних переваг означає, що пакет послуг, товарів при оптових постачаннях набагато привабливіший, ніж кожна окрема частина або сума окремих частин. Ефект конгломерату означає, що збільшення кількості підрозділів розподіляє ризик, тим самим зменшуючи його.

Синергізм (синергія) – предмет пильної уваги менеджерів, бо його кумулятивний позитивний ефект ($2+2=5$) значно підвищує сукупні результати спільного бізнесу різних структур у порівнянні з рівнями ефективності кожної з них окремо. Як справедливо відзначають Е. Кемпбелл і К. Ланс, «сама синергізм є передумовою для створення диверсифікованих (багатогалузевих і багатопрофільних) структур. Синергетичний ефект підкріплює більшість рішень щодо диверсифікації компаній і ступеня різноманітності сфер діяльності організації» [1, с. 12].

Складність питань синергізму пояснюється різноманітністю випадків застосування синергетичних ефектів і шляхів їх досягнення.

Одну з перших спроб визначення синергізму як економічного феномена зробив І. Ансофф [2, с. 121-152], визначивши чотири основні компоненти успішної стратегії: масштаби товарного ринку, вектор зростання, конкурентні переваги і синергізм.

Кожен з цих компонентів могли б забезпечити узгодженість зусиль менеджерів, визначаючи характер управлінських рішень щодо розвитку фірм. Масштаби товарного ринку визначаються набором галузей, в яких конкурує фірма; вектор зростання детермінує напрямок розвитку компанії відповідно до комбінації нових товарів і ринків, які вона вибирає; конкурентні переваги зумовлюють ринкові можливості фірми (домінуючі позиції в новій галузі або на ринку, високі витрати входу на який обмежують число конкурентів). Синергізм, в основі якого лежить відповідність ресурсів і можливостей фірми, детермінує її успіх.

І. Ансофф визначив економічний базис синергізму (можливість того, що результат спільних зусиль бізнес-одиниць перевищить підсумковий показник із спільної діяльності). Управління синергізму частково засноване на економічних вигодах від ефекту масштабу. Наприклад, можливе зниження витрат для бізнес-одиниць за допомогою коефіцієнта завантаження якогось підприємства, використання загального персоналу або об'єднання збутових зусиль. Проте синергізм зачіпає і інші абстрактніші вигоди, які І. Ансофф називає управлінською синергією.

У будь-якому випадку, на думку І. Ансоффа, наслідки цього сумісного ефекту, дійсно, вагомі. Фірма, що виготовляє свій товар і виходить на ринки за принципом його оптимізації, володіє значною гнучкістю у виборі конкурентної позиції. Вона має можливість завоювати вищу частку ринку за рахунок зниження цін, збільшити об'єм інвестицій в дослідження і розробки в порівнянні з своїми конкурентами або максимізувати виручку і привернути новий капітал. Все це може бути здійснено при стабільно високому рівні конкурентоспроможності в порівнянні з іншими компаніями, чий вибір товарних ринків не є таким же ретельним.

І. Ансофф запропонував класифікацію типів синергізму за критерієм складових прибутку [2, с. 127-130]:

1. Синергізм продажів. Має місце у випадку, якщо товари поставляються по одних і тих же каналах розподілу, їх розробкою керує одна і та ж адміністрація або вони зберігаються на одному складі. Можливості «зв'язаних» продажів, що надаються компанією, що поставляє повну товарну лінію споріднених продуктів, сприяють підвищенню продуктивності торгових агентів. Загальні реклама, стимулювання збуту, репутація – все це дозволяє добитися збільшення розмірів доходу при фіксованих інвестиціях.

2. Оперативний синергізм. Результатом вищого ступеня використання виробничих потужностей і персоналу, розподілу накладних витрат, переваг загальних напрямів навчання і закупівель крупних партій товарів.

3. Інвестиційний синергізм. Може бути наслідком сумісного використання устаткування, загальних запасів сировини, переміщення даних досліджень і розробок з одного товару на інший, експлуатації загального устаткування.

4. Синергізм менеджменту. Хоча чинник менеджменту представлений у ряді компонентів прибутку в неявній формі, даним тип синергізму багато в чому визначає загальний позитивний ефект. Менеджмент компаній різних галузей стикається з різноманітними стратегічними, організаційними і операційними проблемами. Якщо при входу в нову галузь менеджмент компанії має справу зі знайомими проблемами, частка нового підприємства, швидше за все, виявиться благополучною.

Проте, можливі і ситуації отримання негативного синергетичного ефекту, пов'язані з негативними наслідками помилкових рішень топ-менеджерів. В цьому випадку відбудеться зниження загального прибутку компаній.

І ще одну важливу особливість синергетичних ефектів виділив І. Ансофф – властивість симетрії. З одного боку, компанія, що диверсифікується, пропонує певні вигоди для нової товарної лінії, з іншого – їй відкривається доступ до стійких переваг.

У своїй концепції синергізму І. Ансофф робить акцент на ролі його економічної бази, потенціалі не тільки матеріальних, але і нематеріальних активів.

Багато в чому аналогічне розуміння синергізму характерне і для інших дослідників. Зокрема, в своїй роботі «Мобілізація невидимих активів» японський фахівець Х. Ітамі вводить крім «стратегічного ефекту» поняття «комплементарного ефекту» [3, с. 59-85].

Х. Ітамі стверджує, що стратегія фірми повинна знайти відповідності в п'яти сферах: у трьох зовнішніх – споживачі, конкуренти і технології і двох внутрішніх – ресурси і організація. Учений по черзі розглядає кожну з цих сфер, піднімаючи відповідно і проблеми стратегії. Метою стратегії є досягнення максимальної вигоди від використання ресурсів і створення адекватних ресурсів. Тобто Х. Ітамі розглядає синергізм як процес підвищення ефективності використання ресурсів. Він визначає два види ресурсів: фізичні (матеріальні) активи (такі як виробничі потужності) і невидимі (нематеріальні) активи. Під останніми розуміються невідчутні ресурси, якими можуть виступати торгова марка, знання споживачів, володіння технологіями, сильна корпоративна культура. На думку Х. Ітамі, подібні активи через свою унікальність – найкраще довгострокове джерело конкурентних переваг компанії. Їх не можна придбати за гроші, вони можуть використовуватися і розвиватися в різних підрозділах фірми, можуть комбінуватися або використовуватися в нових напрямках, забезпечуючи зростання компанії.

Кожна компанія прагне до підвищення результатів використання всіх наявних ресурсів. Способами досягнення цієї мети є удосконалення коефіцієнта використання фізичних ресурсів (розширення товарного асортименту без збільшення виробничих потужностей) або вхід на новий ринок в умовах перевиробництва на поточному. Підвищуючи ефективність використання фізичних ресурсів, організація скорочує витрати, що Х. Ітамі визначає як «комплементарний ефект». При всій своїй важливості останній навряд чи здатний забезпечити стійкі конкурентні переваги, оскільки він може бути відносний легко відтворений конкурентними компаніями. Х. Ітамі приходить до висновку, що комплементарний ефект не є істинним джерелом синергізму. На його думку, «мета синергізму – використання ефекту «безбілетника», коли ресурси, що акумулюються в одній частині компанії використовуються одночасно і без яких-небудь додаткових витрат іншими її частинами» [3, с. 72].

Тобто синергетичний ефект досягається тільки тоді, коли компанія використовує свої унікальні ресурси – невидимі активи. Наприклад, у тому випадку, коли вона виводить на ринок під добре відомою споживачам торговою маркою новий товар. Таким чином, фірма використовує нематеріальні активи для створення чогось нового, що і детермінує виникнення синергетичного ефекту.

Багато компаній ігнорують свої невидимі активи, внаслідок чого вони втрачають можливість досягнення синергетичного ефекту. В той же час компаніям слід проявляти обережність, оскільки спільні зусилля не завжди забезпечують бажаний ефект. На думку Х. Ітамі, комплементарні і синергетичні ефекти суперечать один одному.

Відомий американський вчений М. Портер також розглядає концепцію синергізму як вельми важливу: «Причиною фіаско синергізму є нездатність компаній зрозуміти його суть і втілити її в реальність, а зовсім не вади самої концепції» [4, с. 318].

Вельми цікавим представляється аналіз синергізму на рівні стратегічних бізнес-одиниць, проведений Р. Баззелом і Б. Гейлом [5].

Вони визначили синергетичний ефект як результати діяльності кластера щодо суми результатів його складових. Існуючі синергетичні переваги є джерелами вартості, дозволяючи взаємодіючим бізнес-одиницям досягати вищих рівнів прибутку. Наприклад, при розподілі витрат між бізнес-одиницями ефект масштабу, скоріше всього, означатиме, що підрозділи нестимуть нижчі питомі витрати, ніж при незалежному функціонуванні. Скорочення ж витрат означає вищий рівень прибутку.

Кожна корпорація володіє якимось набором ресурсів, найбільш важливими з них є ті, які забезпечують наявність конкурентних переваг. При цьому вельми важливий вплив внутрішніх і зовнішніх джерел (стан на ринку або привабливість галузі) конкурентних переваг. З цієї точки зору синергізм як ефект, що виникає в процесі використання внутрішніх ресурсів, знаходить вираження в різних кінцевих продуктах або бізнесі.

Сучасний світ відрізняє велика нестійкість і значна економічна нестабільність, яка характеризується незбалансованістю попиту і пропозиції, виробництва і споживання, доходів і витрат, інвестицій і потреб в них. Останніми роками ринки і виробництво постійно знаходяться в нестабільному стані.

Основними причинами цього є дії нестабілізуючих чинників, до яких відносяться науково-технічний прогрес, хвильові цикли розвитку економіки, політичні, демографічні, регіональні та соціальні процеси. При нестабільному стані економічних систем процеси носять незбалансований характер, а взаємодія, як правило, синергетичний, нелінійний характер. Таким чином нестабільність економічної системи є одним з головних чинників, що визначає прагнення підприємств до інтеграції і взаємодії.

На сучасному етапі економічного розвитку важливе значення у формуванні концентрації виробництва і зв'язаних ним процесів надається діяльності структур, які створюють механізм інтеграції.

Різноманіття суті і змісту взаємодій породжують значну диференціацію підходів до управління такими взаємодіями. Це пов'язано з багатогранністю відносин, які переплітаються в рамках відносин між менеджерами, радою директорів, акціонерами, (як головними, так і міноритарними) та іншими зацікавленими особами (наприклад, банками, кредиторами, постачальниками).

Успішність такого управління дає можливість доступу до інвестиційного капіталу, надає допомогу в цілях збільшення потоку і зниження вартості фінансового капіталу, що необхідне компаніям для фінансування їх інвестиційної діяльності.

Необхідно відмітити, що актуальність розробки ефективних механізмів взаємодії залишатиметься й надалі, оскільки потреби компаній в зовнішньому фінансуванні зростають в той час, коли здатність традиційних джерел такого фінансування надмірно зменшилася. Таким чином, в сучасних умовах вдосконалення управління сприяє підвищенню ефективності компаній і розширенню їх доступу до зовнішнього фінансування і відповідно є однією з необхідних умов стійкого економічного зростання.

Разом з тим очевидно, що основою будь-яких пропозицій по вдосконаленню управління повинно бути розуміння реальних соціально-економічних процесів. Перш ніж що-небудь змінювати, вдосконалювати, слід достатньо чітко усвідомлювати цілі управління, його особливості і специфіку.

Як об'єкт управління менеджменту виступає господарська діяльність компанії (підприємства, фірми) в цілому або її конкретна сфера (фінанси,

збут тощо). Якщо ця діяльність направлена на отримання прибутку або підприємницького доходу, то можна сказати, що вона здійснюється за допомогою корпоративного менеджменту. Таким чином, менеджмент охоплює діяльність промислових підприємств, банків, страхових товариств готелів і цілого ряду інших господарських організацій, які виступають в ринковому механізмі як самостійні економічні суб'єкти.

Система управління розглядається як організаційна модель, покликана захищати інтереси інвесторів, що вклали в компанію фінансові ресурси. У вузькому розумінні управління представляється як взаємини між менеджерами, директорами і акціонерами. Однак до визначення змісту управління слід включати також і кредиторів, які разом з акціонерами складають групу фінансових інвесторів. Відповідно до цього підходу, управління – це захист інтересів як фінансових (акціонери і кредитори), так і нефінансових (працівники, держава, підприємства – партнери тощо) інвесторів.

Систему управління розглядають як набір інституційних механізмів, що обмежують випадки неефективності на початкових стадіях, забезпечуючи тим самим відчутну економію ресурсів, максимізацію ринкової вартості фірми [6].

Серед головних механізмів інтеграції підприємств виділяють майнові та немайнові. Необхідно відмітити, що на сучасному етапі фінансово-промислові групи (ФПГ), що значною мірою спираються на немайнові механізми, мають значні труднощі в організації їх діяльності. Серед причин підвищеної уваги до майнових механізмів інтеграції – реалізована в країні модель приватизації, в результаті якої великі надії на ефективне реструктурування промисловості поклалися на ринок прав власності [7].

Основна ідея – це необхідність раціонального поєднання акціонерних і немайнових механізмів інтеграції в інтегрованих бізнес групах (ІБГ) з урахуванням конкретних умов, що змінюються в часі. [8]. На даний час існує три типи механізмів інтеграції ІБГ. Перший тип реалізує можливість контролю, пов'язані з володінням права власності об'єднаних підприємств. Другий тип залучає важелі координації спільної діяльності на основі регулювання доступу до окремих виробничих ресурсів. Нарешті, третій тип механізмів базується на добровільній централізації учасниками групи ряду повноважень.

В рамках першого типу об'єднань виділяється, перш за все, класичний холдинг, де контрольний пакет формальних прав власності підприємств зосереджений в руках материнської компанії (йдеться не тільки про «контрольний пакет акцій», бо у ряді холдингів «дочірні» підприємства не є акціонерними товариствами, а мають організаційну форму товариств з обмеженою відповідальністю або державних унітарних підприємств).

Більшість класичних холдингів були створені в процесі приватизації, проте до них відносяться також бізнес-групи, де і «материнська», і «дочірні» компанії залишаються державними унітарними підприємствами (держава рішенням органу виконавчої влади передає компанії, що виконує роль «материнської», деякі права власності по відношенню до «дочірніх» [9].

До розподіленого холдингу можна віднести таку структуру, де роль материнської компанії виконують декілька самостійних фірм, об'єднаних належністю одній особі або групі спільно діючих фізичних осіб.

Серед другого типу об'єднань, для яких характерна централізація контролю доступу до окремих виробничих ресурсів, слід виділити в першу чергу бізнес-групи, що формуються навколо компаній, що забезпечують збут продукції і (або) постачання дефіцитними ресурсами.

Об'єднання, засновані на наданні фінансово-інвестиційних (кредитних, страхових і лізингових) послуг, найчастіше створюються навколо банків. Так, банки об'єднують навколо себе промислові підприємства за допомогою не інструментів власності, а кредитів і залучення інвестиційних ресурсів. Поєднання кредитних і збутових механізмів інтеграції спостерігається при проведенні банками факторингових операцій.

Бізнес-групи на основі регулювання доступу до інформаційних ресурсів, зокрема новітніх технологій, поки не набули широкого поширення в українській економіці: вони вийдуть на перший план при активізації в ній інноваційних процесів [10]. Проте вагомим чинником формування ряду ФПГ вже сьогодні є кооперація у сфері НДДКР. Конкретні приклади об'єднання навколо конкурентоздатної технології пов'язані, зокрема, із залученням системи франчайзингу.

Третій тип об'єднань, пов'язаний з добровільною централізацією деяких владних повноважень, до певної міри характеризується використанням інструментів, властивих першим двом типам бізнес-груп. Механізм добровільної передачі пакетів акцій в довірителя управління практикує, перш за все, державу, що сподівається на те, що таке управління держпакетами акцій підсилить вплив центральних компаній ФПГ.

Об'єднання на основі передачі низки функцій виконавчих органів має місце при формуванні простого товариства.

На практиці реальні бізнес-групи зазвичай використовують одночасно декілька механізмів інтеграції, і місце тієї або іншої групи запропонованої класифікації логічно визначати, орієнтуючись на найбільш значущий для групи механізм.

В українських умовах, як і в цілому в світовій практиці, комбінування акціонерних і немайнових механізмів інтеграції збільшує гнучкість системи координації в промисловості і дозволяє підвищити ефективність індустріального розвитку. Про це свідчить широке поширення і часто ефективне функціонування подібного роду комбінуваних об'єднань підприємств, що суттєво відрізняються від класичних холдингів і мультидивізіональних компаній.

Висновки та пропозиції. Таким чином, механізм управління інтеграцією фінансового і промислового капіталу визначає найбільш ефективний рівень управлінської діяльності на підприємствах з акціонерною та іншою пайовою власністю, що має в своєму складі майнові і немайнові механізми інтеграційних процесів. У цьому контексті ключовими питаннями ефективного функціонування підприємств є досягнення синергетичного ефекту інтеграційної взаємодії. Доказова наявність синергії – важлива умова відсутності конфліктних ситуацій між власником і менеджером. Найбільш складні нюанси в забезпеченні синергії пов'язані з формуванням алгоритмів сумісної поведінки на ринках, знаходженням механізмів підпорядкування приватних інвесторів учасників загальної стратегії, з виявленням раціонального співвідношення повноважень в ухваленні управлінських рішень, що забезпечить оптимальну інтеграцію фінансового і промислового капіталів.

Список літератури:

1. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, К. С. Ланс. – Спб. : Питер, 2004. – 416 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ./ И. Ансофф., науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Итами Х. Невидимые активы / Итами Х. // Стратегический синергизм. – Спб. : Питер, 2004. – С. 59-85.
4. Porter M. E. Competitive Advantage, Free Press, New York, 1985.
5. Buzzell Robert D. and Gale Bradley T., The PIMS Principles: Linking Strategy to Performance, The Free Press, 1987.
6. Одинцова Г. С. Механизм управления предприятием: понятие и содержание / Г. С. Одинцова // Экономика розвитку: Науковий журнал. Харків : ХНЕУ, 2005. – № 4(36). – С. 48-50.
7. Панасенко Г. Особливості взаємодії фінансових посередників на шляху поліпшення інвестиційних процесів в Україні та ключові фактори їх успіху / Г. Панасенко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 5. – С. 16-22.
8. Поліньський О. М. Факторний аналіз прибутків комерційних банків / О. М. Поліньський // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 99-106.
9. Ларіонова К. Л. Роль стратегічних цілей у формуванні санаційної стратегії розвитку підприємства / К. Л. Ларіонова, Т. В. Донченко // Збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції «Наукові підсумки 2012 року» – м. Київ. – 2012. – С. 61-64.
10. Мовчанюк О. А. Ризики банківської системи України / О. А. Мовчанюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 4. – С. 111-117.

Фурса Т. П.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ ФИНАНСОВОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА

Резюме

В статье рассмотрены предпосылки, сущность и особенности интеграционных процессов промышленного и финансового капиталов, позволяющих обеспечить весомые стратегические преимущества над конкурентами, в настоящее нестабильное время экономического развития. Проанализированы причины и формы интеграции финансового и промышленного капиталов в условиях кризиса и перспективы их взаимодействия в посткризисный период. Исследованы интеграционные аспекты взаимодействия финансового и промышленного капиталов, которые обусловлены двумя основными факторами: снижением предприятиями общего уровня расходов, а также положительным влиянием эффекта синергии. Это позволит решить проблему эффективной интеграции и качественного использования капиталов.

Ключевые слова: финансовый капитал, промышленный капитал, синергизм, синергетический эффект, объединения, финансово-промышленные группы.

Fursa T. P.

Ivano-Frankivsk Training and Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University

FEATURES OF THE INTEGRATION OF FINANCIAL AND INDUSTRIAL CAPITAL

Summary

The paper considers the premise nature and characteristics of the integration processes of industrial and financial capital, allowing for significant strategic advantage over competitors in the current uncertain times of economic development. The reasons and forms of integration of financial and industrial capital in the crisis and the prospects for their co-operation post-crisis period. Investigated the integration aspects of the interaction of financial and industrial capital, which is due to two main factors: a decrease in the overall level of spending by enterprises, as well as the positive influence of synergy. This will solve the problem of effective integration and use of high-quality capital.

Key words: financial capital, industrial capital, synergism, synergistic effect, associations, financial and industrial group.

УДК 349.3(477)

Шевчук Н. В.

Львівська державна фінансова академія

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ

У статті охарактеризовано основні зміни, що відбуваються в пенсійній системі України в період її реформування. Представлено аналіз пенсійного забезпечення в Україні, визначено шляхи удосконалення системи пенсійного забезпечення в Україні.

Ключові слова: пенсійна система, Пенсійний фонд України, доходи, видатки, дефіцит, пенсійне забезпечення, пенсійна реформа, солідарна пенсійна система, обов'язкове накопичувальне пенсійне страхування, соціальні внески.

Постановка проблеми. Найважливішими чинниками функціонування пенсійної системи України є рівень соціально-економічного розвитку держави, демографічна ситуація та інше. Всі ці фактори діють у взаємній обумовленості, і розгляд їх дозволить визначити тенденції розвитку пенсійного забезпечення і передумови формування нової системи фінансового забезпечення розвитку пенсійної системи, яка відповідає сучасному етапові розвитку нашої країни.

Рівень пенсійного забезпечення є показником економічного та соціального становища населення країни. В сьогоденні умовах проблема ефективного пенсійного забезпечення стає однією з найгостріших. Зниження ефективності господарювання і спад виробництва, низький рівень заробітної плати, висока інфляція призвели до різкого зменшення реальної ваги пенсій, виникла невідповідність розміру пенсій людини за віком її трудовому внеску протягом періоду працездатності. Криза платежів і складний фінансовий стан підприємств обумовили несвочасну і неадекватну виплату внесків на пенсійне забезпечення, а також зростання дефіциту Пенсійного фонду України.

У зв'язку з цим потребують подальшого поглиблення і доповнення теоретичні та методологічні положення, пов'язані з реформуванням пенсійного забезпечення та вдосконаленням системи фінансування пенсійної системи. Українськими вченими, законодавцями і практиками розробляються заходи, спрямовані на створення нової системи пенсійного забезпечення, на пом'якшення негативних наслідків зниження рівня життя пенсіонерів. Особливий інтерес становлять роботи, в яких аналізуються перспективи розвитку пенсійної системи та можливості введення в Україні альтернативних форм пенсійного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження виступають фундаментальні положення економічної теорії, закони функціонування економіки в умовах ринкових відносин, положення теорії соціального захисту населення, законодавчі акти та нормативні матеріали державних органів влади, матеріали та літературні джерела українських і закордонних учених, які висвітлюють проблеми фінансового забезпечення пенсійної системи та можливі напрями їх реформування.

Питання реформування пенсійної системи України висвітлювали у своїх працях такі вчені, як: Грег Мак Таггарт, Горюк Н., Бонд Р., Лозицька Н., Грицай О., Паук Н., Ламброскіні С., Грушко В., Грушко Н., Бевзенко О., Красота О., Лаптев С., Любуш О., Рулік І., Павлюк К., Рясна К., Шпильова Т., Линдюк О., Мельничук В. та інші, а також практики: Бондаренко К., Ру-

дик В., Зануда А., Коваленко С., Коваль О., Надрага В.

Солідарна система пенсійного забезпечення склалася в Україні історично і тривалий час у цілому задовольняла потреби суспільства. Проте в умовах розвитку ринкових відносин та на тлі об'єктивного демографічного процесу старіння населення така система не спроможна ефективно виконувати покладені на неї соціально-економічні функції. Міжнародний досвід свідчить, що солідарна пенсійна система ефективно працює лише тоді, коли на одного пенсіонера припадає три і більше працівників, які сплачують внески до системи. Якщо цього немає, пенсійна система буде слабкою з точки зору фінансової стабільності. Тут головним є те, що в ринкових умовах людина повинна одержувати адекватну пенсію, тобто відповідно до стажу роботи та внесків, сплачених з отриманого розміру заробітної плати (доходу) за всі періоди її трудового життя. Тому для підкріплення солідарної системи додається накопичувальний компонент.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У теорії та практиці функціонування пенсійної системи залишаються недостатньо повно дослідженими питання процесів ефективного формування, розподілу й використання коштів Пенсійного фонду України.

Реформування у сфері фінансового забезпечення пенсійної системи є непростим процесом і тому просуватиметься повільно. Але його здійснення необхідне, інакше українські пенсіонери продовжуватимуть потерпати від бідності, довготермінові інвестиції припиняться через відсутність капіталу, а дефіцит державного бюджету продовжуватиме зростати.

Важливість та необхідність поглиблення теоретичних та методологічних основ управління процесами реформування старої та послідовного формування нової системи фінансового забезпечення функціонування пенсійної системи, а також управління процесами функціонування Пенсійного фонду України зумовили вибір теми, напрями, мету і завдання дослідження, сформували структуру роботи.

Мета статті. Метою даної роботи є опрацювання теоретичних підходів і практичних рекомендацій щодо вдосконалення пенсійної системи України та її фінансового забезпечення в умовах реформування. Це в свою чергу дасть змогу забезпечити належний рівень життя людей похилого віку та інших категорій непрацездатних на засадах соціальної справедливості, гармонізувати відносин між поколіннями та сприяти економічному зростанню держави в цілому і, зокрема, забезпечити стабільність функціонування пенсійної системи.

Виклад основного матеріалу. Пенсійне забезпечення є основною складовою системи соціального захисту населення – як нинішніх пенсіонерів, так і працюючих громадян.

Як складова фінансового сектора пенсійна система акумулює значні фінансові ресурси за рахунок надходжень від обов'язкових внесків підприємств, громадян, коштів Державного бюджету та фондів соціального страхування й інших надходжень.

Відповідно до статті 2 Закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів, з яких на сьогодні в Україні функціонують тільки перший і третій рівні.

Щодо першого рівня, то солідарна система переживає системну кризу, оскільки функціонує в умовах високого демографічного та фінансового навантаження.

Параметричні реформи, які були проведені в 2011 році (підвищення пенсійного віку для жінок; збільшення тривалості страхового стажу, необхідного для призначення пенсії; встановлення максимального розміру пенсії на рівні десяти прожиткових мінімумів для осіб, які втратили працездатність тощо) не вирішили проблем пенсійної системи, зокрема, низького рівня пенсійного забезпечення, поглиблення дефіциту бюджету Пенсійного фонду, недостатньої диференціації розмірів пенсій в залежності від трудового вкладу, диспропорції у розмірах пенсій, призначених у різні роки, збереження привілейованих спеціальних умов пенсійного забезпечення для окремих категорій пенсіонерів.

Вже сьогодні число отримувачів пенсій зрівнялося із числом осіб, які сплачують внески до Пенсійного фонду.

Як зазначає Світовий банк у справах України, Білорусі та Молдови, упродовж останніх десяти років в Україні мали місце досить щедри ситуативні підвищення пенсій. Унаслідок такої політики спостерігаються надзвичайно великі державні витрати на пенсійне забезпечення, які майже вдвічі більші за середній обсяг державних витраток на пенсійне забезпечення у країнах Європейського Союзу (у Великобританії – 6,7% ВВП, у Німеччині – 10,2% ВВП, в Росії – 9,4% ВВП).

Питома вага пенсійних витраток у ВВП в Україні є однією з найвищих у світі, а розміри дотацій з держбюджету до дохідної частини Пенсійного фонду щороку зростають, досягши критичної межі. Так, у 2012 році з Державного бюджету до Пенсійного фонду надійшло 64492,2 млн. грн., що склало 29% доходів фонду. Із загального обсягу виділених асигнувань 49170,2 млн. грн. – дотація на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами, 15323,9 млн. грн. – кошти на покриття дефіциту Пенсійного фонду для виплати пенсій.

Досі не вирішеним залишається питання фінансування Пенсійним фондом виплат, які суперечать принципам пенсійного страхування, а саме: різниці між розміром пенсії, призначеної з урахуванням стажу та заробітної плати відповідно до статті 27 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» і мінімальним розміром пенсії, який встановлюється на рівні прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність; пенсій за вислугу років, які призначені відповідно до вимог Закону «Про пенсійне забезпечення».

На здійснення доплати до пенсій для доведення їх розміру до прожиткового мінімуму в 2013 році

було спрямовано 29,3 млрд. грн., реальний дефіцит бюджету Пенсійного фонду України становив 21,763 млрд. грн.

Як зазначає Світовий банк, пенсійні видатки та дефіцити в Україні незмінно належать до найвищих у світі та в регіоні Європи і Центральної Азії.

Щодо третього рівня, то система недержавного пенсійного забезпечення давно діє в Україні, але не набула широкого застосування через тотальну недовіру пересічних українців до фінансових інститутів країни.

Згідно з Єдиним державним реєстром підприємств і організацій України на 1 січня 2013 року налічувалося 74 недержавних пенсійних фондів (у 2010 р. – 80, у 2011 р. – 77 одиниць), тобто спостерігається тенденція до зменшення кількості недержавних пенсійних фондів. Кількість адміністраторів недержавних пенсійних фондів, які мають ліцензію з адміністрування недержавних пенсійних фондів, становить 29 установ.

Спостерігається також динаміка щодо зменшення кількості укладених пенсійних контрактів (у 2010 році укладено 69,7 тис. контрактів, у 2011 році – 75,0 тис. контрактів, у 2012 – 61,4 тис. контрактів).

Другий рівень системи пенсійного забезпечення, а саме накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, має значний потенціал позитивного впливу на соціально-економічний розвиток країни. Проте вплив запровадження цієї системи наразі доволі важко оцінити, оскільки він може мати як позитивний, так і негативний характер.

Як зазначає Інститут економіки та прогнозування НАН України, соціальні й економічні ризики запровадження системи другого рівня матимуть місце, зокрема, за обставин: подальшого погіршення фінансового стану Пенсійного фонду України; знецінення пенсійних накопичень унаслідок інфляції; фінансово-економічної кризи; розбалансування та дестабілізація фінансових ринків, передусім фондового.

Запровадження другого рівня означає приватизацію частини публічної пенсійної системи двома шляхами: закріплення права приватної власності на кошти накопичувальної пенсійної системи; участь ринкових суб'єктів, які належать до інституціонального сектора фінансових корпорацій, – компаній з управління активами, зберігачів, недержавних пенсійних фондів, страхових організацій, діяльність яких має на меті, зокрема, одержання прибутку.

Впровадженню другого рівня пенсійної системи мають передувати системні і виважені організаційні заходи. Такі, зокрема, як: скорочення дефіциту та збалансування бюджету Пенсійного фонду України; звільнення солідарної системи пенсійного страхування від невластивих для неї витраток (доплат до мінімального розміру пенсій (різниця між мінімальним розміром пенсійної виплати та розміром пенсії, виходячи із тривалості страхового стажу і заробітку); виведення заробітної плати із тіні; поліпшення стану фінансового ринку (фінансової інфраструктури, регулювання та управління державним боргом); створення умов гарантування повернення та збереження коштів населення, які накопичуватимуться на другому рівні системи пенсійного забезпечення у випадку зловживань приватних і державних накопичувальних фондів; створення умов для офіційного працевлаштування населення на конкурентоспроможному ринку праці тощо.

Усі країни світу стоять перед необхідністю удосконалення систем пенсійного забезпечення. Це зумовлено цілою низкою причин: демографічні тенденції, які ведуть до змін співвідношення чисельності осіб працездатного віку та пенсіонерів, до старіння населення; ускладнення економічних систем, що потребує постійних та адекватних змін у пенсійних системах; поширення кола невизначеності та соціальних ризиків, які потребують упереджених дій з боку органів пенсійного забезпечення, зростання нерівності у суспільстві та нестаток фінансових коштів задля безперервної роботи системи та ін.

Вибір національної моделі пенсійного забезпечення залежить від її спроможності протидіяти різноманітним ризикам (див. табл. 1) [5, с. 114].

Як показує досвід реформування пенсійних систем багатьох країн, найбільш ефективним способом переходу від однієї системи пенсійного забезпечення до іншої є тимчасове співіснування нової і старої пенсійних систем (стара пенсійна система зазвичай включається до нової і поступово змінюється так, щоб бути першим її рівнем), при якому відрахування від роботодавців та нині працюючих робітників направляються до солідарної й накопичувальної систем одночасно. При цьому встановлюється порядок, за яким робітники можуть вийти з солідарної та приєднатися до накопичувальної пенсійної системи: він може бути добровільним чи обов'язковим.

Найбільш прийнятними для національних умов є трирівнева пенсійна система, створення якої є загальнодержавним завданням. Формування національної пенсійної системи – результат суспільного договору (контракту) з приводу принципів побудови, способів здійснення соціальної політики, особливості якого складаються під впливом економічних, соціальних, національних та культурних традицій країни [6, с. 31-32].

В основу розбудови національної системи пенсійного забезпечення потрібно покласти багатство економічної культури нації, у якій синтезовані елементи відповідали б потребам і світоглядом конкретної людської спільноти. Універсалізм у пенсійному забезпеченні, як і в будь-якій іншій сфері, може ставати абстракцією, його окремі елементи можуть у конкретних умовах виявитися не тільки неефективними, а навіть й шкідливими.

Ось чому система пенсійного забезпечення населення, акумулюючи все позитивне людства у цій галузі, повинна спиратися на міцну основу національної економічної культури, адже те, що може виявитися справедливим у тій чи іншій країні, не завжди є таким в Україні.

У трансформаційній економіці в силу її несталості, несформованості інституційного каркасу, слабкості фінансових інститутів існує ціла система загроз порушення пенсійної системи. За критерієм часу ризику нами класифіковано на короткострокові (інфляційні процеси, можливість порушення договірних зобов'язань стосовно пенсій з боку державних органів, профспілок, економічні негаразди та інші), довгострокові (неефективність державного управління, демографічне старіння населення, політичні зміни та інші). За критерієм складових змішаної пенсійної системи – на рівні обов'язкового пенсійного забезпечення – недостатня поінформованість споживачів, політичні та структурні зміни, відсутність додаткових надходжень у пенсійний фонд, на рівні добровільного – некомпетентність керівників пенсійних фондів ринкові коливання вартості накопичень, неякісні актуарні прогнози тощо [7, с. 2].

Реформування системи пенсійного забезпечення в країнах СНД йдуть дуже повільно та складно. Система протиріч пенсійного забезпечення, що негативно впливають на ефективність реформування, яких вчасно не знайдено і не реалізовано форм їх розв'язання. Це наступні протиріччя:

- між формальними соціальними гарантіями і фактичними (реальними) ресурсними можливостями пенсійної системи;
- між настійною необхідністю розподілу витрат на споживання протягом життя шляхом переносу частки цих витрат з більш продуктивних років на менш продуктивні й відсутністю стимулів до сплати страхових внесків, довіри до страхової та фінансової систем;
- між потребою правового осмислення та вдосконаленням інструментарію забезпечення пенсійного реформування і відсутністю чіткої специфікації прав і обов'язків учасників пенсійної системи;
- між короткостроково-орієнтованою раціональною поведінкою пенсіонерів (продовження трудової діяльності в статус пенсіонерів) й довгостроковою стратегією більш пізнього виходу на

Таблиця 1

Вразливість систем пенсійного забезпечення до різного виду можливих ризиків

Критерій порівняння	Системи пенсійного забезпечення		
	Солідарна	Накопичувальна	Трирівнева
Вразливість до інфляції	Ні; індексація виплат, проте за умов гіперінфляції солідарна пенсійна система не в змозі відшкодувати втрати в повному обсязі	Так; захиститися від інфляції та інших економічних потрясінь накопичувальний фонд може лише шляхом відповідного реагування на зміни у зовнішньому середовищі лише власними силами	Часткова; на накопичувальному рівні
Вразливість до можливості банкрутства пенсійних фондів	Ні; гарантом стабільності пенсійної системи виступає держава	Так; незважаючи на можливість страхування діяльності накопичувальних пенсійних фондів, реально страхові компанії не в змозі відшкодувати збитки у повному обсязі	Часткова; на накопичувальному рівні
Вразливість до політичних ризиків	Так; солідарна пенсійна система незахищена перед політичними маніпуляціями	Ні; накопичувальні пенсійні фонди самостійно організують власну діяльність, не допускаючи неефективного втручання	Часткова; на солідарному рівні
Вразливість до демографічних ризиків	Так; проводить перерозподіл доходів нині працюючого населення на користь пенсіонерів, якщо кількість пенсіонерів у порівнянні з кількістю зайнятого населення значно підвищується, то відбувається зменшення розміру окремих виплат	Ні; обсяг зобов'язань накопичувального пенсійного фонду знаходиться у прямій залежності від кількості його вкладників	Часткова; на солідарному рівні

пенсію як результату стабільності та передбачуваності правил гри.

Програми реформування передбачали особливості переходу до багаторівневої пенсійної системи: в процесі переходу до багаторівневої пенсійної системи тривалий час (25-30 років) необхідно буде виконувати подвійні зобов'язання і виплачувати пенсії тим, хто отримує їх лише із солідарної системи, і додатково спрямовувати частину коштів на формування обов'язкових індивідуальних пенсійних заощаджень [2, с. 39-40].

Важливим напрямком реформування пенсійної системи в майбутньому має стати включення в ресурси пенсійного забезпечення крім внесків роботодавців внесків самих працівників як повноцінних суб'єктів свого пенсійного страхування.

Висновки і пропозиції. Розвиток пенсійної системи не може здійснюватись без істотного реформування оплати праці, збільшення її частки в структурі ВВП та собівартості продукції, а також підвищення рівня заробітної плати як основи сплати страхових внесків. Запропоновано подальше реформування заробітної плати здійснювати шляхом:

- запровадження єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників бюджетної сфери;

- встановлення мінімальної заробітної плати на рівні не нижче прожиткового мінімуму для працездатних осіб;

- запровадження ринкового інструменту державного регулювання заробітної плати за допомогою коефіцієнта доцільності.

З метою удосконалення юридичного механізму забезпечення права на пенсійне забезпечення доцільно законодавчо закріпити державний соціальний стандарт – прожитковий мінімум як єдину основу соціального контролю за відповідністю розмірів пенсій та зарплат необхідному прожит-

ковому рівню. Для цього потрібно також законодавчо визначити строки виплати пенсії, порядок коригування розміру пенсії відповідно до індексу інфляції та передбачити такий засіб забезпечення належного виконання грошового зобов'язання Пенсійного фонду, як пеня.

Виправданим є запровадження двох пенсійних систем: державної та недержавної. Головну роль продовжуватиме, безумовно, відігравати державна пенсійна система, яка повинна гарантувати мінімальний рівень пенсійного забезпечення і здійснюватися на основі загальнообов'язкового пенсійного страхування всіх фізичних осіб, незалежно від виду виконуваної ними суспільно корисної діяльності. В системі недержавного пенсійного забезпечення держава створює організаційно-правові засади діяльності недержавних пенсійних фондів, які б гарантували їх ефективну діяльність, передбачали механізм захисту коштів внесків [10, с. 7].

Механізм взаємозв'язку соціального розвитку країни та міста – одна з найскладніших проблем реформування економіки України. Необхідний чіткий соціально-економічний аналіз реального внеску міста в макросистему країни з метою визначення необхідної частки ресурсів на його соціальний розвиток та вирішення економічних проблем регіону. Ми вважаємо, що вирішення цього завдання дозволить в найкоротші терміни вирішити найнагальніші регіональні проблеми і в соціальній сфері.

У зв'язку з цим слід продовжити реформувати сильно соціально-орієнтовану ринкову економіку. Головним принципом такої економічної системи повинен стати синтез економічної ефективності виробництва, як результат дії вільних ринкових сил, та соціального компромісу. Окремі інтереси суб'єктів різних форм власності повинні узгоджуватися з загальноекономічним добробутом усього суспільства.

Список літератури:

1. Безтелесна Л. Соціальна справедливість у солідарній системі пенсійного забезпечення України / Л. Безтелесна, Г. Юрчик // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 5. – С. 21-27.
2. Білоусов В. Огляд зарубіжного досвіду в сфері реформування системи пенсійного забезпечення. перспективи для України / В. Білоусов // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 39-45.
3. Коваль О. П. Проблеми становлення накопичувальної складової пенсійного забезпечення в Україні / О. П. Коваль. – К. : НІСД, 2011. – 42 с.
4. Леонов Д. Накопичувальна складова пенсійної системи України: проблеми реформування / Д. Леонов // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 11/12. – С. 77-88.
5. Лібанова Е. Оплата праці та пенсійне забезпечення в Україні / Е. Лібанова // Національна безпека і оборона. – 2005. – № 12. – С. 114-116.
6. Мальований М.І. Історичний розвиток системи пенсійного забезпечення в світі / М.І. Мальований // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 31-36.
7. Никитенко В. Нове в пенсійному забезпеченні / В. Никитенко // Пенсійний кур'єр. – 2006. – 10 лютого. – С. 1-2.
8. Онишко С. В. Потенціал розбудови пенсійної системи в Україні у контексті зниження ризиків державних фінансів / С. В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 248-257.
9. Ткаченко Л. Г. Побудова багаторівневої пенсійної системи як напрям національної пенсійної реформи / Л. Г. Ткаченко // Економіка України. – 2012. – № 8. – С. 16-22.
10. Шамбір Н. Нові аспекти пенсійного забезпечення / Н. Шамбір // Праця і зарплата. – 2007. – № 3. – С. 7.

Шевчук Н. В.

Львовская государственная финансовая академия

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Резюме

В статье охарактеризованы основные изменения, происходящие в пенсионной системе Украины в период реформирования. Представлен анализ пенсионного обеспечения в Украине, определены пути совершенствования системы пенсионного обеспечения в Украине.

Ключевые слова: пенсионная система, Пенсионный фонд Украины, доходы, расходы, дефицит, пенсионное обеспечение, пенсионная реформа, солидарная пенсионная система, обязательное накопительное пенсионное страхование, социальные взносы.

Shevchuk N. V.

Lviv State Academy of Finance

CURRENT STATUS OF FINANCIAL SUPPORT PENSION SYSTEM IN UKRAINE IN RESTRUCTURING

Summary

The article described the major changes taking place in the pension system of Ukraine in the period of reform. In the article was researched the pension administration in Ukraine, was defined the way of improvement pension administration in Ukraine.

Key words: pension system, the Pension Fund of Ukraine, revenue, expenditure, deficit, pension administration, pension reform, solidary pension scheme, mandatory funded pension insurance, social contributions.

УДК 334.012.64

Ярема Б. П.

Остафій М. М.

Львівська державна фінансова академія

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ

У статті досліджуються джерела фінансування підприємництва, проводиться оцінка регіональних програм підтримки підприємництва та висвітлюються основні проблеми, що негативно впливають на розвиток підприємництва в нових економічних умовах.

Ключові слова: державна підтримка, підприємництво, бізнес, економіка, джерела фінансування, фінансові ресурси, регіональні програми, фінансово-кредитна політика.

Постановка проблеми. Вільне, високоефективне підприємство, в першу чергу малий і середній бізнес, можуть реально функціонувати лише за належної державної підтримки. У сучасних умовах економічного розвитку держава повинна виступати партнером у роботі з підприємницьким сектором, а не контролюючим органом. Особливу увагу потрібно зосередити на фінансовій підтримці розвитку підприємництва, пошуку альтернативних джерел фінансування різних галузей в інноваційній інтерпретації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державної підтримки підприємництва є досить актуальним, йому належить низка публікацій українських та зарубіжних вчених П. Рубе, З. Варналія, Л. Воротиної, С. Реверчука, О. Кузьмелі та інші. В роботах цих вчених розкриті окремі аспекти діяльності підприємництва, а також вплив його на економічну систему, накопичений значний теоретичний і практичний досвід.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявні публікації містять загальну проблематику розвитку підприємництва в Україні, на сучасному етапі маловивченою є проблема проведення якісної державної політики підприємництва у сфері фінансування, пошуку надійних джерел для забезпечення державних програм розвитку фінансовими ресурсами в умовах невизначеності та економічної нестабільності.

Метою статті є оцінка стану фінансового забезпечення державної політики в галузі підтримки малого підприємництва та сучасних джерел фінансування бізнесу, дослідження теоретичних характеристик фінансового забезпечення підприємництва як основи для якісного практичного застосування.

Виклад основного матеріалу. Світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на економіку України, а це, у свою чергу, негативно позначилось на функціонуванні та розвитку підприємництва.

Вчений-економіст П. Рубе виділяє чотири групи чинників впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємництва: стан економіки та ринкової кон'юнктури; наявність відповідної інфраструктури; політика держави щодо розвитку підприємства та соціального середовища [12].

Наявність вад ринкового саморегулювання обумовлює необхідність державного регулювання економіки в цілому та підприємництва зокрема. Міра державного «втручання» в економіку в різних країнах неоднакова. Вона залежить від багатьох факторів: історичних, політичних, ідеологічних тощо. Отже, є всі підстави стверджувати, що сучасна економіка – це змішана економіка, яка функціонує на основі поєднання механізмів ринкового саморегулювання та державного регулювання [13].

В Україні відносини пов'язані з розвитком малого і середнього підприємництва базуються на Конституції України і регулюються Господарським, Цивільним та Податковим кодексами України, Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» та іншими законодавчими актами, а також міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [14]. Відповідно до Указу Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» створено Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, на яке покладено функції у сфері реалізації державної регуляторної політики, державної політики з питань розвитку підприємництва, регулювання цінової політики.

Експерти зазначають, що 80% керівників найбільших світових компаній вважають державне регулювання призводить до зростання витрат, а 52% повідомили, що регулювання призвело до труднощів з підбором кваліфікованих кадрів. Ще 40% вважають, що регулювання заважає їх зусиллям в

пошуку нових можливостей на ринку або у впровадженні інновацій. Що стосується позитивних аспектів регулювання, більше половини керівників визнають заслугу регуляторів у поліпшенні обслуговування та підвищенні стандартів якості [17].

Використовуючи світовий досвід ведення бізнесу, на першому етапі розвитку спостерігаємо такі негативні фактори, як відсутність матеріальної бази та практичного досвіду для проведення якісної підприємницької діяльності [11]. Джерела фінансування на цьому етапі використовуються наступні:

- власні фінансові ресурси;
- грантове фінансування;
- ринок приватних запозичень.

Основною проблемою, що перешкоджає розвитку бізнесу, залишається фінансування. Фінансовий характер проблем можна розподілити: на фіскальні, які пов'язані з податковим навантаженням, та фінансово-кредитні – із залученням зовнішніх фінансових ресурсів для розвитку. Порівняльну інформацію про основні джерела фінансування розвитку підприємництва розглянемо в табл. 1.

Таблиця 1

Джерела фінансування розвитку бізнесу в Україні та їх характеристика [10]

№ п/п	Назва джерела	Вартість	Термін	Вимоги до отримання/доступність
1.	Самофінансування	-	-	Залежно від фінансового результату та суми відрахувань до амортизаційного фонду.
2.	Фінансово-кредитний ринок	Відносно висока	До 3 – ох років	Вимоги високі, формалізовані. Доступність залежить від наявності ліквідного забезпечення та наявності власних фінансових ресурсів.
3.	Державне фінансування	-	До року	Вимоги високо формалізовані, доступність джерела обмежена через малу кількість грантів.
4.	Ресурси міжнародних фондів та організацій	Відносно низька	Рік – два	Вимоги високо формалізовані, робота обмежена сферами роботи фондів та організацій.
5.	Фондовий ринок	Помірна	Без обмежень для акцій, рік – два для облігацій	Процедура емісії цінних паперів тривала та дорога.
6.	Ринок приватних запозичень	Висока	До року	Доступність обмежена розміром ресурсів позичальника.

У сучасних умовах першоджерелом фінансування являється самофінансування. За рахунок власних коштів фінансується до 65% витрат на інвестиції, але, використовуючи лише його, неможливо досягти високих темпів розвитку.

Доволі актуальним виглядає залучення фінансових ресурсів для розвитку підприємництва на фінансово-кредитному ринку. Інфраструктура фінансово-кредитного ринку недостатньо удосконалена: фактично відсутні такі інвестиційні інвестори, як венчурні фонди та інвестиційні компанії, погано функціонують компанії з управління активами. Таким чином, реальним джерелом залучення коштів залишається банківська система. Проблемами при отриманні банківських позик є вимоги до забезпечення та високі ставки на позики, що зумовлюються зростанням інфляції та високим рівнем ризиків.

Негативним фактором залишається те, що на сьогодні банки не виступають надійними партнерами для ведення бізнесу, оскільки умови надання фінансових ресурсів для ведення бізнесу є не вигідними для підприємців. Недостатня фінансова база підприємця-початківця, нестабільність ринку та економіки не може гарантувати повернення кредитних ресурсів наданих банком.

Державне регулювання економікою здійснюється безпосередньо через соціально-економічне прогнозування, розробку державних програм, визначення пріоритетних напрямів і галузей розвитку народного господарства, через формування інвестиційної, податкової та кредитної політики.

Державна підтримка підприємництва здійснюється в рамках впровадження національної, регіональних і місцевих програм.

Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні було реалізовано відповідно до її основних напрямів. Серед яких удосконалення:

- нормативно-правової бази;
- регуляторної політики;
- фінансово-кредитної політики;
- інвестиційної політики;
- удосконалення інфраструктури;
- впровадження регіональної політики.

Наприклад, на Львівщині вступив в дію Національний проект «Індустріальні парки України», відповідно до якого заплановано будівництво 10 індустріальних парків із сучасною інженерною та сервісною інфраструктурою.

Відповідно до Національної програми реалізація пріоритетних напрямків відбувається на основі різноманітних проектів та бюджетних програм, які здійснюють фінансування у різних галузях малого і середнього підприємництва. Так, відповідно до бюджетної програми «Надання кредитів фермерському господарствам» Законом України «Про державний бюджет України» було передбачено видатки в обсязі 27, 9 млн. грн. (табл. 2) [18].

Таблиця 2

Фінансова підтримка суб'єктів підприємництва на регіональному рівні у 2013 році, тис. грн.

Регіон	Фінансова допомога
Чернівецька область	940,0
Одеська область	1250,0
Житомирська область	розпочато роботу Інвестиційного фонду «Полісся»
Івано-Франківська область	1025,1

Джерело: складено автором на основі даних [18]

Отже, фінансова підтримка суб'єктів підприємництва на регіональному рівні була здійснена у Чернівецькій, Одеській, Житомирській та Івано-Франківській областях. Чернівецька область у 2013 році отримала підтримку від Інвестиційного Фонду «Буковина» у формі 4 кредитів, загальною сумою 940 тис. грн. терміном на три роки

під 12% річних. У Одеській області на основі конкурсного відбору 2 переможці сфери малого і середнього бізнесу отримали 1250,0 тис. грн. поворотної допомоги. Івано-Франківська область була підтримана 9 інвестиційними проектами на суму 1025,1 тис. грн.

Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні відповідно до результатів аналізу Держпідприємництва потребує удосконалення механізму державної підтримки у цьому напрямку.

На нашу думку, основний акцент повинен бути спрямований на пошук фінансових ресурсів та розширення діапазону фінансової підтримки на усі регіони України. Оскільки кожний регіон України має сформовану індивідуальну інвестиційну привабливість та потенціал, відповідно до цього можна у кожному регіоні віддавати перевагу тим сферам які є перспективними.

Фінансування регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва у 2013 році були затверджені в обласних бюджетах у: м. Київ – 30,0 млн. грн., АР Крим – 4,45 млн. грн., Одеській обл. – 3,85 млн. грн., Чернігівській обл. – 2,45 млн. грн., Сумській обл. – 2,3 млн. грн., Кіровоградській та Івано-Франківській обл. – по 1,5 млн. грн. Найменший обсяг коштів було спрямовано у Дніпропетровській області – 84,4 тис. грн., м. Севастополь – 115,0 тис. грн., Херсонській області – 150,0 тис. грн. та Рівненській області – 160,0 тис. грн. Не були затверджені фінансові кошти на реалізацію передбачених заходів у Київській, Луганській, Полтавській, Тернопільській областях.

Обсяги фактичного фінансування заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва в регіонах на передбачені цілі лишається незадовільним.

Для економіки країни важливу роль у процесі фінансування має відігравати держава. Оцінюючи державне фінансування розвитку бізнесу, можна стверджувати, що цей етап державної підтримки потребує значного удосконалення.

У світовій практиці вагомим джерелом для започаткування та розвитку бізнесу є ресурси різноманітних фондів та організацій, що займаються грантовим фінансуванням.

В нових економічних умовах державна політика у сфері розвитку підприємництва здійснюється за сприяння Українського фонду підтримки підприємництва. Кошти цього фонду формуються за рахунок:

- бюджетних коштів;
- добровільних внесків фізичних та юридичних осіб, у тому числі іноземних.

Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва у 2013 році здійснювалось Українським фондом підтримки підприємництва відповідно до бюджетної програми та на основі конкурсу бізнес-планів. Розмір мікрокредитів було передбачено у розмірі 10,3 млн. грн.

Фактично було видано 40 мікрокредитів на загальну суму 9 782 852 грн., у т. ч.:

- 23 мікрокредити фізичним особам-підприємцям – на суму 5 662 852 грн.;
- 17 мікрокредитів юридичним особам – на суму 4 120 000 грн.

Основними напрямками діяльності суб'єктів малого підприємництва, що отримали мікрокредити, є: виробництво, переробка і збут виробленої

продукції (вирощування, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції, харчової продукції, будівельних матеріалів, одягу); придбання техніки та обладнання для виробництва; впровадження новітніх технологій; будівництво і реконструкція виробничих приміщень [18].

Основними задачами Фонду є фінансове забезпечення державної політики в галузі підтримки малого підприємництва і створення ефективно діючого фінансового механізму для реалізації державної програми, участь у фінансуванні регіональних програм, а також проектів і заходів, направлених на підтримку і розвиток малого підприємства.

Можливість отримати дешеві інвестиційні ресурси надає фонд «Україна-Хабітат» в рамках проекту «Підтримка малого і середнього бізнесу в Україні». Фінансові ресурси можна отримати під 1-5% в рік в іноземній валюті на термін від 1 до 5 років: для малих підприємств – в розмірі від 100 до 250 тис. дол. США, для середніх підприємств – від 250 тис. амер. дол. до 2 млн. амер. дол [16]. Підприємці мають можливість самостійно розробляти й реалізовувати інвестиційні проекти у відповідності до стандартних процедур Європейського банку реконструкції і розвитку. За сприяння фонду сьогодні фінансують більш ніж 100 місцевих програм на суму близько 1 млрд. амер. дол. Це лише один із прикладів фінансової підтримки малого і середнього бізнесу міжнародними фондами та організаціями. Така форма фінансування є актуальною, оскільки фонди та організації надають «живі» кошти, які можна застосувати в реальному часі на вигідних умовах. Такий підхід дає змогу розвиватись підприємцям в різних інноваційних напрямках що відповідають їх діяльності, реалізовувати свої ідеї та проекти.

Однією з основних проблем розвитку системи фондів підтримки підприємництва є недосконалість механізму формування заходів щодо Національної програми. Економічні умови які склалися сьогодні, не дають змоги з практично затверджених Національних програм отримати реального фінансування на їх виконання.

Висновки і пропозиції. Сучасний стан джерел фінансування підприємництва в Україні не дає змоги активно розвиватись бізнесу та отримувати від діяльності максимальні прибутки. На сучасному етапі Державна підтримка розвитку підприємництва стримується макроекономічними умовами, оскільки діяльність суб'єктів підприємництва залежить від дій державних органів виконавчої влади. Завдання держави полягає у створенні сприятливих економічних умов для розвитку підприємницької діяльності. Основними негативними факторами що перешкоджають цьому є недосконалість фінансового механізму та цілеспрямованої державної політики у цій сфері.

Спеціальні заходи державної підтримки підприємництва забезпечать створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво підприємство, що стане фактором підвищення конкурентоспроможності економіки і забезпечення входу України в коло економічно розвинутих країн світу.

Розвиток підприємництва має стати для України одним із основних засобів подолання економічної депресії та відновлення зростання на засадах якісної модернізації економіки.

Список літератури:

1. Базилевич В.Д. Історія економічних учень : підруч. / В.Д. Базилевич [за ред. В. Д. Базилевича]. – К. : Знання, 2004.
2. Бутинця Ф.Ф. Основи бізнесу : навч. посіб. / Ф.Ф. Бутинця, К.В. Романчук // – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2006. – 364 с.
3. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.С. Куйбіда [за ред. З.С. Варналія] – К. : НІСД, 2007. – С. 220.
4. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємництво : навч. посібник / Л.І. Воротіна. – К. : Європейський університет, 2004. – 310 с.
5. Галан Н.І. Державна підтримка малого та середнього бізнесу. Досвід розвинених країн : монографія / Н. І. Галан. – Д. : Вид-во Дніпропетров. нац. у-ту, 2007.
6. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
7. Козак Ю.Г. Світова економіка : навч. посіб. / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, Н.С. Логвінової. – К. : ЦУЛ – 2010. – 328 с.
8. Майкл Портер. Конкуренція / М. Портер // Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 432 с.
9. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: у 3 т. / С.В. Мочерний. – К.: ВЦ «Академія», 2001, 2002.
10. Рибалкін В.О. Основи економічної теорії : навч. посіб. / В.О. Рибалкін, М.О. Хмелевський, Т.І. Біленко. – К. : В.Ц. «Академія», 2002.
11. Філіпенко А.С. Світова економіка : підручник / А.С. Філіпенко, О.І.Рогащ, О.І. Шнирков. – К. : Либідь, 2000. – 582 с.
12. Черда М. І. Підприємництво: теоретичні основи / М. І. Черда – Запоріжжя, 2004. – 208 с.
13. Чистов С. М. Державне регулювання економіки : навч. посібник / С. М. Чистов, А. С. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
14. Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
15. Аналітична записка. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua.
16. Український фонд підтримки та розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufpp.gov.ua>.
17. Аналітичні дані консалтингової компанії PwC Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pwc.com.
18. Інформаційна довідка про стан виконання плану заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за 2013 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua>.

Ярема Б. П.**Остафий М. М.**

Львовская государственная финансовая академия

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В КОНТЕКСТЕ ОЦЕНКИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ****Резюме**

В статье исследуются источники финансирования предпринимательства, проводится оценка региональных программ поддержки предпринимательства и освещают основные проблемы, которые негативно влияют на развитие предпринимательства в новых экономических условиях.

Ключевые слова: государственная поддержка, предпринимательство, бизнес, экономика, источники финансирования, финансовые ресурсы, региональные программы, финансово-кредитная политика.

Yarema B. P.**Ostafiy M. M.**

Lviv State Academy of Finance

**STATE SUPPORT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT
OF THE EVALUATION OF SOURCES OF FUNDING****Summary**

The article examines the impact of government regulation on business development and economic policy of Ukraine. Regional programs of enterprise support are analysed. The current state of business and the main problems that affect its development are revealed.

Key words: government regulation, enterprise, business, economics, sourcings, financial resources, regional programs, financial and credit policy.