№ 3(66) 2014

НАУКОВИЙ ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ (ЕКОНОМІКА, ПРАВО)

Державна податкова служба України

НАУКОВИЙ ВІСНИК

Національного університету державної податкової служби України

(економіка, право)

№ 3(66) 2014



РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор **Тарангул Л.Л.,**
доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора **Онишко С.В.,**
доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора **Цимбал П.В.,**
доктор юридичних наук, професор

Відповідальний секретар **Василькова Т.В.,**
кандидат економічних наук, доцент

Андрущенко В.Л.,
доктор економічних наук, професор

Бахін В.П.,
доктор юридичних наук, професор

Білоус В.Т.,
доктор юридичних наук, професор

Варналій З.С.,
доктор економічних наук, професор

Воронова Л.К.,
доктор юридичних наук, професор

Галянтич М.К.,
доктор юридичних наук, доцент

Гончаренко В.В.,
доктор економічних наук, професор

Горленко І.О.,
доктор географічних наук, професор

Дедекаєв В.А.,
доктор економічних наук, професор

Долгий О.А.,
доктор наук з державного управління, професор

Лисенко В.В.,
доктор юридичних наук, професор

Нечай А.А.,
доктор юридичних наук

Ніколаєв В.П.,
доктор економічних наук, професор

Новицький А.М.,
доктор юридичних наук

Попович В.М.,
доктор юридичних наук, професор

Ріппа С.П.,
доктор економічних наук, професор

Тимченко Л.Д.,
доктор юридичних наук, професор

Шишка Р.Б.,
доктор юридичних наук, професор

Рекомендовано до друку Вченою радою Національного університету ДПС України, протокол № 2 від 25 вересня 2014 року.

Фахове видання економічного та юридичного спрямування
(постанова президії ВАКу України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1)

Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів.
За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів.
Рукописи рецензуються редакційною колегією.
Зміни тексту та скорочення, що впливають на зміст матеріалів, а також їх перейменування вносяться редакцією за погодженням авторів.
При передруку матеріалів посилання на „Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)" обов'язкове

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19976-9776 ПР від 29.03.2013 р.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ ТА ВИДАВЦЯ: вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., Україна, 08201.
Тел. (04497) 60-9-94,
e-mail: visnik@asta.edu.ua. Веб-сайт: www.asta.edu.ua.

© Національний університет державної податкової служби України, 2014

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ДЕРЖАВНОЇ
ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ (ЕКОНОМІКА, ПРАВО)**

Засновник та видавець			
Національний університет державної податкової служби України	Щоквартальний науковий журнал	Заснований у травні 1997 р.	№ 3 (66) 2014

УДК 33/34 + 657

ЗМІСТ

Економіка

Антонюк А. О., Жора В. В. Моделювання доступу при побудові систем захисту інформації....3
Лисенко В. І. Стратегія модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів....11
Піжук О. І. Розвиток сфери послуг у контексті зміцнення економічної безпеки держави....24
Постіл С. Д. Інтеграція навчальних дисциплін у процесі міждисциплінарного інформаційного моделювання....31
Пузирьова П. В. Актуальні аспекти управління інноваційною діяльністю підприємств у виробничо-господарській сфері....37
Skoromtsova T. O. Main directions of sheep farming development in modern economic conditions of Ukraine....45
Герус Ю. В. Економічна сутність і роль медичного страхування в системі соціального захисту населення....51

Фінанси, гроші і кредит

Коваленко Ю. М. Еволюція розвитку спільного інвестування в Україні....59
Дубина М. В. Роль довіри у забезпеченні фінансової безпеки держави....66
Євтушенко Г. І., Лобунець Т. В. Фінансовий ресурс забезпечення розвитку освіти як складової соціальної сфери....75
Mamonova G. V., Kantsur I. G. Financiall support of the social sphere: modeling priorities....82
Мацелюх Н. П. Класифікаційні характеристики та критеріальні ознаки у формуванні організаційно-методичних основ ціноутворення на ринку цінних паперів....89
Хом'як М. С. Фінансові домінанти управління сучасною економікою....100
Кожевніков І. Г. Методи і моделі оцінки вартості створення програмного забезпечення на основі функціональних точок....107
Семко В. М. Інформаційно-організаційна система підтримки прийняття рішень при міжбанківському кредитуванні....115
Талько М. О. Аналіз структури активів недержавних пенсійних фондів....123

Ірпінь – 2014

Облік, аналіз і аудит

Антощишина Н. І. Рейдерство в Україні:засоби його здійснення та протидії.....129
Брехов С. С., Коротун В. І. Перспективи використання електронних систем контролю на ринку підакцизних товарів України.....139
Гладченко О. В., Ратушняк Т. В. Моніторинг засобами хмарних технологій та соціальних мереж для отримання зовнішньої оцінки ефективності роботи органів фіскальної служби.....146
Микитенко Т. В. Наукова організація фіскального контролю.....153
Паянок Т. М., Нягуська Н. П. Статистичний аналіз зовнішньоекономічної діяльності України.....161
Пілевич Д. С. Фактори впливу на функціонування системи бухгалтерського обліку.....170
Шара Є. Ю. Акредитив як форма міжнародних розрахунків: обліковий аспект.....179
Михасик О. Д. Особливості внутрішнього контролю розрахунків за товарними операціями в іноземній валюті.....186
Підлісна О. І. Особливості обліку сільськогосподарської продукції.....193
Сидоренко О. М. Правовий механізм управління в роботі системи державного фінансового контролю України: основні недоліки функціонування та пропозиції щодо їх усунення.....203
Чижевська Л. В. Облік поточних зобов'язань в умовах кризи платоспроможності.....211

Податки

Ніколаєв В. П., Ніколаєва Т. В. Модель бюджетного балансу програм реновації житлового фонду і цільових надходжень від оподаткування нерухомості.....217
Даниленко Ю. В., Заділська О. М. Світовий досвід оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення.....226
Залізко В. Д., Луценко І. О. Прогноз рівня бідності сільського населення України з урахуванням змін в оподаткуванні нерухомості.....238
Ляшенко Ю. І., Кулик П. Механізм соціального ПДВ.....244
Благодарська О. О. Організаційно-правові передумови створення в Україні органів доходів і зборів.....249
Грищук С. В. Податковий механізм регулювання вугільної промисловості України.....256
Десятнюк О. М., Харкавий М. О. Новітня парадигма реалізації митного контролю в умовах спрощення митних процедур.....262
Копчинська К. О. Європейські тенденції в оподаткуванні прибутку підприємств.....269
Романенко В. В. Співпраця Державної фіскальної служби України з місцевими та державними органами влади з метою зниження податкових ризиків.....275

УДК 004.056

А. О. Антонюк,
кандидат фізико-математичних наук,
Національний університет державної податкової служби України,
В. В. Жора,
Інститут програмних систем НАНУ

МОДЕЛЮВАННЯ ДОСТУПУ ПРИ ПОБУДОВІ СИСТЕМ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ

Розглянуто основні поняття доступу до ресурсів та сервісів інформаційних систем. Проведено огляд сучасних моделей керування доступом: дискреційної, мандатної, рольової та атрибутної. Наведено онтологічний підхід до керування доступом при побудові систем захисту інформації.

Рассмотрены основные понятия доступа к ресурсам и сервисам информационных систем. Проведен обзор современных моделей управления доступом: дискреционной, мандатной, ролевой и атрибутной. Рассмотрен онтологический подход к управлению доступом при построении систем защиты информации.

The basic concepts of access to resources and services of information systems are considered. A review of current discretionary, mandatory, role based and attribute based access control models is provided. An ontology approach to access control in information protection systems is given.

Ключові слова: *інформація, доступ, політика безпеки, онтологія.*

При розробці комплексної системи захисту інформації (КСЗІ) в інформаційно-телекомунікаційних системах (ІТС) одним з перших етапів, що проводиться, є комплексне обстеження ІТС для з'ясування поточного стану безпеки інформації, а також висунення вимог до рівнів і технологій захисту, що зазвичай знаходять своє відображення у технічному завданні. Важливим елементом цієї діяльності є побудова моделі ІТС, що містить виділення і класифікацію об'єктів системи, а також формування політики безпеки (ПБ), яка унеможливлювала б реалізацію загроз інформації.

Створення ефективної ПБ – важливе і складне завдання, яке вимагає розуміння цілей захисту, а також потенційної користі від її розробки. Тому необхідно розробляти структурні

© *Антонюк А. О., Жора В. В., 2014*

підходи для формування ПБ, які містили б способи розмежування повноважень користувачів, правила обробки інформації в ІТС, а також рекомендації щодо формування на їхній основі наборів функціональних інструкцій. Крім цього, до складу КСЗІ мають обов'язково входити набори апаратних і програмних компонентів, використання яких регламентовано ПБ і які покликані забезпечити належний рівень захищеності інформації. Для більшої впевненості в адекватності створеної КСЗІ необхідна також наявність суворих доказів повноти і коректності ПБ.

Прийнято розрізняти три види вразливостей систем захисту інформації: вразливості технологій обробки інформації, що використовуються, вразливості конфігурацій засобів захисту інформації та вразливості правил розмежування доступу. Внаслідок використання останніх користувач може отримати несанкціонований доступ до тих ресурсів, які його функціональними обов'язками визначені як недоступні. Функції моніторингу та аудиту, що зазвичай присутні в сучасних інформаційних системах, сприйматимуть цей доступ як легальний. Вразливості правил розмежування доступу, базові з яких формуються аналітиками та проектувальниками систем безпеки, є дуже складними у виявленні. Разом з іншими факторами це означає, що поняття доступу і наявність ефективних правил і процедур керування доступу є базовими для будь-якої інформаційної системи.

Метою статті є аналіз основних типів моделей політик безпеки, що розрізняються за підходами до розмежування доступу, та надання рекомендацій щодо вибору релевантної для конкретної ІТС політики безпеки і можливості використання для цього онтологічного підходу.

Частина ПБ, яка регламентує правила доступу користувачів і процесів до інформаційних ресурсів, являє собою правила розмежування доступу (ПРД).

Слід зазначити, що ПРД є логіко-математичною основою одного з найважливіших процесів захисту інформації – керування доступом. У сучасних системах використовується модель керування доступом, запропонована Лемпсоном [1] в 1971 році. Вона містить такі елементи:

– Principal – автор запиту (принципал, зазвичай його називають суб'єктом доступу);

– Object – ресурс, інформаційний або обчислювальний (об'єкт доступу);

– Request – запит на виконання операції над об'єктом;

– Reference Monitor – диспетчер доступу, який перевіряє всі запити до об'єкта і приймає рішення про дозвіл або заборону доступу.

Диспетчер доступу для прийняття рішення про надання чи заборону доступу проводить три процедури: визначення джерела запиту називається ідентифікацією, підтвердження справжності джерела – автентифікацією, аналіз правил доступу – авторизацією [2]. Нині відомо багато методів ідентифікації та автентифікації (парольні, біометричні, криптографічні і т.д.). Фактично ці процедури є переднім етапом захисту інформації в ІТС, визначаються і допомагають у реалізації ПБ.

Класичними політиками контролю доступу, описаними в «Оранжевій книзі» Міністерства оборони США [3] і широко розповсюдженими в ІТС у 80-х роках XX століття, є мандатне і дискреційне керування доступом. На початку 90-х років істотного розвитку набула концепція рольового керування доступом [4, 5].

В останні роки, завдяки широкому розповсюдженню мережі Internet і появі великої кількості сервісів, доступних через мережу, виникло атрибутне керування доступом [6]. Найбільш часто атрибутне керування застосовується для контролю доступу до Web-сервісів.

Розглянемо основні характеристики та особливості наведених моделей керування доступом.

Основою дискреційної політики безпеки (ДПБ) є дискреційне керування доступом (Discretionary Access Control – DAC), яке визначається двома властивостями [5]:

– всі суб'єкти і об'єкти системи повинні бути однозначно ідентифіковані;

– права доступу суб'єкта до об'єкта системи визначаються на основі деякого зовнішнього відносно системи правила і реалізуються шляхом безпосереднього звертання суб'єктів до об'єктів на основі певних атрибутів доступу.

Щодо першої властивості, то вона є характерною і необхідною для будь-яких політик і підкреслює основну суть захисту – щоб щось захищати, потрібно принаймні розібратися і перерахувати (так би мовити, провести інвентаризацію) все те, що є в наявності. Друга – це фактично суть ДПБ.

До переваг цього класу політик слід віднести:

– відносно просту реалізацію та підтримку відповідних механізмів захисту. Саме цим обумовлений той факт, що більшість розповсюджених нині захищених ІТС забезпечують виконання положень ДПБ;

– при її реалізації досягається велика економія пам'яті, оскільки матриця доступів звичайно буває дуже розрядженою, що дозволяє застосовувати техніку роботи з розрядженими матрицями.

Проте виявилося багато проблем захисту, які ця політика вирішити не в змозі.

Зокрема, при великій кількості користувачів дискреційна система керування доступом є дуже складною для адміністрування, адже число зв'язків в них пропорційне добутку кількості користувачів на кількість об'єктів. Найбільшою вадою цього класу політик є те, що вони не витримують атак за допомогою «Троянського коня», а також проникнення вірусів.

Наступна проблема ДПБ – автоматичне визначення прав. Оскільки об'єктів багато і їхня кількість безперервно змінюється, то заздалегідь вручну задати перелік прав кожного суб'єкта на доступ до об'єктів неможливо.

Ще одна з найважливіших проблем при використанні ДПБ – це контроль розповсюдження прав доступу. Найчастіше буває, що власник файла передає його вміст іншому користувачу і той таким чином фактично набуває права власника на цю інформацію.

Далі при використанні ДПБ виникає питання визначення правил розповсюдження прав доступу і аналізу їхнього впливу на безпеку ІТС. У загальному випадку при використанні ДПБ органом, який її реалізує і який при санкціонуванні доступу суб'єкта до об'єкта керується деяким набором правил, стоїть задача, яку алгоритмічно неможливо розв'язати: перевірити, призведуть його дії до порушень безпеки чи ні.

Додамо також, що для ДПБ характерною є децентралізація у процесі керування системою захисту інформації, що теж слід вважати негативною властивістю.

Зазначені недоліки ДПБ багато в чому компенсуються впровадженням мандатної ПБ.

Основу мандатної (повноважної) політики безпеки складає мандатне керування доступом (Mandatory Access Control – MAC), яке має на увазі, що [5]:

– всі суб'єкти і об'єкти повинні бути однозначно ідентифіковані;

– задано лінійно упорядкований набір міток таємності;

– кожному об'єкту системи привласнена мітка таємності, яка визначає цінність інформації, що міститься в ньому, – його рівень таємності в ІТС;

– кожному суб'єкту системи привласнена мітка таємності, яка визначає рівень довіри до нього в ІТС – максимальне значення мітки таємності об'єктів, до яких суб'єкт має доступ; мітка таємності суб'єкта називається його рівнем доступу;

– доступ суб'єкта до об'єкта здійснюється шляхом порівняння їхніх міток таємності.

МПБ в сучасних системах захисту на практиці реалізується мандатним контролем. Він реалізується на найнижчому апаратно-програмному рівні, що дозволяє досить ефективно будувати захищене середовище для механізму мандатного контролю.

Наведемо ряд переваг МПБ порівняно з ДПБ.

1. Для систем, де реалізовано МПБ, є характерним більш високий ступінь надійності. Це пов'язано з тим, що за правилами МПБ відстежуються не тільки правила доступу суб'єктів системи до об'єктів, але і стан самої ІТС.

2. Правила МПБ більш ясні і прості для розуміння розробниками і користувачами ІТС, що також є фактором, який позитивно впливає на рівень безпеки системи.

3. МПБ стійка до атак типу «Троянський кінь».

4. МПБ допускає можливість точного математичного доведення, що ця система в заданих умовах підтримує ПБ.

Однак МПБ має дуже серйозні вади – вона є винятково складною для практичної реалізації і вимагає значних ресурсів обчислювальної системи.

Розглянемо ще один вид ПБ – рольову ПБ. Рольову політику безпеки (Role Based Access Control – RBAC) не можна віднести ані до дискреційної, ані до мандатної, тому що керування доступом в ній здійснюється як на основі матриці прав доступу для ролей, так і за допомогою правил, які регламентують призначення ролей користувачам та їхню активацію під час сеансів [5].

РПБ базується на таких властивостях:

– всі суб'єкти і об'єкти повинні бути однозначно ідентифіковані;

– визначено набір ролей у системі;

– кожній ролі встановлено певний обсяг повноважень;

– кожному користувачу встановлюється список доступних йому ролей;

– доступ суб'єктів до об'єктів здійснюється за допомогою певних правил у рамках певної ролі.

У РПБ класичне поняття «суб'єкт» заміщується поняттями «користувач» і «роль». Користувач – це людина, яка працює з системою і виконує певні службові обов'язки. Роль – це активно діюча в системі абстрактна суттєвість, з якою пов'язаний обмежений, логічно зв'язаний набір повноважень, необхідних для здійснення певної діяльності.

При використанні РПБ керування доступом має дві стадії:

– по-перше, для кожної ролі вказується набір повноважень, що становлять набір прав доступу до об'єктів;

– по-друге, кожному користувачу призначається список доступних йому ролей.

Повноваження призначаються ролям відповідно до принципу найменших привілеїв, з якого виникає, що кожний користувач повинен мати тільки мінімально необхідні для виконання своєї роботи повноваження. Підходи до розподілу ролей можуть бути різними і визначаються специфікою організації.

У всіх випадках використання рольової моделі дозволяє значно підвищити ефективність адміністрування складних систем обробки даних, внаслідок чого цей підхід нині дуже популярний.

Використовуючи РПБ, можна емулювати дискреційне і мандатне керування доступом. Це дуже важливо, оскільки можна розробляти системи, що підтримують РПБ, і конфігурувати їх у разі потреби для реалізації ДПБ або МПБ.

Розглянемо тепер модель логічного керування доступом на основі атрибутів.

Основою атрибутивної політики безпеки (АПБ) є атрибутивне керування доступом (Attribute Based Access Control – ABAC), яке визначається властивостями [6]:

– всі суб'єкти і об'єкти системи повинні бути однозначно ідентифіковані;

– задано множини атрибутів та об'єктів-параметрів;

– кожному суб'єкту поставлена у відповідність певна множина атрибутів і певна множина параметрів;

– права доступу суб'єкта до об'єкта системи визначаються на основі перевірки атрибутів фактичних об'єктів-параметрів і реалізуються шляхом безпосереднього звертання суб'єктів до об'єктів на основі аналізу атрибутів доступу.

Історично першою моделлю атрибутного керування доступом може вважатися модель типізованої матриці доступу, в якій з кожним об'єктом системи асоційований певний атрибут-тип.

У [7] детально розглядається модель із динамічною роллю. Передбачається, що в системі є певна кількість ролей із заздалегідь визначеними певними правами. До системи має доступ необмежена кількість користувачів, яким необхідно приписувати певні ролі. При цьому ролі можуть змінюватися з часом. Для визначення ролі користувача в поточний момент використовуються значення його атрибутів.

Робота [8] присвячена розгляду питань реалізації керування доступом для web-додатків у мережі Internet. Наводиться аналіз можливостей, переваг і недоліків моделей рольового керування доступом, а також їхнього порівняння з моделями атрибутного керування доступом. Принципово новим є введення особливого типу сутностей, які відображають параметри функціонування ІТС і враховуються при перевірці прав доступу суб'єктів до сутностей.

У роботі [9] для аналізу безпеки атрибутного керування доступом пропонується використовувати атрибутну матрицю доступів, засновану на моделях Харисона-Рузо-Ульмана і типізованій матриці доступу.

Робота [10] представляє нову модель делегування повноважень, а також її розширення, в яких використовуються атрибути делегованої особи.

У [11] запропоновано підхід до реалізації електронної системи повідомлень на основі атрибутів. У такій ІТС формування списку отримувачів повідомлення, призначеного для певної групи користувачів, відбувається на основі атрибутів останніх. Розглядаються такі задачі: мінімізація числа отримувачів повідомлення, яким воно не призначено; відправка конфіденційних даних у повідомленнях лише тим користувачам, які мають відповідне право доступу; вбудованість цього механізму в електронні поштові системи.

У роботі [12] з метою оптимізації застосування моделей рольового керування доступом сімейства RBAC розглянуто методи комбінування рольових та атрибутних механізмів.

Отже, наведений огляд підтверджує таке:

– керування доступом – це основний механізм захисту;

– всі моделі керування доступом мають як переваги, так і недоліки;

– лише ретельне дослідження дозволить максимально використати можливості будь-якої моделі.

Проте моделювання керування доступом можна розглядати з більш загальних міркувань. Для вирішення проблем керування доступом корисно було б використовувати онтологічну модель, що визначала б як понятійну систему керування доступом до інформаційних ресурсів, так і її формальну семантику. У цьому випадку комбінація такої моделі з онтологічною моделлю предметної галузі дозволила б визначати правила доступу в термінах предметної галузі з урахуванням їх (термінів) семантики, а також приймати рішення про надання або відмову в доступі на основі результатів логічного висновку на ній.

У справедливості цього твердження можна переконатись, якщо розглянути проблему керування доступом до інформаційних ресурсів, які зазнали процедуру інтеграції. Саме при організації керування доступом широко використовуються різного типу процедури інтеграції. Власники часто вимагають збереження контролю доступу до своїх інформаційних ресурсів, і водночас необхідним є надання санкціонованого доступу до даних за допомогою єдиного інтерфейсу системи інтеграції. Дотримання цих умов вимагає наявності деякої загальної мови для опису правил доступу, що не уявляється можливим через використання програмних продуктів від різних виробників, які часто не є інтероперабельними відносно один до одного.

Сьогодні застосування онтологічних моделей, дескриптивних логік і логічного висновку в різних аспектах інформаційної безпеки розвивається досить активно, особливо у напрямі використання логічного висновку в існуючих моделях контролю доступу [13], таких як RBAC та ABAC, а також створення онтологій, що визначають понятійну систему предметної галузі інформаційної безпеки: General Privacy Ontology [14], Descriptive Ontology [15] та ін. Саме наведені онтології можуть слугувати джерелом необхідних понять, що, разом з поняттями предметної галузі, дозволить створити предметно-орієнтовану онтологію для розв'язання завдань керування доступом.

Слід зазначити, що, крім понять інформаційної безпеки, сама онтологія повинна визначати певний погляд на сам процес доступу та правила його виконання. Це дозволить задати принципи формулювання правил доступу і тим самим полегшити їх подальше визначення. Саме для вирішення цього завдання зручно використати онтологію Descriptions and Situations (далі DnS). Як відомо, основу DnS складають визначення ситуації (Situation), опису (Description) і простору явищ (State of affairs). Простір явищ – це набір тверджень, кожне з яких задовольняє деяку логічну теорію O. Опис представляє логічну теорію T, що розуміється колективом, програмним агентом або спільнотою. Ситуація, у свою чергу, складається з сутностей, які використовуються у твердженнях, що описують простір явищ, і представляє деяку модель (інтерпретацію) M для теорії T, відповідно до аксіом O. Наприклад, простором явищ може служити набір вимірювань температури, описом – щомісячна зміна температури, а ситуацією – зменшення середньої температури в жовтні.

Логічна теорія O в цьому визначенні також називається базисною онтологією (Ground ontology). Для DnS як базисна може використовуватися онтологія Descriptive Ontology for Linguistic and Cognitive Engineering (далі DOLCE). Визначення або опис ситуації (Description) задається в DnS набором використовуваних нею (d-uses) складових (Concept). Вони відрізняються одна від одної залежно від того, який концепт з базисної онтології відображається ними в описі ситуації, що виражається у різних видах відносин класифікації (Classifies).

Слід зауважити, що як базисна онтологія може виступати і онтологія предметної галузі, побудована з використань основних класів DOLCE. У цьому випадку деяку політику доступу можна розглядати як сукупність правил оперування об'єктами, представленими в онтології предметної галузі. Звідси можна зробити висновок про те, що згідно з онтологією DnS політику доступу можна подати як опис деякої ситуації доступу. Сама ситуація доступу формується з понять онтології предметної галузі.

Для створення онтологічної моделі семантичного керування доступу до ресурсів залишається доповнити онтологію DnS елементами, що дають уявлення про різні поняття і відносини зі сфери інформаційної безпеки та керування доступом. Доцільно повторно використовувати деяку онтологію, що описує цю предметну галузь.

Таким чином, наведений огляд сучасних моделей керування доступом в ІТС дає розуміння про відсутність універсальної політики безпеки і вибірковість застосування тієї чи іншої моделі керування доступом у системі захисту інформації в конкретній ІТС. Для вибору ефективної моделі розробник повинен оперувати в рамках спільного понятійного простору, який може формуватися шляхом застосування онтологічного підходу для організації семантичного доступу до ресурсів. Саме онтологічний підхід дозволить урахувати інтеграційні процедури, які є характерними для процесів керування доступом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Lampson, Butler W. Protection // Proceedings of the 5th Princeton Conference on Information Sciences and Systems, 1971. – P. 437.

2. Онтология управления доступом к сервисам / [Созикин А. В., Масич Г. Ф., Бездушный А. Н.] // Наукоемкие технологи. – 2008. – № 11. – С. 33–42.

3. DoD 5200.28-STD, «Department of Defense Trusted Computer System Evaluation Criteria», December 1985.

4. Жора В. В. Підхід до моделювання рольової політики безпеки / В. В. Жора // Правове, нормативне та метрологічне забезпечення системи захисту інформації в Україні. – 2003. – Вип. 7. – С. 45–49.

5. Теоретичні основи моделювання та аналізу систем захисту інформації / Антонюк А. О., Жора В. В. – Ірпінь: НУДПСУ. – 270 с.

6. Чернов Д. В. О моделях логического управления доступом на основе атрибутов / Д. В. Чернов // Прикладная дискретная математика. – 2012. – № 5. – С. 79–82.

7. Al-Kahtani M. A. and Sandhu R. A model for attribute-based user-role assignment // Annual Computer Security Appl. Conf. Las Vegas, NV, USA. IEEE Computer Society. – 2002. – P. 353–364.

8. Kolovski V., Hendler J., Parsia B., «Analyzing web access control policies» in WWW '07: Proceedings of the 16th international conference on World Wide Web, (New York, NY, USA), pp. 677–686, ACM, 2007.

9. Kuhn D. R., Coyne E. J., and Weil T. R. Adding attributes to role-based access control // IEEE Computer. – 2010. – № 43(6). – P. 79–81.

10. Chunxiao Y., Zhongfu W., and Yunqing F. An Attribute-Based Delegation Model and Its Extension // J. Res. Practice Inform. Technol. – 2006. – V. 38, № 1. – P. 220–234.

11. Rakesh B., Omid F., Fariba K., et al. Using Attribute-Based Access Control to Enable Attribute-Based Messaging // Proc. 22nd Annual Computer Security Appl. Conf. (ACSAC'06). Miami Beach, FL, USA. – December 2006. – P. 403–413.

12. Fisler K., Krishnamurthi S., Meyerovich L.A., Tschantz M.C., Verification and change – impact analysis of access – control policies. In ICSE'05: Proceedings of the 27th international conferenceon Software engineering, pages 196 – 205, 2005.

13. Kim A, Luo J. Myong K, «Security Ontology for Annotating Resources», Naval Research Lab, NRL Memorandum Report, NRL/MR/5540-05-641: Washington, D.C., 2005 – pp. 51.

14. Gangemi A., Mika P., «Undeistanding the Semantic Web through Descriptions and Situations» Lecture Notes in Computer Science Vol. 2888/2003: On the Move to Meaningful Internet Systems 2003: CooplS DOAandODBASE. pp. 689-706. 2003.

15. Masolo C., Borgo S., Gangemi A, Guarino N., Oltramari A., Schneider L. DOLCE: a Descriptive Ontology for Linguistic and Cognitive Engineering Електронний ресурс // DOLCE documentation – Режим доступа: http://www.loa-cnr.it/DOLCE.html.

Стаття надійшла до редакції 18 травня 2014 р.

УДК 332.1:330.111.8

І. В. Лисенко,
кандидат економічних наук,
Чернігівський національний
технологічний університет

СТРАТЕГІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ПРОБЛЕМНИХ РЕГІОНІВ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРІВ

У статті подано авторське визначення поняття «стратегія модернізації продуктивних сил». Запропоновано стратегію модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів. Розроблено механізм реалізації стратегії модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів. Запропоновано основні завдання та шляхи реалізації інноваційного розвитку продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерного підходу. Визначено головні напрями позитивного впливу процесів кластеризації у проблемних регіонах.

В статье дано авторское определение понятия «стратегия модернизации производительных сил». Предложена стратегия модернизации производительных сил проблемных регионов на основе кластеров. Разработан механизм реализации стратегии модернизации производительных сил проблемных регионов на основе кластеров. Предложены основные задания и пути реализации инновационного развития производительных сил проблемных регионов на основе кластерного подхода. Определены главные направления положительного влияния процессов кластеризации в проблемных регионах.

The author's definition of «strategy of modernization of the productive forces» has been presented in the article. The strategy of modernization of the productive forces of problematic regions based of the clusters was proposed. The mechanism of implementing the strategy of modernization of the productive forces of problematic regions based on the clusters was developed. The basic tasks and ways of implementing innovative development of the productive forces in problematic regions based on the cluster approach have been proposed. The main directions of the positive impact of processes clusterization in problematic regions were defined.

Ключові слова: *стратегія, продуктивні сили, кластер, механізм, проблемні регіони, модернізація, синергетичний ефект, соціально-економічний розвиток.*

Останнім часом зміцнюється роль регіонів у формуванні економічного потенціалу України, збільшується їхня самостійність і відповідальність за результати свого соціально-економічного розвитку. Особливу увагу привертає економічний стан проблемних регіонів, які за умов активізації економічної діяльності можуть скласти вагомий резерв нарощування економічного

© Лисенко І. В., 2014

потенціалу країни. Соціально-економічний стан регіонів визначається як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами. До об'єктивних факторів належать: макроекономічні показники стану економіки країни (рівень інфляції, відсоткові ставки банківських установ, досконалість та стабільність законодавчої бази країни, динаміка економічного спаду чи зростання і т. ін.), місце регіону в суспільному розподілі праці, галузева структура, географічне розташування, природні ресурси тощо.

Слід зауважити, що сьогодні більшість регіонів України потребують дієвих заходів щодо модернізації продуктивних сил та покращання соціально-економічних умов життя населення.

Дослідженням теоретичних і практичних питань розвитку продуктивних сил регіонів займались провідні зарубіжні та вітчизняні вчені І. Тюнен, А. Вебер, А. Гетнер, А. Льош, В. Кристаллер, У. Ізард, З. Герасимчук, В. Геєць, С. Дорогунцов, Ф. Заставний, М. Згуровський, Л. Чернюк, М. Фащевський, М. Щурик та ін.

Дослідженню теоретичних та практичних питань розвитку кластеризаційних процесів у регіонах присвячені праці багатьох науковців, серед них: О. Богма, З. Варналій, О. Войнаренко, Н. Волкова, Н. Внукова, В. Геєць, Т. Еган, В. Ельснер, М. Енрайт, В. Захарченко, В. Ільчук, Ю. Іванов, М. Кизим, Ж. Мингальова, Т. Мірзодаєва, М. Портер, В. Прайс, М. Превезер, С. Соколенко, О. Тищенко, С. Ткачова, І. Толенадо, Л. Федулова, Е. Фезер, В. Федоренко, В. Чевганова та інші дослідники.

Разом з тим у наукових працях не знайшли належного відображення питання, пов'язані з розробкою стратегії модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів, а також теоретичних і методичних положень її реалізації. З огляду на це виникає необхідність поглиблення досліджень, спрямованих на вивчення особливостей розробки стратегії модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів та обґрунтування наукових підходів до формування механізму реалізації вказаної стратегії.

Головною метою цієї роботи є розробка та теоретичне обґрунтування стратегії модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів, яка б передбачала започаткування системи заходів, спрямованих на реалізацію довгострокових завдань кластеризації економіки регіонів. Для досягнення визначених стратегічних цілей, відповідно до пріоритетів розвитку регіону, необхідно запропонувати механізм реалізації вказаної стратегії.

У складних умовах, що склалися в процесі виходу з кризового економічного стану, значні конкурентні переваги стали отримувати ті регіони, які прийняли і практично реалізують ідею кластеризації регіональних господарських систем, що дозволило задіяти ефективні інструменти та методи прискорення нарощування економічного потенціалу регіонів. У зв'язку з цим постає актуальне завдання розробки стратегії модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів як такої, що здатна вивести регіон на шлях економічного зростання, підвищити його конкурентоспроможність. Схема стратегії модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів наведена на рисунку 1.

Забезпечення сталого економічного розвитку регіону є головним завданням всіх гілок влади регіону, і за їхньої безпосередньої участі має бути реалізована вказана стратегія.

Під стратегією модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів слід розуміти систему заходів, спрямованих на реалізацію довгострокових завдань кластеризації економіки регіонів, і на цій основі раціоналізувати організаційно-економічні, техніко-технологічні та виробничі зв'язки між елементами регіональних господарських систем з метою підвищення ефективності виробництва, мінімізації негативного впливу на екологію та забезпечення конкурентоспроможності на національному та світовому рівнях.

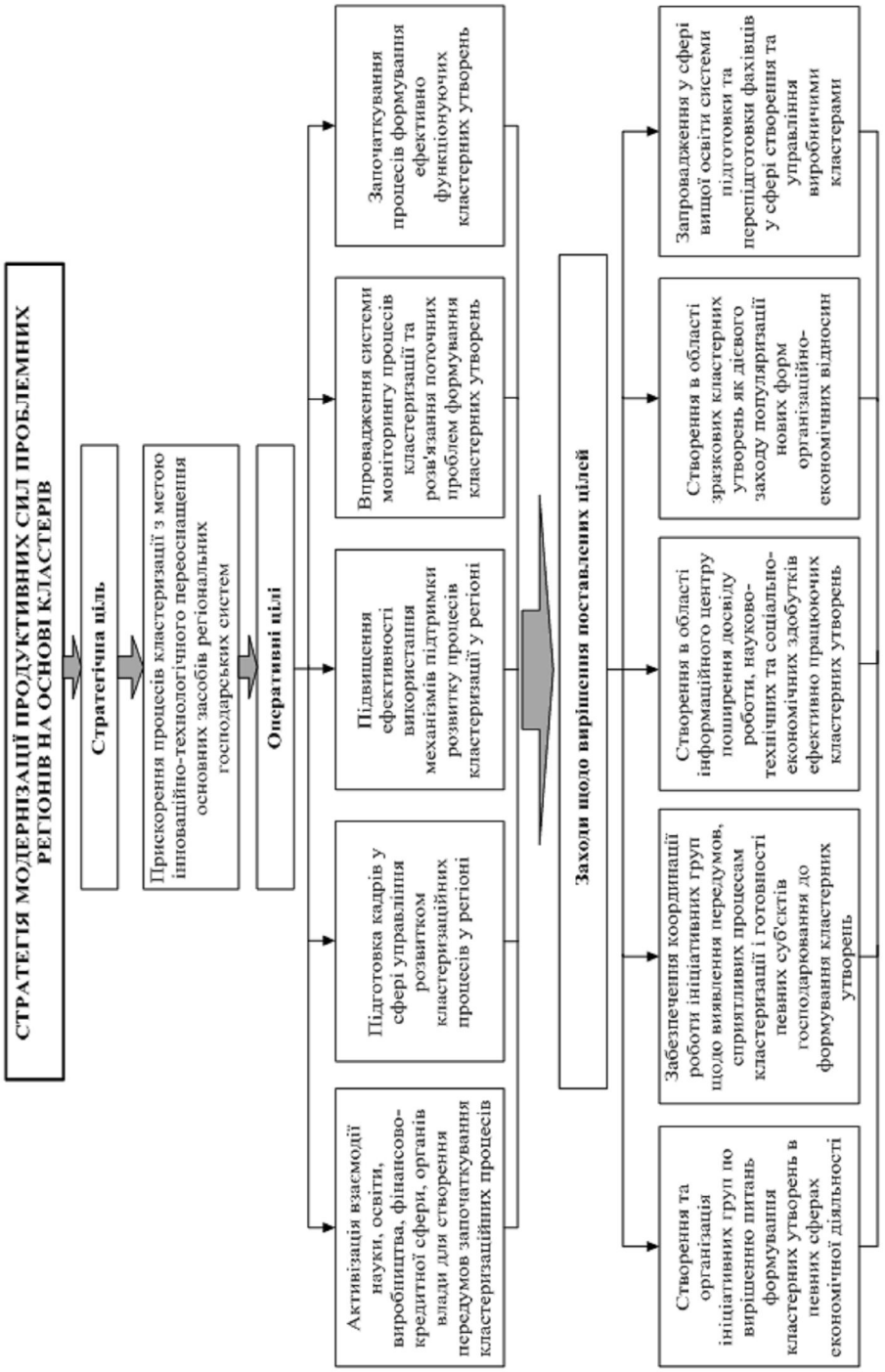


Рис. 1. Стратегія модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів

Джерело: розроблено автором.

Механізм реалізації вказаної стратегії охоплює сукупність принципів, методів, функцій і інструментів управлінського впливу регіональних органів влади на соціально-економічний процес розвитку регіону для досягнення визначених стратегічних цілей відповідно до пріоритетів розвитку регіону (рис. 2). Стратегія модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів відповідає основним положенням Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [2], відповідно до вимог Концепції державної регіональної політики України [13], де визначені пріоритетні завдання формування високоефективного виробничого комплексу регіону на основі інноваційних перетворень, та узгоджується з соціально-економічними та політичними інтересами держави на певному історичному етапі свого розвитку.

Послідовність заходів реалізації стратегії модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів наведена на рисунку 3.

Призначення та головна функція вказаного механізму полягає в орієнтації економіки регіону на розгортання процесів кластеризації та створення конкурентоспроможних кластерних утворень, які стають центрами економічного зростання у регіоні.

Механізм реалізації стратегії модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів повинен мати не тільки підтримку органів державної влади, а і їх активну участь у впровадженні цієї стратегії.

Призначення і головна функція вказаного механізму полягає у забезпеченні переходу економіки регіону на якісно новий рівень сталого розвитку. Особливе місце у механізмі реалізації вказаної стратегії займає програмно-цільовий метод управління, використання якого передбачає:

– відповідність стратегії національним орієнтирам розвитку країни;

– використання та посилення регіональних особливостей та певних переваг територіального розташування у підвищенні конкурентоспроможності регіону;

– використання наявного ресурсного потенціалу та перспектив його розвитку як фактору підвищення інвестиційної привабливості регіону.

Застосування кластерного підходу проблемними регіонами дозволяє вирішувати ряд важливих завдань економічного розвитку, модернізуючи продуктивні сили через впровадження інноваційних процесів (рис. 4).

Стратегія модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів спрямована на нарощування інноваційно-технологічного та виробничого потенціалу регіональних господарських систем, покращення соціально-економічної ситуації у суспільстві, створення сприятливого ділового середовища, підвищення стандартів життя та добробуту населення регіону, виведення його з стану депресії.

Основні завдання та шляхи реалізації інноваційного розвитку проблемних регіонів показані на рисунку 5 [17, с. 164]. Одним з найбільш важливих механізмів державного впливу на забезпечення інноваційно-орієнтованої перебудови структури економіки є законодавче стимулювання інноваційної діяльності на всіх її етапах і створення нормативно-правового середовища, сприятливого для високотехнологічних галузей виробництва.

Будь-яка складна система, що характеризується безліччю взаємозв'язків між її складовими як ієрархічних, так і однорівневих, що забезпечують їхню тісну взаємодію, набуває ефекту синергії. Ефект синергії чітко простежується в економічних системах, де здійснюються інтеграційні процеси суб'єктів господарювання. Синергетичний ефект простежується на різних організаційно-економічних рівнях – мікро-, мезо- та макрорівні.

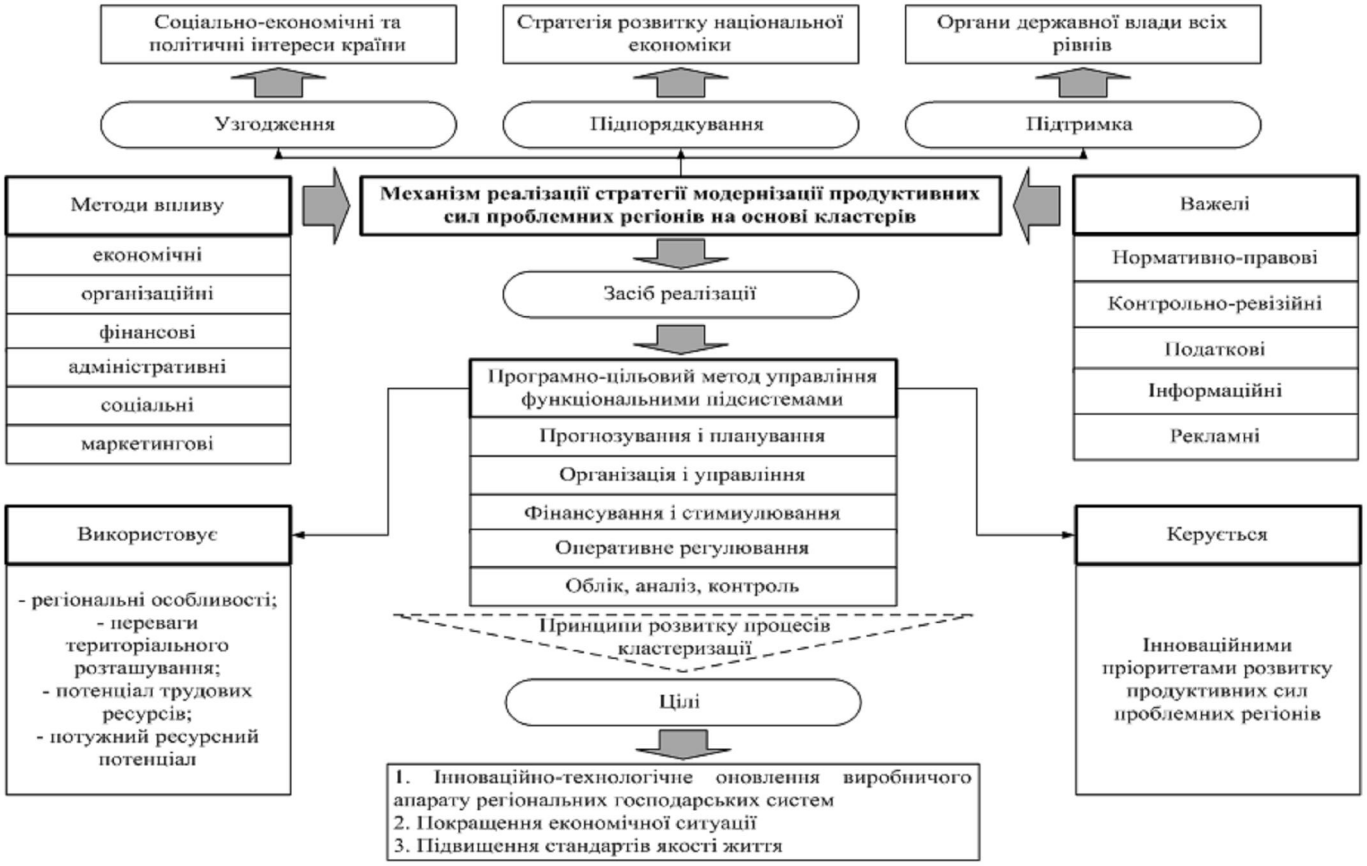


Рис. 2. Механізм реалізації стратегії модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів

Джерело: розроблено автором.

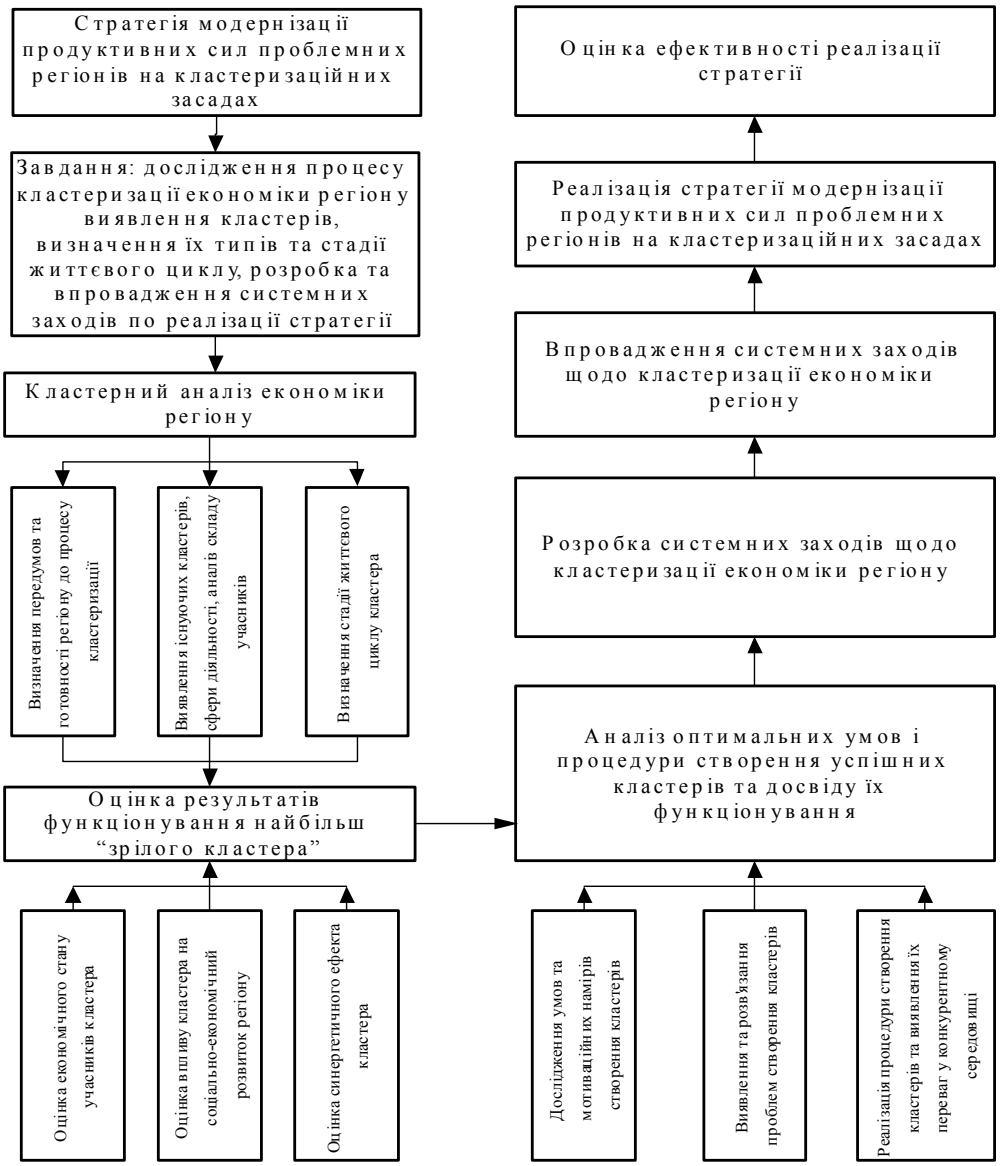


Рис. 3. Послідовність заходів реалізації стратегії модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів

Джерело: розроблено автором.

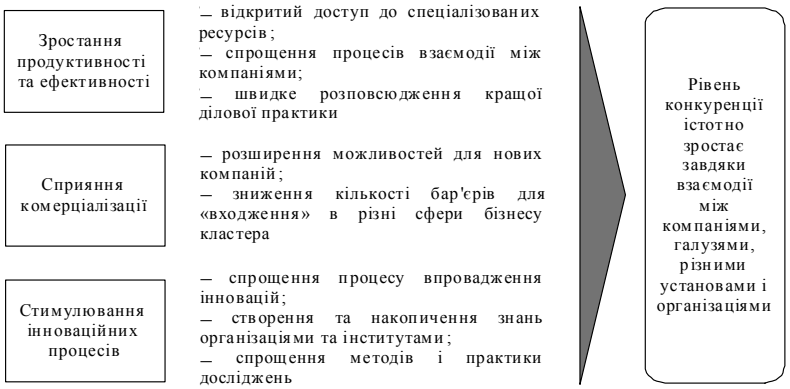


Рис. 4. Позитивний ефект від застосування кластерного підходу у проблемних регіонах

Джерело: розроблено автором.

Щодо мезорівня, де взаємодіють різні економічні суб'єкти, то ефект синергії досягається за різних умов їхнього функціонування.

Економічне зростання взаємодіючих суб'єктів господарювання може бути пов'язано з ефектом масштабу, коли здійснюється нарощування виробничих засобів, розширюються ринки збуту, удосконалюється розподіл ресурсів і т. ін.

У результаті розвитку інтеграційних процесів, розширення кооперацийних зв'язків суб'єктів господарювання здійснюється компенсація недоліків та посилення переваг у різних напрямах їхньої діяльності в процесі сумісного функціонування.

Вихід проблемних регіонів на шлях сталого економічного розвитку можливий за таких умов: залучення та раціональне використання незадіяних наявних природних ресурсів; використання певних особливостей розташування та природно-кліматичних умов, що визначають специфіку регіонального виробничого комплексу; реструктуризації виробничих підприємств регіону з орієнтацією їхньої виробничої програми на споживчий ринок з використанням маркетингових підходів та інструментів з метою виявлення незадоволеного попиту певних ринкових сегментів, активізації інноваційної діяльності, спрямованої на технологічне переоснащення виробничих підприємств та випуск конкурентоспроможної продукції і т. ін.

Реальність реалізації вказаних заходів, а також створення інших стимулів для економічного зростання у проблемних регіонах можлива за умов формування кластерних утворень, позитивний вплив яких на розвиток економіки регіону виявляється у різних сферах та напрямах виробничої діяльності: логістичній, виробничій, фінансово-економічній, управлінській, збутовій, маркетинговій та ін.

Виходячи з характерних особливостей проблемних регіонів та умов їхнього виникнення можна визначити головні напрями позитивного впливу процесів кластеризації на певний регіон (табл. 1).



Рис. 5. Основні завдання та шляхи реалізації інноваційного розвитку продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерного підходу

Джерело: [17, с. 164].

Таблиця 1

Позитивний вплив процесів кластеризації на економіку проблемних регіонів

Характерні особливості проблемних регіонів	Головні напрями позитивного впливу процесів кластеризації на економіку проблемних регіонів
1	2
1. Старопромислові регіони	
1.1 Значний знос основних засобів підприємств	Технологічне переоснащення підприємств за рахунок власних коштів (прибутків) за умов функціонування у складі кластера
1.2 Виснаженість природних ресурсів	Економне використання природних ресурсів підприємствами кластера за рахунок впровадження інноваційних енерго- та ресурсозберігаючих технологій
1.3 Ресурсозатратні технології виробництва	
1.4 Низький рівень інноваційних процесів	Структура кластерного утворення передбачає у своєму складі науково-дослідні та освітні установи, що активізує інноваційну діяльність кластера
1.5 Низька конкурентоспроможність продукції	Умови функціонування кластера сприяють розробці нової продукції з високою доданою вартістю, що забезпечує її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках
1.6 Слабка адаптація підприємств до ринкових умов господарювання	До складу кластера входять торговельні підприємства з відповідними маркетинговими технологіями просування товарів, а також споживачі, що найкраще вирішують вказану проблему
1.7 Високий рівень безробіття, у тому числі і серед кваліфікованих робітників і службовців	Формування кластерів у провідних галузях економіки регіону реанімує ряд суміжних і обслуговуючих виробництв, що створить нові робочі місця
2. Агропромислові регіони	
2.1 Низька технологічна оснащеність підприємств з переробки сільськогосподарської продукції	Завдяки консолідації зусиль та ресурсів учасників кластера з'являється можливість інвестувати необхідні ресурси у технологічний розвиток агропромислових підприємств
2.2 Неузгодженість виробничих та організаційно-економічних процесів з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції	Започаткування спеціалізованих, диференційованих та локалізованих відносин між суб'єктами господарювання у межах кластера сприяє узгодженості та стійкості виробничих і організаційно-економічних процесів з виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції
2.3 Низька ефективність виробництва	У результаті оптимізації логістичних процесів, зниження витрат на постачання, збут і виробництво продукції ефективність виробництва суттєво зростає
2.4 Низькі темпи розвитку агропромислових підприємств	Прибуткова діяльність кластерних утворень в агропромислових регіонах дозволяє накопичити необхідні ресурси для технологічного переоснащення виробництва, що забезпечить зростання темпів розвитку агропромислових підприємств

Продовження таблиці 1

1	2
2.5 Несприятливий бізнес-клімат та дефіцит інвестиційних ресурсів	Ефективна робота кластерних утворень в агропромислових регіонах сприяє розвитку бізнес-середовища, створює привабливий для інвесторів інвестиційний клімат
2.6 Нерозвинутість інфраструктури агропромислового ринку	Формування кластерних утворень в агропромислових регіонах передбачає створення та активізацію роботи інформаційно-консалтингових, маркетингових та дорадчих структур, тендерних комітетів, аграрних бірж і т. ін., що суттєво розв'язує проблему удосконалення інфраструктури агропромислового ринку
2.7 Відсутність та швидкоплинність кадрів на агропромислових підприємствах через низьку заробітну плату та незадовільні соціальні умови	Ефективна робота кластерів в агропромислових регіонах суттєво підвищує обсяг матеріальної винагороди працівників. Прибутковість функціонування кластерів сприяє наповненню місцевих бюджетів і, відповідно, розв'язанню соціальних проблем регіону
1. Аграрні регіони	
3.1 Застарілі технології вирощування (виробництва) сільськогосподарської продукції	Наявність у кластері наукових установ відповідного профілю розв'язує проблему розробки та провадження нових технологій виробництва сільськогосподарської продукції, що підвищує її якість та конкурентоспроможність
3.2 Низька якість і, відповідно, конкурентоспроможність продукції аграрних підприємств	
3.3 Відсутність спеціалізованих сховищ для зберігання сільськогосподарської продукції до її продажу або переробки	Залучення суб'єктів господарювання до кластера, здатних розв'язувати логістичні проблеми, споруджувати необхідні об'єкти для господарської діяльності
3.4 Низький рівень закупівельних цін на продукцію сільськогосподарських підприємств	У результаті формування кластера в його склад входять підприємства з вирощування, переробки, зберігання та реалізації продукції, що розв'язує проблему прибуткової діяльності всіх учасників кластера
3.5 Нерозвиненість суміжних з аграрною галузей економіки регіону та певних сфер бізнесу: туризм (зелений, еко- та водний туризм), рекреаційні послуги тощо	Формування кластерів дозволить на належному рівні організувати виробництво та надання різних послуг, створити нові робочі місця та забезпечити ефективне використання природних ресурсів регіону
3.6 Недосконала організаційно-правова форма суб'єктів аграрного бізнесу	Формування кластера в аграрній сфері дозволяє оптимально трансформувати організаційну структуру його учасників, використовуючи їхні сильні сторони з метою досягнення найкращого кінцевого результату

Продовження таблиці 1

1	2
3.7 Високий рівень безробіття в аграрних регіонах	Формування кластерних утворень як аграрної спрямованості, так і в інших сферах – туризму, рекреації – створює нові робочі місця, що знижує соціальну напругу в регіоні

Джерело: розроблено автором.

Потрібно зауважити, що підприємства кластера на противагу ізольовано працюючим підприємствам дають можливість одержувати значний економічний ефект за рахунок їхнього комбінування та кооперації, раціонального використання природних і трудових ресурсів, транспортних мереж та іншої виробничої інфраструктури, зниження вартості інженерних комунікацій, будівництва допоміжних і обслуговуючих виробництв. Найбільший економічний ефект у процесі функціонування кластерного утворення одержується у результаті започаткування виробничих зв'язків, пов'язаних з кооперацією та комбінуванням виробництв, що дозволяє створити технологічну і виробничо-економічну єдність підприємств.

У результаті дослідження визначено стратегію модернізації продуктивних сил проблемних регіонів на основі кластерів. Вона передбачає започаткування системи заходів, спрямованих на реалізацію довгострокових завдань кластеризації економіки регіонів.

Для досягнення визначених стратегічних цілей запропоновано механізм реалізації вказаної стратегії, який містить сукупність принципів, методів, функцій і інструментів управлінського впливу регіональних органів влади на соціально-економічний процес розвитку регіону. Це дозволить забезпечити сталий розвиток проблемних регіонів, покращати стандарти життя населення, створити належні умови для розвитку основних галузей промисловості, сприяти вирішенню демографічних та екологічних проблем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гладкий О. В. Агломераційні кластери в регіональній економіці України як основа ефективного сталого розвитку / Гладкий О. В., Мірзодаєва Т. В. // Стійкий розвиток регіонів України на базі кластеризації (теоретико-методологічний аспект): колективна монографія. Розділ 3. Особливості формування регіональних та міжнародних кластерів України / за заг. ред. К. Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2012. – 280, [97–111] с.

2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF

3. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 08.09.2005 № 2850–IV. Із змінами від 02.12.2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2850–15

4. Захарченко В. І. Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України: [монографія] / В. І. Захарченко. – Вінниця: Гіпаніс, 2004. – 547 с.

5. Згуровський М. З. Сталий розвиток регіонів України: монографія / М. З. Згуровський та ін. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 198 с.

6. Ільчук В. П. Виробничі кластери у розвитку конкурентоспроможності економіки регіону / В. П. Ільчук, Н. І. Гавриленко, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. пр. – Чернігів: ЧДТУ, 2009. – № 39. – С. 33–42.

7. Ільчук В. П. Кластеризація як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. пр. – Чернігів: ЧДТУ, 2009. – № 38. – С. 37–44.

8. Ільчук В. П. Кластерна стратегія економіки регіону: монографія / В. П. Ільчук, І. О. Хоменко, І. В. Лисенко. – Чернігів: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – 367 с.

9. Ільчук В. П. Формування кластерів як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Проблеми формування нової економіки XXI століття: зб. наук. праць: І Міжнар. наук.-практ. конф., 17–19 груд. 2008 р. – Том 5. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – 123, [27–29].

10. Ільчук В. П. Сталий розвиток регіонів як умова забезпечення економічної безпеки України / В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: науковий збірник / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – № 2 (74). – С. 153–162. – (Серія «Економічні науки»).

11. Кизим Н. И. Кластерный подход к выбору приоритетных направлений устойчивого развития регионов / Н. И. Кизим, В. И. Чередник, А. Ю. Зайцева // Проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 44–55.

12. Концепція державної регіональної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341/2001

13. Лисенко І. В. Аналіз процесів кластеризації у регіонах України / І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. пр. – Чернігів: ЧДТУ, 2012. – № 4 (62). – С. 209–217.

14. Лисенко І. В. Дослідження процесів кластеризації економіки регіону / І. В. Лисенко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. – Ч. 2, Вип. 21–22. – Київ: ДЕУТ, 2012. – С. 230–236. – (Серія «Економіка і управління»).

15. Лисенко І. В. Кластерна концепція інноваційного розвитку економіки регіону / І. В. Лисенко // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України: матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 19–20 жовт. 2011 р., Київ: в 2 т. – К-Д.: Біла К.О., 2011. Т. 1: Економічні та соціальні питання сучасності. – 2011. – 136 [87–88] с.

16. Лисенко І. В. Перспективи створення інноваційного кластера в Чернігівському регіоні. / І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. пр. – Чернігів: ЧДТУ, 2012. – № 2 (58). – С. 157–170.

17. Лисенко І. В. Сучасні концепції кластеризації економіки регіонів / І. В. Лисенко // Економіка і менеджмент: матеріали II Міжнар. конф. молодих вчених ЕМ–2011, 24–26 лист. 2011 р. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 280, [34–37] с.

18. Мирзодаева Т. В. Построение кластерной модели развития как механизм повышения конкурентоспособности индустриальных регионов / Т. В. Мирзодаева // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XII Междунар. науч. конф. (Минск, 20-21 окт. 2011 г.): в 3 т. – Минск : НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь, 2011. – Том 3. – 224 [128–129] с.

19. Раєвнєва О. В. Моделювання антикризового управління регіоном / О. В. Раєвнєва, Н. Ю. Голіяд // Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 300 с.

20. Шкарлет С. М. Модернізація продуктивних сил як визначальний чинник сталого розвитку проблемних регіонів / С. М. Шкарлет, В. П. Ільчук, І.В. Лисенко // Економіст. – (2013. – № 6. – С. 4–6.

21. Шкарлет С. М. Методичні підходи до визначення економічної ефективності функціонування кластерів / С. М. Шкарлет, В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: науковий збірник / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – № 2 (74). – С. 25–34. – (Серія «Економічні науки»).

Стаття надійшла до редакції 22 травня 2014 р.

УДК 338.46(4-11)

О. І. Піжук,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ У КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті проаналізовано тенденції розвитку сфери послуг в Україні та визначено її роль у формуванні ВВП. Розкрито світовий досвід забезпечення економічної стабільності шляхом активізації функціонування підприємств такої сфери. Запропоновано заходи стимулювання розвитку сфери послуг в Україні задля зміцнення її економічної безпеки.

В статье проанализированы тенденции развития сферы услуг в Украине и определена ее роль в формировании ВВП. Раскрыт мировой опыт обеспечения экономической стабильности путем активизации функционирования предприятий данной сферы. Предложены меры стимулирования развития сферы услуг в Украине для укрепления ее экономической безопасности.

The trends of services sphere development in Ukraine are analyzed in the article and the author defined its role in the GDP formation. It is revealed the global experience of ensuring the economic stability by activating operation of enterprises of the sphere. The measures to stimulate the services sphere development in Ukraine are proposed for strengthening its economic security.

Ключові слова: *послуга, сфера послуг, інформаційні і комунікаційні технології, національна економіка, економічна безпека держави.*

Тенденція прискореного розвитку сфери послуг у світовій економіці свідчить про становлення постіндустріального суспільства, головними рисами якого, за переконаннями американського соціолога Д. Белла, є інформація і знання, які забезпечують прийняття рішень на основі «інтелектуальних технологій». У нових реаліях вітчизняна економіка постала перед вирішенням проблеми структурної перебудови всього національного господарства й, насамперед, докорінної реконструкції сфери послуг як однієї з найважливіших сфер людського буття. Водночас постійна зміна внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку економіки актуалізує дослідження питання економічної безпеки держави та можливостей її зміцнення з урахуванням значного підвищення ролі невиробничої сфери, яка уособлює сферу послуг.

У науковій літературі теоретичні та методологічні основи дослідження сфери послуг були закладені у працях таких відомих економістів, як Ф. Бастіа, Ж.-Б. Сей, А. Сміт, К. Маркс, А. Маршалл та ін. Обґрунтування тези про зростання ролі сектору послуг у розвитку сучасної економіки знаходить своє відображення у дослідженнях Д. Белла, Дж. Гелбрейта, П. Дракера, К. Кларка, М. Кастельса, А. Тоффлера та ін. Проблемам ролі держави у сфері послуг приділяють

© Піжук О. І.., 2014

значну увагу такі українські та російські вчені, як Т. Бурменко, Г. Журавльов, В. Козак, Т. Корягіна, Б. Данилишин, В. Куценко, Л. Клікіч, Л. Демидова, О. Черниш та ін. Однак, незважаючи на різноманіття та масштабність зазначених досліджень, доповнення існуючих здобутків потребує удосконалення державної політики стимулювання розвитку сфери послуг у контексті зміцнення економічної безпеки держави.

Метою статті є дослідження світових тенденцій і закономірностей розвитку сфери послуг та визначення її внеску у забезпеченні економічної стабільності, а також обґрунтування необхідності активізації функціонування підприємств цієї сфери в Україні як важливої умови зміцнення її економічної безпеки в сучасних умовах господарювання.

Зважаючи на мету дослідження, важливим, на нашу думку, є теоретичне узагальнення сутності такого поняття, як «економічна безпека держави». Відтак, у опрацьованій нами науковій літературі подається багато поглядів його трактування, які відрізняються різноманітністю підходів і мають суттєві розбіжності за змістом. Зокрема, на думку М. Єрмошенко, економічна безпека характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери [1, с. 29]. В. Шлемко і І. Бінько вважають, що економічна безпека – це стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави [2, с. 8]. На думку В. Щербини, під економічною безпекою доцільно розуміти якісну характеристику економічної системи, яка визначає здатність підтримувати необхідні умови життєдіяльності, стійке забезпечення ресурсами виробництва і розвитку [3, с. 221]. За Л. Абалкіним, «... економічна безпека – це стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно і вирішувати соціальні завдання і при якому держава має можливість виробляти і впроваджувати незалежну економічну політику» [4, с. 19]. З позиції В. Забродського, М. Капустіна [5, с. 36] економічна безпека – це кількісна та якісна характеристики властивостей системи, що відображають здатність до самовиживання та розвитку в умовах виникнення зовнішньої або внутрішньої економічної загрози.

Найбільш вдалим з позиції мети нашого дослідження є визначення економічної безпеки Л. Дмитриченко і Г. Хорошевої. Вони розглядають її як стан держави, за якого вона має можливість створювати і розвивати ефективні умови для перспективного розвитку та зростання добробуту громадян. Основним критерієм економічної безпеки держави вважається здатність її економіки зберігати або принаймні швидко поновлювати рівень суспільного відтворення в умовах критичного зменшення (припинення) поставок ресурсів (товарів, послуг, технологій тощо) або кризових ситуацій внутрішнього чи зовнішнього характеру [6, с. 33].

Виходячи з того, що економічна безпека держави залежить від рівня розвитку її економіки, вважаємо за доцільне дослідити структурування останньої за секторальною ознакою. Вихідною при розгляді секторальної структури економіки є теорія трьох секторів, основи якої заклав К. Кларк. Принцип розподілу видів діяльності на первинний (пов'язаний з видобутком сировини та її переробленням на напівфабрикати), вторинний (пов'язаний з переробленням одержаних у первинному секторі продуктів, зокрема енергетика), третинний (пов'язаний зі сферою послуг, нематеріальним виробництвом) закладено в прийнятій та адаптованій більшістю країн системі класифікації видів економічної діяльності International Standard Industrial Classifications (ISIC), яка розроблена ООН і використовується у Системі національних рахунків [7, с. 185–186].

Зміни секторів у процесі розвитку економіки аналізували і теоретично обґрунтували Ж. Фурастьє та С. Кузнец. Результатом проведених досліджень стала гіпотеза, згідно з якою в ході історичного розвитку відбувається послідовний перехід від суспільства з переважанням в економіці первинного сектору, переважно сільського господарства, через індустріальний (вторинний) сектор і до постіндустріального суспільства з домінуванням третинного сектору – сектору послуг. Ця гіпотеза знайшла своє підтвердження в останнє десятиліття, яке відзначається домінуванням у структурі ВВП сфери послуг як однієї з перспективних галузей економіки в більшості розвинених країн світу. Так, найбільша частка послуг у ВВП у 2013 році спостерігалася у таких країнах, як Люксембург (87,5 %), Великобританія (79,2), Франція (78,5 %), США (78,2 %), Нідерланди (75,9 %), Данія (75,8 %), Швеція (72,7 %), Австралія (70,7 %) (рис. 1).

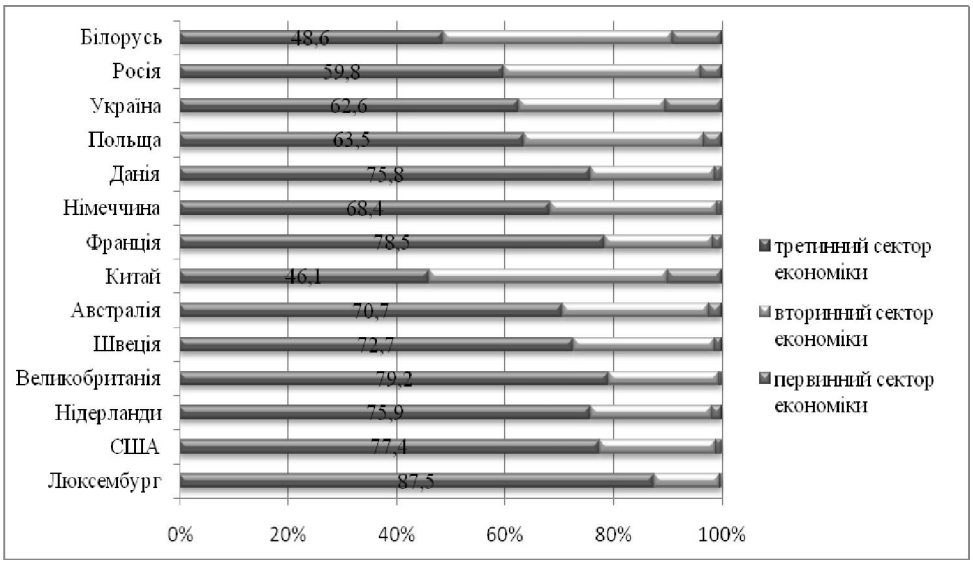


Рис. 1. Секторальна структура економіки деяких країн світу станом на 2013 р. (% від ВВП) [8, 9]

Як видно з рис. 1, очевидним є той факт, що у структурі ВВП сфера послуг домінує у країнах з різним рівнем розвитку, причому темпи зростання швидші у країнах, що розвиваються (зокрема, в Україні), де рівень доходів населення значно нижчий (табл. 1). Такі тенденції ставлять під сумнів гіпотезу про те, що тільки при зростанні рівня доходів відповідно збільшується попит на послуги. Звичайно, сфера послуг процвітає у розвинених країнах з високим рівнем доходів, проте взаємозв'язок між споживанням послуг та рівнем доходів досить складний. Підтвердженням цього є той факт, що зростання послуг в більшості випадків також призводить не тільки до збільшення доходів, а й до підвищення продуктивності праці в інших секторах господарства.

Таблиця 1

Частка сфери послуг у ВВП у деяких країнах світу [8]

Країна	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
Люксембург	81,1	81,1	83,1	83,0	86,7	86,5	87,5
США	76,7	77,4	76,9	76,7	78,8	77,8	-
Нідерланди	72,5	73,9	74,4	74,4	75,9	75,9	75,9
Великобританія	73,6	75,1	76,3	77,1	78,5	78,4	79,2
Швеція	68,2	68,9	69,2	68,1	71,6	70,1	72,7
Австралія	70,2	70,4	70,1	69,7	68,6	69,1	70,7
Китай	40,5	41,2	40,5	41,9	43,4	43,4	46,1
Франція	74,7	75,9	76,6	77,1	78,5	78,3	78,5
Німеччина	68,8	70,0	70,0	68,8	71,6	68,7	68,4
Данія	70,7	72,4	72,4	72,2	75,8	75,1	75,8
Польща	65,5	65,8	64,6	63,7	64,0	63,0	63,5
Україна	48,9	53,3	57,3	55,8	62,1	60,1	62,6
Росія	57,7	61,2	57,0	59,1	61,7	58,2	59,8
Білорусь	50,9	51,1	46,1	47,2	47,1	47,8	48,6

За оцінками міжнародних організацій, країна належить до групи постіндустріальних і розвинених країн, якщо галузі сфери послуг, тобто нематеріальні, сягають двох третин сумарно виробленого продукту чи доходу [10]. Згідно з такою оцінкою, Україна має показники держави, що перебуває на індустріальній стадії розвитку (62,6 % від ВВП).

Узагальнюючи різні пояснення зростаючої частки сфери послуг у структурі ВВП, можна сформувати дві групи факторів: 1) фактори з точку зору попиту (еластичний попит з високою дохідністю для кінцевих продуктів сфери послуг та структурні зміни); 2) фактори з точки зору постачання сфери послуг (зростання торгівлі, вищі прямі іноземні інвестиції у сферу послуг та покращення технологій).

Акцентуючи увагу на технологіях, варто зазначити, що електроніка, інформаційно-комунікаційні технології зробили послуги більш доступними навіть без прямої взаємодії виробників та споживачів. Інформаційні технології, зокрема, призвели до значного збільшення використання послуг, що, у свою чергу, дозволило покращити «реакцію» ринку на коливання структури попиту на послуги [11, с. 75].

Для кожної з країн притаманні власні ритм, темп та профіль розвитку сфери інформаційних і комунікаційних технологій (далі – ІКТ), які є однією з галузей, що найбільш динамічно розвиваються у світі. В Україні їх частка у структурі обсягів реалізованих послуг за видами економічної діяльності становить близько 20 % (рис. 2).

Оскільки економічна безпека держави тісно пов'язана із зростанням добробуту громадян, варто відслідкувати причиново-наслідковий зв'язок останнього з рівнем розвитку сфери послуг у країні та з'ясувати можливість забезпечення економічної стабільності шляхом активізації функціонування підприємств цієї сфери. Критерієм добробуту громадян, як правило, є внутрішній національний дохід (далі – ВНД) на душу населення (табл. 2).

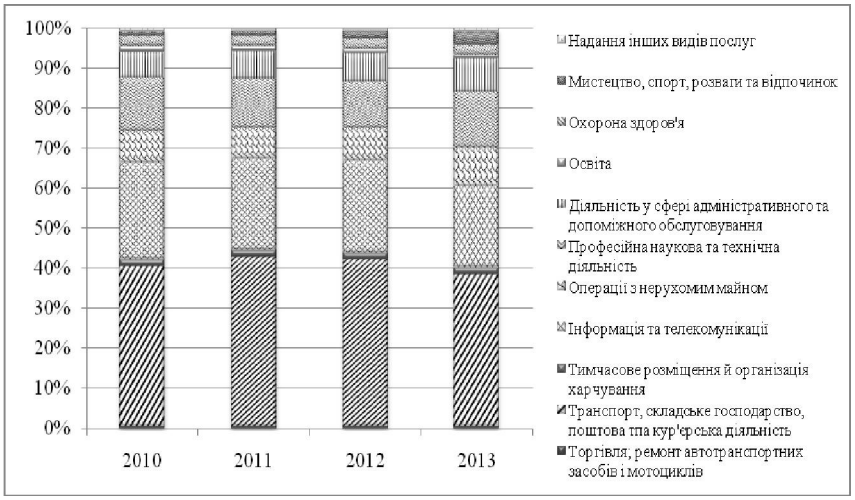


Рис. 2. Структура обсягів реалізованих послуг за видами економічної діяльності в Україні за період 2010–2013 рр. [12]

Таблиця 2

Валовий національний дохід на душу населення в деяких країнах світу за період 2001–2013 рр., дол. США [13]

Країна	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
Люксембург	39170	43840	70340	78300	67320	71070	69900
США	36450	39900	46220	48690	48300	50350	53470
Нідерланди	26920	30570	42010	48730	53130	53130	51060
Великобританія	27040	30640	41010	46110	42650	40090	41680
Швеція	29390	32410	45350	52190	51900	56010	61760
Австралія	20110	21110	30320	37330	44000	50060	65390
Китай	1000	1260	1740	2470	3610	4900	6560
Франція	23940	26020	36010	40250	43760	44220	43460
Німеччина	24750	26210	35880	40730	43810	46410	47270
Данія	31440	34850	49620	55700	59840	61470	61680
Польща	4740	5550	7400	9960	12390	12620	13240
Україна	730	980	1540	2570	2840	3140	3960
Росія	1780	2580	4460	7600	9290	10820	13850
Білорусь	1300	1630	2820	4310	5590	6130	6730

У результаті зіставлення показників нами були зроблені висновки про те, що немає прямої залежності зростання ВНД на душу населення та високої частки сфери послуг у структурі ВВП. Підтвердженням цього є порівняння ВНД на душу населення, що відображає рівень його добробуту в Україні, із аналогічним показником таких країн, як Польща, Росія, Білорусь. Показовим є те, що при майже однаковій частці сфери послуг у структурі ВВП, зокрема

Польщі та України, ВНД на душу населення в останній є майже втричі меншим (13240 дол. США у Польщі проти 3960 дол. США в Україні). Цей показник значно вищий за аналогічний український і у таких країнах, як Білорусь, Росія та Китай, де частка послуг у структурі ВВП нижча.

Такі тенденції, на нашу думку, пов'язані із тим, що в Україні домінуючим видом економічної діяльності у сфері послуг є торгівля, а не інформаційні технології. Підтвердженням цього є порівняльний аналіз популярного нині індексу ІКТ, який є потужним інструментом впливу на розвиток держави й суспільства, а також реальний сектор промисловості. Обчислювальна та комунікаційна техніка, телекомунікаційні мережі, бази і банки даних та знань, інформаційні технології, система інформаційно- аналітичних центрів різного рівня, виробництво технічних засобів інформатизації, системи науково-дослідних установ та підготовки висококваліфікованих фахівців є складовими національної інформаційної інфраструктури і основними чинниками, що забезпечують економічне піднесення. Як показує досвід інших країн, використання інформаційних технологій сприяє забезпеченню національних інтересів [14, с. 55].

Спеціалізований підрозділ ООН у сфері ІКТ – Міжнародний союз електрозв'язку (International Telecommunication Union, ITU (МСЕ)) – згідно зі звітом «Вимірювання інформаційного суспільства» знизив рейтинг України порівняно з 2012 роком. За індексом розвитку ІКТ (IDI) Україна посіла 75 місце, погіршивши свою позицію на сім пунктів, тоді як Росія і Білорусь посіли 40 та 41місце відповідно [14, с 66]. З огляду на зазначене можна стверджувати, що за поточних темпів ІТ-розвитку в Україні відставання від інших країн буде не тільки зберігатися, а й зростати. Це говорить, перш за все, про недостатність заходів державної політики та розуміння важливості високих темпів розвитку інформаційного суспільства.

Таким чином, світовий досвід свідчить, що діяльність у сфері послуг може забезпечити підвищення ефективності функціонування національної економіки, а відтак, зміцнити рівень економічної безпеки держави. Однак можливості ефективного використання потенціалу розвитку сфери послуг для подальшого економічного зростання значною мірою залежать від соціальних змін, тенденцій розвитку бізнесу, розвитку інформаційних технологій та адекватної до сучасних умов господарювання політики держави. Метою останньої має стати підтримка та стимулювання малого та середнього бізнесу наукомістких галузей, надання йому податкових пільг; залучення інвестиційних ресурсів з внутрішніх і зовнішніх джерел та мінімізації втручання у діяльність інвесторів; розробка механізмів контролю за комерційною діяльністю у мережі Інтернет; стабілізація курсів валют; скасування всіх обмежень на експорт послуг; зниження бюрократії та корупції; боротьба з монополізмом та проведення протекціоністських заходів щодо національних виробників послуг задля підвищення їхньої конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.

2. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.

3. Щербина В. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В. М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10 (64). – С. 220–225.

4. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение [Текст] / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 10–29.

5. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / Забродский В., Капустин Н. // Бизнес-информ. 1999. – № 1516. – С. 35–37.

6. Дмитриченко Л. И. Методологические основы обеспечения экономической безопасности государства / Л. И. Дмитриченко, А. С. Хорошева // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – Донецк : ДонНУ, 2010. – С. 39–42.

7. Потапенко В. Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки» : [монографія] / В. Г. Потапенко ; [за наук. ред. д.е.н., проф. Є. В. Хлобистова]. – К. : НІСД, 2012. – 360 с.

8. Services, etc., value added (% of GDP) [Electronic resource] / The World Bank. – 2014. – Access mode : http://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.-TETC.ZS

9. Industry, etc., value added (% of GDP) [Electronic resource] / The World Bank. – 2014. – Access mode : http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND-.TOTL.ZS/countries

10. Ільчук Л. І. Сучасні підходи щодо розуміння змісту категорії «соціальні послуги» та її інтерпретації [Електронний ресурс] / Ільчук Л. І., Кривобок Ю. В. – Режим доступу : http://cpsr.org.ua

11. Адамович З. М. Вплив основних соціально-економічних показників на розвиток сфери послуг: історичний огляд [Електронний ресурс] / З. М. Адамович. – Режим доступу : http://geopolitika.crimea.edu/arhiv/2014/tom10-v-2/014adam.pdf

12. Статистичний щорічник України за 2013 // Державна служба статистики України. – 533 с.

13. GNI per capita, Atlas method (current US$) [Electronic resource] / The World Bank. – 2014. – Access mode : http://data.worldbank.org/indicator/NY.-GNP.PCAP.CD

14. Безугла К. О. Сучасний стан сектору інформаційних технологій в Україні / К. О. Безугла // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем : збір. наук. праць. – К., 2014. – Випуск 19. – С. 50–70.

Стаття надійшла до редакції 2 червня 2014 р.

УДК 336.76

С. Д. Постіл,
кандидат технічних наук,
Національний університет
ДПС України

ІНТЕГРАЦІЯ НАВЧАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН У ПРОЦЕСІ МІЖДИСЦИПЛІНАРНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Розглядається інтегрований підхід до викладання комп'ютерних дисциплін у процесі реалізації міждисциплінарного інформаційного моделювання на основі індивідуального наскрізного об'єкта дослідження.

Рассмотрен интегрированный подход к преподаванию компьютерных дисциплин в процессе реализации междисциплинарного информационного моделирования на основании индивидуального сквозного объекта исследования.

The computer-integrated going is examined near teaching of computer disciplines in the process of realization of mizhdisciplinarnogo informative design on the basis of individual through object of research.

Ключові слова: *інтегроване викладання комп'ютерних дисциплін, міждисциплінарне інформаційне моделювання, індивідуальний наскрізний об'єкт дослідження.*

Міждисциплінарність – спосіб розширення наукового світогляду, що полягає в розгляді певного явища за межами будь-якої однієї наукової дисципліни.

Проблема реалізації міждисциплінарних зв'язків у навчанні сьогодні обумовлена рівнем розвитку науки, на якому яскраво виражена інтеграція природничо-наукових, технічних, суспільних знань. В інформаційному суспільстві існують глобальні чинники, що породжують міждисциплінарні зв'язки.

Необхідність зв'язку між навчальними дисциплінами диктується також дидактичними принципами навчання, виховними завданнями вищої школи, зв'язком навчання з життям, підготовкою студентів до практичної діяльності. Ці зв'язки відіграють важливу роль у підвищенні практичної і науково-теоретичної підготовки студентів, набутті ними комп'ютерно-технологічних та аналітичних компетентностей, оволодінні узагальненим характером пізнавальної діяльності.

Сучасна освіта визначає своїм завданням формування особистості, готової до професійної, соціальної та інших видів діяльності, які передбачають системний світогляд, здатність вирішувати завдання в рамках навколишньої дійсності, із застосуванням знань, умінь та навичок, сформованих у різних предметних галузях. Досягти цього можна за допомогою виявлення та реалізації міждисциплінарних зв'язків під час інтегративно-предметного навчального процесу.

© *Постіл С. Д., 2014*

Перспективи розвитку інтегративно-предметного навчання закріплені у нормативних документах Міністерства освіти і науки України, де зазначені окремі предмети і освітні галузі. Так випускаюча кафедра інтелектуальних управляючих та обчислювальних систем нашого університету готує фахівців з галузі знань 0501 «Інформатика та обчислювальна техніка» напряму підготовки 6.050101 «Комп'ютерні науки», варіативна компонента «Інформаційні управляючі системи і технології» (за галузями). Це означає, що нормативний документ орієнтує на інтеграцію змісту, на можливість гнучкої варіативної організації змісту, а саме: організацію інтегрованого викладання комп'ютерних дисциплін шляхом реалізації міждисциплінарних зв'язків у процесі виконання студентом на різних курсах комплексних лабораторних робіт на основі індивідуального наскрізного об'єкта дослідження з використанням різних методологій, інструментальних засобів і технологій при реалізації відповідного завдання (встановлення предмета дослідження), створення у результаті інтегрованого викладання комп'ютерних дисциплін належних умов для розвитку різних інтелектуальних метапредметних знань та умінь студентів, формування широкого синергетичного мислення, досягнення необхідної компетентності фахівця вищого навчального закладу та його здатності кваліфіковано застосовувати знання, уміння та навички в житті, у конкретних професійних і наукових ситуаціях.

Розробка моделей – універсальний спосіб вивчення навколишнього світу, що дозволяє описувати, пояснювати і прогнозувати поведінку реальної системи. В останні роки набув поширення інформаційний підхід до моделювання, який орієнтований на використання даних, що характеризують досліджуваний об'єкт. Інформаційному підходу до аналізу даних, крім моделі, властиві такі важливі складові: фахівець як експерт, гіпотеза і фахівець як аналітик.

Процес якісної підготовки фахівця є складним і тому виникає потреба у визначенні не лише його складових і зв'язків між ними, а і взаємодії між ними при вирішенні завдань, спрямованих на реалізацію цілей цього процесу. Можна виділити такі розбіжності в системі підготовки сучасного фахівця (аналітика, експерта тощо): 1) між потребою суспільства в особі роботодавців у висококваліфікованих, творчо мислячих, здатних працювати в новому інформаційному полі фахівців і недостатньою готовністю працівника до реалізації сучасних професійних функцій; 2) між потребою виробництва в фахівцях, готових до оволодіння існуючими і майбутніми інформаційними технологіями, готових до розвитку своєї професійної компетентності на їх основі, з одного боку, та недостатньою готовністю більшості фахівців до практичної реалізації цієї функції, з іншого; 3) між необхідністю вдосконалення професійної підготовки майбутніх фахівців на основі використання інформаційних технологій та неопрацьованістю теоретико-практичних основ такої підготовки у вищому навчальному закладі.

Згідно з галузевим стандартом вищої освіти України освітньо-кваліфікаційна характеристика випускника напряму підготовки «Комп'ютерні науки» визначає систему компетентностей (соціально-особистісні, загальнонаукові, інструментальні, професійні), якими він має володіти, виробничі функції та типові завдання діяльності, а також вимоги до рівня вмінь, яких студенти набуватимуть протягом навчання у вищому навчальному закладі [1].

Освітній процес здійснюється у результаті педагогічної та навчальної діяльності, які охоплюють зміст освіти, організацію навчання та глобальний освітній простір. В умовах швидкісного зростання теоретичного матеріалу, інтенсивного впровадження нових інформаційних технологій та скорочення часу аудиторних занять недостатньо виключно актуалізації опорних знань і формування узагальнених вмінь під час підготовки майбутніх

висококваліфікованих спеціалістів. За таких обставин необхідно не тільки зміцнювати зв'язки різних дисциплін, але й забезпечити взаємодоповнення окремих навчальних дисциплін, тобто їхню інтеграцію з метою формування цілісної узагальненої системи знань та вмінь нового рівня [2].

Відомо, що міждисциплінарні зв'язки є педагогічною категорією для позначення синтезуючих, інтеграційних відносин між об'єктами, явищами і процесами реальної дійсності, що знайшли своє відображення у змісті, формах і методах навчально-виховного процесу і виконують освітню, розвиваючу і виховну функції в їхній органічній єдності. Досягнення високої якості навчально-виховного процесу задається рівнем і характером розвитку навчально-виховного середовища (НВС). З позиції заданого підходу щодо організації і здійснення навчально-виховного процесу модель НВС містить дві частини: формуючу (містить опис індивідуального наскрізного об'єкта дослідження і формулювання цілей завдання) і реалізуючу (передбачає методи і засоби, що застосовуються чи які передбачається застосувати для розв'язання цього завдання або класу завдань). Залежно від цілей формування і подальшого використання НВС його формуюча і реалізуюча частини взаємо доповнюють одна одну.

Система освіти з комп'ютерних наук є реальною за походженням, великою за кількістю складових, відкритою за характером взаємодії із зовнішнім середовищем, динамічною за розвитком, цілеспрямованою за наявністю мети, складною за засобом детермінації.

У системі підготовки фахівців з комп'ютерних наук актуальним є підхід до створення програмних продуктів з використанням інформаційних технологій (ІТ) – так званий метод ІТ-проектів. Доцільність його застосування визначається необхідністю:

– не тільки передавати студентам сукупність знань, а й навчати їх мислити і формувати власну думку про суть проекту, отримувати ці знання самостійно завдяки конструктивній проблематизації, вміти користуватись отриманими знаннями для вирішення нових практичних завдань;

– напрацювання студентами комунікативних навичок та вмінь при роботі з різними технологіями та в різних групах, виконуючи різні ролі з реалізації всіх етапів життєвого циклу ІТ-проекту;

– розширення студентами людських контактів, сприйняття різних думок на поставлену проблему і розроблений ІТ-проект, а також розвитку умінь використовувати ними дослідницькі методи.

У зв'язку з цим потрібно зазначити, що при підготовці компетентних фахівців з комп'ютерних наук важливу роль варто відводити отриманню студентами необхідних теоретичних знань та формуванню у них практичних умінь і навичок з реалізації всіх етапів життєвого циклу ІТ-проектів (дослідження предметної галузі та формування вимог, розробка та затвердження технічного завдання, проектування або перепроектування, реалізація, супровід, зняття з експлуатації). Враховуючи складність проблеми реалізації усіх складових проекту і значний обсяг робіт, створення повномасштабного ІТ-проекту та досягнення навчальної мети в межах однієї дисципліни є проблемним. Тому виникає необхідність в організації інтегрованого викладання шляхом реалізації горизонтальних і вертикальних міждисциплінарних зв'язків у процесі навчання студента на різних курсах.

Одним із прикладів такого підходу є реалізація міждисциплінарного інформаційного моделювання на основі індивідуального наскрізного об'єкта дослідження з використанням різних методологій, інструментальних засобів і технологій у процесі викладання таких

комп'ютерних дисциплін: «Організація баз даних і знань» (2-й курс, 3-й семестр), «CASE-технології» (3-й курс, 5-й семестр), «Технологія створення програмних продуктів» (3-й курс, 6-й семестр), «Проектування інформаційних систем» (3-й курс, 6-й семестр), «Технології сховищ даних та знань» (4-й курс, 8-й семестр), «Моделювання бізнес-процесів в інформаційних управляючих системах» (5-й курс, 9-й семестр) [3].

Впроваджені методичні розробки передбачають комплекси лабораторних робіт з кожної дисципліни, виконання яких здійснюється в два етапи: ознайомлення з необхідною методикою на об'єкті-прототипі; закріплення отриманих знань, умінь та навичок при реалізації «Індивідуального проекту» студента на основі індивідуального наскрізного об'єкта дослідження.

Студент як особистість з кожним навчальним роком змінюється. Змінюються його психологічний і духовний стан, світогляд, мотиваційні аспекти і, відповідно, змінюється його ставлення до навчального процесу. Враховуючи ці обставини, а також те, що процес пізнання розвивається не за лінійним, а за спіральним принципом, методичне забезпечення було розроблено таким чином, щоб деякі проблемні компоненти попередніх лабораторних (індивідуальних) робіт виносилися знову на самостійну та індивідуальну роботу з метою поглибленого дослідження. З вивченням нової дисципліни «Індивідуальний проект» кожного студента отримує подальший розвиток за рахунок удосконалення попередніх моделей та отриманих моделей у результаті освоєння нових методологій, інструментальних засобів і технологій. «Індивідуальний проект» трансформується в «Індивідуальний наскрізний проект».

З метою об'єктивного діагностування результатів професійної підготовки фахівця на науковому рівні розроблено системні, професійно орієнтовані критерії, що дозволяють оцінити рівень сформованості його професійної компетентності [4].

Передбачається 5 рівнів сформованості професійної компетентності фахівця: мінімальний, низький, середній, високий, найвищий.

1. Мінімальний рівень підготовки дозволяє фахівцю використовувати професійні знання для виконання лише цього конкретного завдання, проте він не завжди може застосувати їх для виконання іншого завдання; фахівець добре працює за алгоритмом і за чіткими інструкціями.

На реалізацію даного рівня компетентності орієнтований, в основному, перший етап виконання лабораторних робіт – ознайомлення з необхідною методологією на об'єкті-прототипі.

2. Низький рівень підготовки дозволяє фахівцю адаптувати професійні знання до особливостей завдання, він володіє вміннями використовувати їх для вирішення іншого класу аналогічних завдань, діяти відповідно до конкретних обставин.

На реалізацію цього рівня компетентності орієнтований другий етап виконання лабораторних робіт, тобто закріплення отриманих знань, умінь та навичок з освоєння цієї методології при реалізації відповідного завдання (встановлення предмета дослідження) на основі індивідуального наскрізного об'єкта дослідження студента зі створення «Індивідуального проекту».

3. Середній рівень підготовки дозволяє фахівцю самостійно моделювати систему професійних і спеціальних знань за певним класом завдань; він уміє вирішувати професійні завдання шляхом створення моделей, адекватних для такого класу завдань.

На реалізацію цього рівня компетентності орієнтовано виконання індивідуальної роботи з підготовки наукового реферату та створення на його основі нестандартизованих тестів, а

також рецензування реферату, підготовленого іншим студентом. Сюди можна віднести виконання проміжних контрольних робіт зі створення інформаційних моделей на основі нових завдань з суто економічним спрямуванням.

4. Високий рівень підготовки дозволяє фахівцю моделювати алгоритм діяльності такого класу завдань і переносити його на вирішення нових, більш складного класу завдань; він володіє засобами моделювання в різних предметних галузях, уміє розробляти моделі для нових класів завдань.

На реалізацію цього рівня компетентності орієнтовано виконання, в основному, курсової роботи зі створення «Індивідуального наскрізного проекту» на основі індивідуального наскрізного об'єкта дослідження. Сюди можна віднести виконання підсумкових контрольних робіт зі створення інформаційних моделей на основі більш складного класу завдань з суто економічним спрямуванням.

5. Найвищий рівень підготовки передбачає володіння фахівцем системою загальнопрофесійних і спеціальних знань, умінь і здатностей, володіння творчим практичним мисленням, застосування системного підходу до вирішення різних завдань, а також творче їх вирішення.

На реалізацію такого рівня компетентності орієнтовано виконання курсової і дипломної роботи на довільну тему, погоджену з науковим керівником.

Реалізуючи інтегрований підхід до викладання комп'ютерних дисциплін, розроблено та впроваджено достатньо ефективну систему моделей навчально-виховного процесу. Це було досягнуто у процесі міждисциплінарного інформаційного моделювання на основі індивідуального наскрізного об'єкта дослідження зі створення «Індивідуального наскрізного проекту».

Завдяки цьому підходу вирішуються такі проблеми: 1) узгодженість вивчення суміжних навчальних дисциплін; 2) ліквідація витрат часу на дублювання однакових питань у програмах різних навчальних дисциплін; 3) єдність в інтерпретації загальних наукових понять, наступність їхнього розкриття на різних етапах навчання; 4) використання знань і умінь, отриманих при вивченні одних навчальних дисциплін, при вивченні інших; 5) реалізація єдиного підходу до формування у студентів метапредметних умінь і навичок; 6) розкриття взаємозв'язків явищ, що вивчаються під час різних дисциплін; 7) демонстрування та освоєння спільних методів дослідження, що використовуються різними науками.

Впровадження міждисциплінарного інформаційного моделювання дозволило виявити освітньо-розвиваючий потенціал від інтеграції дисциплін в ході проектної діяльності, зокрема: 1) відповідність сучасному рівню наукових уявлень про світ; 2) можливість представлення студентам багатовимірної наукової картини світу в динаміці; 3) стимул до пошуку нових методичних видів взаємодії зі студентами, що відповідають принципам інтеграційного підходу; 4) злиття зусиль різних викладачів-предметників у вирішенні загальних проблем, можливість накопичення ціннісної орієнтації і мотивації студентів; 5) зменшення перевантаження в навчальному процесі, отримання якісно нового педагогічного результату; 6) усвідомлення викладачем нового бачення своєї дисципліни та співвідношення її з іншими науками.

Таким чином, актуалізація міждисциплінарних зв'язків у процесі міждисциплінарного інформаційного моделювання зі створення «Індивідуального наскрізного проекту» сприяла більш міцному освоєнню пройденого матеріалу та виробленню інтегрованих умінь та навичок.

У результаті використання такої системи міждисциплінарних завдань на основі індивідуального наскрізного об'єкта дослідження для студентів досягаються виховна, освітня та розвиваюча мета: 1) виховання дисциплінованості та організованості; 2) формування логічного, системного мислення, володіння інтелектуальними вміннями та розумовими операціями – аналізом і синтезом, узагальненням, порівнянням; 3) розвиток творчих здібностей студентів, пізнавального інтересу і позитивної мотивації до навчання; 4) узагальнення знань та формування необхідних навичок, отриманих під час вивчення різних дисциплін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Галузевий стандарт вищої освіти України з напряму підготовки 6.050101 «Комп'ютерні науки»: збірник нормативних документів вищої освіти. – К.: Видавнича група BHV, 2011. – 85 с.

2. Левшин М. М. Теоретико-методичні засади проектування міждисциплінарної технології навчання / М. М. Левшин, І. О. Ковпак // Вища освіта України. – 2012. – № 3, Дод. 1. – Тематич. випуск «Педагогіка вищої школи: методологія, теорія, технології» . – Т. 1. – С. 205–217.

3. Постіл С. Д. Міждисциплінарне інформаційне моделювання в підготовці фахівців з комп'ютерних наук / С. Д. Постіл // Вища освіта України: теорет. та наук.-метод. часопис: зб. наук. пр.: в 2 ч. – Київ, 2013. – Вип. № 3 (50), Ч. 2. – С. 228–231. – (Тематичний випуск. Педагогіка вищої школи: методологія, теорія, технології).

4. Ягупов В. В. Методологические требования компетентностного подхода в профессиональном образовании / В. В. Ягупов // Вища освіта України: теорет. та наук.-метод. часопис: зб. наук. пр.: в 2 ч., Київ, 2013. – Вип. № 3 (50). – Ч. 1. – С. 82–85. – (Тематичний випуск. Педагогіка вищої школи: методологія, теорія, технології).

Стаття надійшла до редакції 5 червня 2014 р.

УДК 005.591.6:658.589

П. В. Пузирьова,
кандидат економічних наук,
ДВНЗ «Міжгалузева
академія управління»

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКІЙ СФЕРІ

У статті розглянуто ефективне управління інноваціями, орієнтоване на визначення і досягнення перспективних цілей, управління інноваційною діяльністю як невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства, стратегію управління інноваційною діяльністю підприємств щодо реалізації методів активізації, які дадуть змогу вплинути на всі параметри механізму управління інноваційним потенціалом.

В статье рассматрено эффективное управление инновациями, ориентированное на определение и достижение перспективных целей, управление инновационной деятельностью как неотъемлемой частью производственно-хозяйственной деятельности предприятия, стратегию управления инновационной деятельностью предприятий по реализации методов активизации, которые позволят повлиять на все параметры механизма управления инновационным потенциалом.

The article deals with the effective management of innovation focused on defining and achieving long-term goals, innovation management as an integral part of the economic activities of the enterprise, innovation management strategy to implement enterprise activation methods that enable all parameters affect the mechanism of innovative potential.

Ключові слова: *ефективне управління інноваціями, управління інноваційною діяльністю, виробничо-господарська діяльність підприємства, стратегія управління інноваційною діяльністю, управління інноваційним потенціалом, управління інноваційним процесом, стратегічна інноватика, ресурсне забезпечення інноваційних програм і проектів.*

Ефективне управління інноваціями орієнтоване на визначення і досягнення перспективних цілей (завоювання більшої частки ринку, забезпечення високих темпів стійкого економічного розвитку тощо) в умовах конкурентного середовища. Економічні результати підприємств вказують на об'єктивну потребу суттєвої зміни інноваційної стратегії з метою досягнення її ефективності. Розвиток та реалізація інноваційного потенціалу підприємств позитивно впливатиме як на досягнення економічної стабілізації, так і на забезпечення економічного розвитку на новій технологічній і технічній основі.

© *Пузирьова П. В., 2014*

Проблеми розробок і реалізації інноваційних підприємницьких проектів знайшли своє відображення у спеціальній економічній літературі. Значний внесок у розвиток цього напрямку зробили Ф. Ніксон, М. Портер, Е. Роджерс, Б. Твіс, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер та інші. Деякі аспекти стратегії управління інноваціями висвітлені в роботах Л.В. Кіриної, С.А. Кузнєцової. Серед сучасних українських та російських авторів можна виділити О. М. Алімова, В. П. Бурова, А. М. Власову, В. Н. Гуніна, П. Н. Завліна, Є. М. Задорожнього, С. Д. Ільєнкову, Г. І. Калитича, В. І. Карпова, А. К. Казанцева, Н. В. Краснокутську, В. А. Морошкина, Г. П. Олабіну, С. Ф. Покропивного, М. С. Порядкова, З. П. Румянцева, Е. А. Уткіна, Р. А. Фатхутдінова, А. В. Шегду та інших. Проте більшість авторів висвітлюють загальні або специфічні питання менеджменту інноваційної діяльності.

Метою статті є дослідження сучасних аспектів управління інноваційною діяльністю підприємств у виробничо-господарській сфері, а саме приділена увага ефективному управлінню інноваціями, орієнтованому на визначення і досягнення перспективних цілей; управлінню інноваційною діяльністю як невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства; стратегії управління інноваційною діяльністю підприємств щодо реалізації методів активізації, які дадуть змогу вплинути на всі параметри механізму управління інноваційним потенціалом.

Аналіз сучасної економічної практики свідчить, що високих результатів підприємства можуть досягати лише за систематичного і цілеспрямованого новаторства, націленого на пошук можливостей, які відкриває середовище господарювання щодо виготовлення і впровадження нових видів товарів, нових виробничих і транспортних засобів, освоєння нових ринків і форм організації виробництва. Це передбачає особливий новаторський антибюрократичний стиль господарювання, в основі якого – орієнтація на нововведення, систематична і цілеспрямована інноваційна діяльність.

Інноваційна діяльність – діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [4]. Управління інноваційною діяльністю є невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства, яка несе в собі імпульс розвитку, ґрунтуючись на нових підходах до вирішення звичних виробничих завдань. Оптимальне поєднання виробничої та інноваційної діяльності дає змогу не лише постійно вдосконалювати виробничий процес і продукцію, а й діяти на випередження, виявляти нові перспективні напрями чи форми бізнесу, диверсифікувати діяльність з метою задоволення нових суспільних потреб.

Тривалий час об'єктом управління був стабільний виробничий процес, стабільна виробничо-технічна база, відносно стійка номенклатура продукції з високим ступенем стандартизації. Інноваційний процес мав короткостроковий локальний характер і реалізувався силами спеціалістів та керівників із залученням ресурсів і методів, сформованих для стабільних процесів. Однак нові економічні умови, що склалися сьогодні, вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, підвищення уваги до ефективності організації досліджень і розробок, організації нововведень на всіх стадіях життєвого циклу продукції, зниження інноваційних ризиків, скорочення термінів упровадження новацій.

У діяльності кожної організації на всіх стадіях життєвого циклу продукції поєднуються стабільний та інноваційний процеси. Вони взаємодоповнюють один одного: стабільний процес визначає інноваційні завдання, а результати інноваційної діяльності реалізуються у стабільному процесі [3]. Однак інноваційний процес суттєво відрізняється від стабільного (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика інноваційного та стабільного процесів

Характеристика	Інноваційний процес	Стабільний процес
Кінцева мета	Задоволення нової суспільної потреби	Задоволення існуючої суспільної потреби
Шляхи досягнення мети	Численні і невизначені. Необхідне розроблення стратегій	Нечисленні, відомий оптимальний шлях
Ризик у досягненні мети	Високий	Низький
Тип процесу	Дискретний	Неперервний
Керованість цілісною системою, можливості планування	Низькі	Високі
Плани	Довгострокові, можливе їхнє коригування	Короткострокові, у вигляді директивних виробничих завдань
Розвиток системи, у рамках якої здійснюється процес	Перехід на новий рівень розвитку. Необхідне розроблення проекту і програми реалізації стратегічних змін	Збереження існуючого рівня розвитку
Ступінь узгодження інтересів учасників процесу	Низький	Високий
Розподіл сфер відповідальності	Вимагає постійного перерозподілу	Стабільний
Форми організації	Гнучкі, із стабільною структуризацією	Жорсткі, засновані на нормах і регламентах

Відмінності, а також зростаюча роль і масштаби інноваційних процесів у житті кожного підприємства та всього суспільства роблять необхідним розв'язання теоретичних і практичних питань організації та управління інноваційними процесами.

Управління інноваційним процесом – невід'ємна складова діяльності сучасного підприємства, що охоплює планування, організування та стимулювання інноваційної діяльності, реалізацію інноваційних проектів, розрахованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій підприємства [7]. Здатність підприємства «вбирати» інновації підвищує його шанси у конкурентній боротьбі і створює суттєві різнопланові переваги. Інноваційні завдання передбачають зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції або послуг, виведення на ринок нового товару, формування нової стратегії збуту, яка сприяє підвищенню інтересу споживачів до нового товару. Залучення чи створення інновацій повинно відбуватися цілеспрямовано, з метою формування конкурентних переваг на тому сегменті ринку, де працює фірма.

Важливо не лише своєчасно визначити перспективність певної ідеї та оцінити її комерційну вигідність, а й створити умови для оперативного упровадження новинки на підприємстві.

Тому управління нововведеннями охоплює різноманітні функції (маркетинг, планування, організацію, контроль), кожна з яких націлена на вирішення специфічних питань взаємодії між підрозділами фірми, що здійснюють конкретні види інноваційної діяльності [8]. Основними завданнями, що вирішують у межах управління продуктовими інноваціями, є:

– дослідження ринку для нових продуктів (потреби, місткість, переваги споживачів, вибір цільових сегментів ринку, стратегії просування товару до споживача);

– прогнозування характеру і стадій життєвого циклу нового продукту;

– визначення способів продажу нового продукту;

– дослідження кон'юнктури ринку ресурсів;

– знаходження субпідрядників на освоєння і постачання комплектуючих, обладнання;

– опрацювання можливих варіантів кооперації з конкурентами щодо розроблення і освоєння технічно складного чи ризикованого продукту;

– здійснення комплексного аналізу витрат, ціни, обсягів виробництва і продажу нового продукту;

– оцінювання ефективності інноваційного проекту;

– аналіз ризиків, визначення методів їх мінімізації та страхування;

– вибір організаційної форми створення, освоєння і розміщення на новому ринку;

– дослідження доцільності та планування адекватних форм передавання технології у процесі створення, освоєння, розміщення на ринку і підтримки необхідного обсягу продажу нового продукту.

З огляду на масштабність і різноплановість завдань, управління інноваційною діяльністю має охоплювати стратегічні й оперативні аспекти.

Стратегічне управління інноваційною діяльністю націлене на прогнозування глобальних змін в економічній ситуації та пошук і реалізацію масштабних інноваційних проектів, які сприятимуть успіхові підприємства і забезпечуватимуть його ефективне функціонування і розвиток у тривалій перспективі [10].

Стратегічна інноватика передбачає визначення основних напрямів науково-технічної і виробничої діяльності підприємства у сферах розроблення і впровадження нової продукції; вдосконалення і модифікацію продукції, яку виготовляє підприємство; зняття з виробництва застарілої продукції; залучення у виробничу діяльність нових ресурсів і нових технологій, освоєння нових методів організації виробництва та праці тощо [11].

Стратегія управління інноваційною діяльністю підприємств здійснюється шляхом реалізації методів активізації, які дадуть змогу вплинути на всі параметри механізму управління інноваційним потенціалом. Впровадження методів вимагає послідовності та відповідного механізму їх реалізації. Механізм впровадження методів реалізації інноваційного потенціалу передбачає такі етапи: підготовчий, зміна системи управління, стабілізація. Крім того, механізм впровадження методів реалізації інноваційного потенціалу повинен мати адекватну економічну підготовку, тобто використання економічних методів має супроводжуватися ефективними механізмами їх державної підтримки та формування фінансових і законодавчих стимулів для підтримки інноваційних технологій і підприємництва у сфері науки та науково-технічної діяльності як найважливішого напряму державного регулювання в інноваційній сфері [12].

Для реалізації цих завдань необхідно розробляти плани і програми інноваційної діяльності; здійснювати обґрунтування проектів створення нових продуктів; розробляти ефективні

організаційні форми управління реалізацією інноваційних проектів; керувати ресурсним забезпеченням інноваційних програм та проектів.

Плани і програми інноваційної діяльності складають на основі ретельного вивчення таких чинників зовнішнього середовища, як економічні (стан і кон'юнктура ринку, темпи економічного зростання, ставка банківського відсотка та ін.); науково-технологічні (принципові технологічні зміни, ринок інновацій); демографічні (зміна структури і рівня доходів населення); екологічні (гострота екологічних проблем і їх регламентація чинним законодавством); рівень конкуренції в галузі; можливості розширення ринку тощо. Водночас оцінюють реальні можливості підприємства щодо інвестування інноваційних проектів, оскільки їх реалізація передбачає значні інвестиції, пов'язані із зміною техніко-технологічної бази [11].

Економічне обґрунтування інноваційних проектів дає змогу відібрати із кількох альтернативних варіантів найвигідніший для підприємства. Важливо при обґрунтуванні не лише зіставляти майбутні фінансові результати і необхідні для втілення проекту витрати, а й враховувати соціальні наслідки (створення чи ліквідація робочих місць, розвиток персоналу тощо), екологічні (погіршення чи поліпшення екологічного балансу) і навіть зміни іміджу (чим супроводжується, наприклад втілення програм управління якістю). Обґрунтуванню підлягає також вибір варіантів фінансування інноваційних проектів – за рахунок власних коштів чи залучення коштів інвесторів, що передбачає здійснення відповідної фінансової політики.

Формування ефективних організаційних форм управління інноваціями підвищує чутливість підприємства до змін і його здатність гнучко переналагоджуватися, реагуючи на сигнали зовнішнього середовища. Такі структурні утворення можуть бути вкраплені у звичайну механістичну структуру і бути постійними центрами ініціювання змін; можуть утворюватися спонтанно у формі внутрішнього підприємництва чи формуватися у вигляді штабів. Вибір організаційних форм реалізації нововведень залежить від ступеня мінливості ринку, на якому працює фірма: за високої мінливості використовують адаптивні структури (проектна, матрична), за низької – наукові підрозділи, які працюють на перспективу, або штаби, коли інноваційний проект вступає у стадію реалізації.

Ресурсне забезпечення інноваційних програм і проектів передбачає визначення джерел надходження коштів, укладання відповідних угод з інвесторами та постачальниками матеріально-технічних ресурсів на прийнятних для усіх сторін умовах. Важливо також спланувати заходи щодо розвитку персоналу – набуття залученими до реалізації проекту працівниками нових знань чи навичок, необхідних для виконання нових завдань. Це можна здійснювати як у процесі інжинірингового супроводу (інженерно-консультаційних послуг дослідницького, проектно-конструкторського, розрахунково-аналітичного характеру) технології, так і попередньо, за додатковою угодою зі стороною, у якої закуповують технологію. Стратегічний підхід до кадрового забезпечення інноваційної діяльності полягає у системі добору в організацію працівників, професійні та особистісні якості яких дають змогу розв'язувати нестандартні проблеми, вести інноваційний пошук, виявляти самостійність та ініціативність у нових обставинах, адаптація до яких потребує інноваційних рішень [12].

Оперативне управління інноваційною діяльністю полягає у складанні календарних планів-графіків виконання робіт і контролюванні їх виконання; вивченні економічних, організаційно-управлінських, соціально-психологічних факторів, що впливають на здатність фірми здійснювати інноваційну діяльність; розробленні ефективних форм організації інноваційної діяльності.

Оперативне календарне планування конкретизує виробничі завдання у просторі й часі, даючи змогу менеджерам середнього і нижчого рівнів ставити перед підлеглими чіткі цілі та завдання, забезпечувати їх необхідними матеріальними та інформаційними ресурсами, координувати їхні дії відповідно до загальних термінів реалізації проекту, розробляти коригуючі заходи у разі відхилення від запланованого графіка робіт.

Оперативне управління інноваційною діяльністю підприємства передбачає розроблення системи стимулювання з метою заохочення ініціативи, участі в інноваційних змінах, обговоренні проблем, що виникають у процесі впровадження новації тощо. Це завдання слід вирішувати з огляду на мотиваційні преференції персоналу фірми, соціально-психологічні фактори, що супроводжують творчу працю, дієвість та ефективність певних організаційно-управлінських прийомів для впливу на персонал з метою підвищення його зацікавленості в організаційних змінах. Ефективна система стимулювання інноваційної діяльності забезпечує зміщення акцентів у системі мотивації персоналу: від простої соціалізації і прагнення задовольнити матеріальні інтереси – до реалізації власних здібностей через участь у проекті, здобуття визнання завдяки його успішному впровадженню тощо.

Активне залучення до інноваційної діяльності працівників підприємства підвищує потенціал його розвитку, створює нові інноваційні можливості, оскільки впровадження нових ідей здійснюється не під тиском вищого керівництва, а на основі розуміння важливості і за безпосередньої участі у генеруванні ідей та створенні нового всім персоналом.

Інноваційна діяльність є невід'ємним елементом виробничо-господарської діяльності кожного підприємства, однак для більшості з них – не основним. Дуже важливо оптимально співвідносити і органічно поєднувати виробничу та інноваційну складову підприємницької діяльності. Від цього передусім залежатиме здатність підприємства стабільно працювати, розширюючи, коли того вимагає ринок, наявні виробничі потужності або своєчасно видозмінюючи їх без надлишкових фінансових вкладень, якщо ринкова ситуація ускладнилася і очікується зниження попиту на традиційний продукт [4].

Інноваційна діяльність перебуває в динамічній єдності та боротьбі протилежностей з процесом виробничої діяльності підприємства. З одного боку, добре налагоджений виробничий процес має раціонально підібрані ресурсні складові й опирається нововведенням, оскільки це перешкоджає його стабільності, змушує вдаватися до змін, які не завжди приносять реальні результати. З іншого – стійкий розвиток підприємства залежить не стільки від його ресурсних можливостей, скільки від інноваційного характеру його зусиль: для підтримання виробничої діяльності підприємству потрібно забезпечити конкурентоспроможність продукції, що неможливо без інновацій та оновлення. Лише постійна і систематична інноваційна діяльність забезпечує підприємству ефективність і довгострокове існування. Чим глибше нововведення проникають у використовувані матеріальні ресурси, тим ефективнішою є віддача від вкладених у виробництво інвестицій, тим фундаментальнішою і тривалішою стає конкурентоспроможність підприємства.

Однак упровадження нового зазвичай містить елемент ризику. Будь-яка інновація втручається в існуючу виробничу діяльність і вносить зміни, які впливають на величину економічних показників – прибутку, собівартості, продуктивності праці, обсягів продукції тощо. Цим зумовлена обережність менеджерів щодо нововведень, їх бажання ретельно обґрунтувати кожну інноваційну пропозицію з точки зору майбутньої вигоди і нинішніх витрат.

Ефективні менеджери та власники, як правило, усвідомлюють, що нововведення пов'язані з ризиком. Однак ще більший ризик вони вбачають у відмові від них. Вдала інновація забезпечує новий рівень прибутковості. За деякими розрахунками, прибуток від нового продукту у середньому на 25 % вищий, ніж традиційний. Цей прибуток, у свою чергу, визначає можливості розширення виробничої діяльності підприємства і є основним джерелом його розвитку.

Однак нововведення можуть наштовхнутися на прихований опір певної частини працівників. Тому важливим завданням керівництва є стимулювання позитивного сприйняття інноваційних змін усіма працівниками організації. Йдеться про розроблення механізму стимулювання творчого пошуку, винахідництва, ініціювання дослідницьких проектів щодо перспективних напрямів діяльності підприємства [12].

Тісний взаємозв'язок між інноваційною і виробничою діяльністю обумовлює потенційні можливості розвитку підприємства. Якщо інноваційна діяльність живить виробничу, то відбувається зміцнення конкурентних позицій підприємства. Якщо ж вектор інноваційних зусиль підприємства «впирається» в межу виробничої діяльності, починаючи «ковзати» по ній, то рівнодійна виробничого та інноваційного потенціалів буде зменшуватись, що спричинятиме обмеження можливостей розвитку підприємства і, як наслідок, зменшення його ринкової частки. Обмеженість масштабів інноваційної діяльності призводить до неповного використання потенціалу виробництва, що негативно позначається на кінцевих результатах діяльності підприємства. Іншими словами, потенціал розвитку підприємства значною мірою визначається взаємодією інноваційної і виробничої складових: він тим більший, чим повніше використовуються можливості виробничої діяльності [10].

Таким чином, економічні результати підприємств вказують на об'єктивну потребу суттєвої зміни інноваційної стратегії з метою досягнення її ефективності. Як переконує світовий досвід, розвиток та найефективнішу реалізацію інноваційного потенціалу підприємств забезпечує ресурсозберігаюча інвестиційна стратегія. Маються на увазі не тільки матеріально-технічні, трудові й фінансові ресурси, а й такий надзвичайно важливий ресурс, як час: виграш у часі дає багато переваг і можливостей в умовах інтегрованого розвитку світової економіки. Отже, стратегічне управління інноваційною діяльністю є невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства, яка несе в собі імпульс розвитку, ґрунтуючись на нових підходах до вирішення звичних виробничих завдань. Оптимальне поєднання виробничої та інноваційної діяльності дає змогу не лише постійно вдосконалювати виробничий процес і продукцію, а й діяти на випередження, виявляти нові перспективні напрями чи форми бізнесу, диверсифікувати діяльність з метою задоволення нових суспільних потреб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гапоненко Н. М. Інновації та інноваційна політика на етапі переходу до нового технологічного порядку [Текст] / Н. М. Гапоненко // Питання економіки. – 2007. – № 9. – С. 21–25.

2. Гриньова В. М. Методичний підхід до визначення резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства [Текст] / В. М. Гриньова // Збірник наукових праць «Економіка: проблеми теорії та практики». – 2004. – № 187. – С. 157–164.

3. Завліна П. Н. Інноваційний менеджмент : довідк. посібник / П. Н. Завліна, А. К. Казанцева. – СПб. : Наука, 1997. – С. 46.

4. Ільєнкова С. Д. Інноваційний менеджмент : підручник для вузів / С. Д. Ільєнкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудін. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 327 с.

5. Кацура С. М. Інноваційна модель економічного зростання [Текст] / С. М. Кацура // Управління економікою перехідного періоду. – 2000. – № 3. – 300 с.

6. Лапко О. О. Економіка інновацій : навчальний посібник / Лапко О. О. – Івано-Франківськ : ІФДТУНГ, 1999. – 136 с.

7. Морозов Ю. П. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник / Морозов Ю. П. – Н. Новгород : ННГУ, 1997. – С. 21–22.

8. Завліна П. Н. Основи інноваційного менеджменту: теорія і практика : навчальний посібник / Завліна П. Н. – М. : Економіка, 2000. – 475 с.

9. Санто Б. Інновація як засіб економічного розвитку / Б. Санто [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://134.24.241.264/e-journals/DeBu/2009-2/doc/2/05.pdf.

10. Поршнева А. Г. Управління організацією : навчальний посібник / Поршнева А. Г. – М. : Инфра, 1998. – 669 с.

11. Фатхутдінов Р. А. Інноваційний менеджмент : підручник для вузів / Фатхутдінов Р. А. – М. : Інтел-Синтез, 1998. – 600 с.

12. Чухрай Н. М. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингові та логістичне забезпечення : монографія / Чухрай Н. М. – Львів : Львівська політехніка, 2002. – 316 с.

13. Шумпетер І. Теорія економічного розвитку: Дослідження підприємницького прибутку, капіталу, кредиту, відсотка і циклу кон'юнктури : підручник / І. Шумпетер. – М. : Прогрес, 1982. – 456 с.

Стаття надійшла до редакції 10 червня 2014 р.

УДК 33.338.1

T. O. Skoromtsova,
candidate of economical science, senior researcher, head of tax forecasting and information technology in taxation, National University of State Tax Service of Ukraine

MAIN DIRECTIONS OF SHEEP FARMING DEVELOPMENT IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS OF UKRAINE

Висвітлено сучасний стан та проблеми розвитку вівчарсько-переробної галузі аграрного комплексу в сучасних умовах розвитку економіки України. Визначено основні напрями розвитку галузі: племінного та товарного виробництва відповідно до економіко-регіональних особливостей виробництва продукції та традиційних форм ведення галузі. Розглянуто окремі аспекти виробництва конкурентоспроможної продукції вівчарства з урахуванням споживчого попиту на міжнародних ринках.

Рассматривается современное состояние и проблемы развития овце-перерабатывающей отрасли аграрного комплекса в современных условиях развития экономики Украины. Определены основные направления развития отрасли: племенного и товарного производства в соответствии с экономико-региональными особенностями производства продукции и традициями выращивания овец. Рассматриваются отдельные аспекты производства конкурентоспособной продукции овцеводства с учетом потребительского спроса на международных рынках.

The modern state and problems of the wool processing industry Agro-industry Ukraine in market conditions. The main directions of development of the industry: breeding and commercial production in accordance with the traditional forms of cultivation of sheep and area characteristics of production. Separate aspects of competitive production of sheep, based on consumer demand in international markets.

Formulation of the problem.

Considering the activities of AIC of Ukraine for the period of its reform, it should be noted that it is generally developed and continues to exist in extremely strained economic relations. The main problems here are the lack of motivation to work, poverty, labor migration, unemployment, decline of the social infrastructure, demographic crisis and extinction of villages. The average wages in agriculture are the lowest among all sectors of the economy of Ukraine.

The complex socio-economic condition of the economy today led to a significant crisis in agricultural production, which in recent years was characterized by a steady decline in output. Almost all the livestock industry is on the verge of survival.

© *Skoromtsova T. O., 2014*

Overview of the last progress, publications. It was repeatedly stated on the problems of reforming the agricultural sector including livestock in the works of our scholars and practitioners – P.T. Sabluk, Yu.O. Lupenko, P.I. Haidutsky, M.I. Malik and several others[1].

Such important branch of the national economy of Ukraine as sheep breeding is also on the verge of extinguishing.

Purpose and tasks of the research. The purpose of this work is to determine the main directions of reconstruction and development in the field of sheep breeding under the circumstances of integration and WTO standards.

Main material.

Sheep breeding is the only livestock industry that can supply the national economy with the irreplaceable various products with healing properties, namely, mutton, diet lamb, milk, gourmet cheeses and sheep cheese, as well as raw materials – wool, sheepskin, lambskin and skin, products of which have no analogues on the hygienic properties.

Ukraine has unique genetic resources of breeding sheep of different breeds, types and areas of performance. Today the industry is represented by 18 major domestic breeds and 16 interlinear types that are concentrated in the 25 breeding plants and 65 multiplication plants.

In spite of its uniqueness, the industry has suffered the irreparable losses for the past 20 years. So, the number of sheep on 01.01.10 decreased from 8.5 to 1.2 million heads, or nearly 7 times compared with the corresponding period in 1990, respectively the wool production decreased from 30 thousand tons to 4.2 tons or 7 times, the mutton production decreased 9 times.

Sheep breeding has become from the large-scale to the small-scale industry. Currently, more than 90 percent of enterprises of all ownership forms hold up to 500 heads.

In the current economic conditions the sheep industry may be one of the promising ones for recovery and development from the standpoint of improving the efficient use of land, employment, providing the national economic sector (manufacturing and light industry) with the raw materials of healing properties (wool, mutton, cheese).

Besides, restoring the field would allow Ukraine to become the exporter of lamb meat to the European and Middle East markets, the deficit of which is about 300 thousand tons.

Therefore, the goal is to change the strategy of sheep breeding concentrating it on the priority of economic efficiency of the industry in farms of different ownership and management forms. The feature of changing modern sheep breeding is growth of the economic importance of lamb meat, milk, which makes 75–80 % in the structure of production costs of sheep breeding.

As the analysis of the industry shows, producing basic type of products of the industry – wool decreased during the reformation period almost 10 times and amounted in 2012 to 3.7 thousand tons compared to 29.8 thousand tons in 1990s in the enterprises of all categories, lamb meat production dropped more than half during the same period.[2]

The general decline in production of sheep is caused, above all, by the catastrophic destruction of sheep livestock population particularly in the public sector farms. According to the data of the end of 2012, about 17 % of the sheep population of the total number of their population in the beginning of 1990s remained in this sector. In absolute terms, at the beginning of 2013 the total

[1] *P. T. Sabluk, Yu.S. Kovalenko and others. Fundamentals of Agricultural Market. – K., 1997. – P. 75–76, Sabluk P. T., Gaydutsky P.I. and others. Reform and development of enterprises of agroindustrial production. – K. – 1999. – P. 169–172.*

[2] *Statistical Yearbook of Ukraine for 2011. E-resource – http:// nauchim.org.ua – http:// nauchim.org.ua*

number of sheep and goats was about 1.9 million heads against almost 9.0 million heads at the beginning of the reforms of economic relations.

However, the largest decline in production of sheep occurred in the mid 1990s, when the government canceled the order for basic raw materials (wool, Karakul pelts, lambskin), leaving producers of all forms of ownership face to face with the natural phenomena of the market, which has essentially just started to form here.

As mentioned above, the main sales channel for producers of sheep was due to realization through the state procurement organizations, but its share was constantly decreasing. Under the modern conditions, producers prefer other channels as they promptly receive cash. Since the early 2000s, about 60 % wool and almost 100 % of Karakul pelts and lambskin were sold in the market through stalls and shops. Along with this, the practice of sales of the raw materials in the form of barter goes on[1].

The reasons that led to the current state of the industry as well as agriculture in general, lie in the plane of both macro-and microeconomics.

The researchers of market reforms are now unanimous that market in its present form came into the agricultural sector, as well as in other sectors, on the tide of the "shock" changes; and as a result, the effects were not adequate to the interests of agricultural producers and the majority of the population[2]. At that time the ideology of reform was adopted, which can be reduced to the basic position – monetarist theory – just "let go" the prices and the market adjusts itself, focus on the methods and techniques used in the developed market economies on privatization of state-owned enterprises.

Such a simplistic understanding of the market and market relations based on free trade and excluding any state regulation resulted in the disrupted intersectoral relationships, the sharp deterioration of prices parity for agricultural and industrial products, steady decline and loss in virtually all enterprises. There is also an outdated approach to shaping the structure of market entities. It was argued that only private sector can function effectively in the market. Therefore, there was the task of creating masses of private enterprises, restructuring of large and medium-sized agricultural enterprises, the privatization of the processing industry and service industry of agricultural sector. Exaggerating the role of the private sector and restructuring of large state and collective enterprises without definition of their actual performance was the reason that the agricultural production was destroyed and high-value farm sector could not be formed. The private sector, which slightly raised production, has also exhausted its possibilities – market saturation has not occurred.

Experience shows that the mixed market structure is the most appropriate because it creates the conditions for healthy competition. Any owner – private, collective, cooperative, or state - may be presented on the market. In our opinion, the main point is consideration of:

– comprehensive scrutiny of patterns of agrarian relations prevailing in the developed countries of the West, and the real prospects of their development;

– deep analysis of Ukraine's economy, including the agricultural sector (level of development of productive forces, the degree of concentration and specialization of production, etc.);

– infrastructure development (production and social) of agriculture.

[1] *Statistical Yearbook of Ukraine for 2011. – Electronic resources – http:// nauchim.org.ua*

[2] *P. T. Sabluk, Yu. S. Kovalenko and others. Fundamentals of Agricultural Market – K., 1997. – P. 75–78*

Considering the above circumstances and potential of different forms of ownership and management we will give a general evaluation of the most suitable development of the sheep breeding industry for Ukraine.

According to economic theory in the field of mass production, which comprises agriculture, including sheep breeding, the large farms have significant benefits. This is supported by research findings of Berlin Research Society of Agricultural Economics, scientists of the Australian University, experts of Israel and other specialists of Western Europe. They associate the operation and development of collective structures with the aggregate of small structures each specializing in certain industries, creating a so-called «closed market». The major principles of operation of collective structures are considered to be the development of individual initiative and personal responsibility not excluding certain compulsion while maintaining the enterprise.

Studies of the Ukraine National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economy» also showed that large farms with natural mentality of collectivism are a real economic base provided that existing farm relations are replaced with commodity farm relations with the change of ownership form[1].

Therefore, during the transition to a market economy, in our view, concentration level of production as the basis of collective farming had to be saved, and not violently shattered, because it is essentially not different from the individual family business. Its property is that entrepreneurial functions are carried out jointly by a group of people.

But the advantages of large-scale collective production before the small scale one are, of course, not absolute. Expansion of production and level of its concentration have minimum, optimum and maximum limits. Below minimum limit, the farm can be unprofitable because of its small size. The optimum concentration of production ensures minimum cost of production, i.e. effective management. After a certain limit of concentration of production, it may also happen that the efficiency will drop. Therefore the best approach in each case is needed, taking into account the nature and level of development of productive forces, and the specific characteristics of the region and the certain farm.

The type-forming natural and economic factors that have influenced the organization level of the industry and its structure, and that are the objective reflection of the location and breed sheep zoning should stipulate the different conceptual approaches to reform the industry, both in the regions and in the selected areas.

Along with this, the approach to reform of property relations in pedigree and commodity sheep industry must be different. Thus, the pedigree resources that focus on public breeding plants are the property of the state, so the process of privatization of state property shall be established by decision of the owner, i.e. the state through the privatization body.

The main form of ownership reforming here shall be the stock with participation of the state. Because, firstly, the gene pool of breeding stock created for years by scientists in institutes and breed plants that belong to the state, through which the research of breeding and testing of sheep breeds was funded. Hence this intellectual activity belongs to the state and is its property. Therefore, the article of the Law of Ukraine «On breeding livestock» reads: «Species of farm animals, pedigree resources and breeding achievements are the national wealth of Ukraine, and are protected by the state». Enterprises only used the intellectual property of the state for its production.

---

[1] *M.Y. Malik, Yu.A. Luzan. Issues of cooperation and integration relations development in agriculture / Agribusiness Economy. – № 3, 2010, P. 3–8.*

Secondly, specialization of the enterprises in the breeding production must be maintained. Genetic potential of sheep should be concentrated in those units which are equipped with the necessary natural, material, technical and human resources, which established the high-level breeding, zootechnical and veterinary services. The main activity of the pedigree enterprises is growing breeds of sheep and their sale to the enterprises of all forms of ownership for the quality improvement of sheep livestock of the country. The state (government body) must perform the functions of production quota of breeding production, development of long-term breeding programs, regulation of export and import operations, registration of pedigree resources.

The analysis of commercial production of sheep breeding showed that the specialized production technology and social structures in their form would meet the requirements of the market economy at the micro-levels. They had a high potential for the future competitiveness and only their economic content demanded radical reform of the economic relations. The main advantages of this are:

– maintaining uniform areas of land and their structures formed in the reorganized business, including crop rotation and acreage system, rotating crops;

– unreasonableness of breaking the integrity of soil-reclamation systems or creating conditions that would also complicate their operation in the following;

– impossibility of building the property objects (livestock farms, granaries, repair shops, etc.) and the complexity of the distribution of major property facilities under current conditions.

Such agricultural forms could be created on the basis of cooperative enterprise in the zone of steppe, where the sheep farms of largest size are focused, the founder of which would be a separate member of the reformed enterprises, whose land and property shares would be the founding capital, which may be supplemented by other land, property, or money.

However, in the process of reform the priorities were given in favor of farmers.

Of course, they have a right to live, but in accordance with the traditions that have developed in the conduct of the livestock industry, the directions of its productivity, adaptability to climatic conditions, availability of natural grasslands and forage lands, the size of the territory for production, development of processing enterprises, and economic factors.

The above-mentioned conditions, respectively, contribute to the further development of the field in the zones and building of organizational forms of competitive production on this basis.

As shown by these studies, the largest prospect for the development of the peasant (farm) enterprises formed in the Carpathian mountain region of Ukraine, where already 90% of the sheep herd is in the individual sector. Therefore, when the implementation of land reforms (sharing, renting, buying or inheriting land) there are all opportunities for doing farm management. Availability of cheap natural land zoned for farming sheep breeds of combined direction in this zone give the opportunity to receive high quality and cheap lamb and sheep cheese, which is a major key to the competitiveness of the industry. Because as the experience of European countries (Slovakia, Bulgaria, etc.) shows, under market economy conditions, sheep breeding can be competitive only when it is focused first of all on the production of lamb and mutton and it uses the cheap grass feeding stuffs for it. So, the manufacturing of these products in European countries makes almost 90 % and more in the total cost of production of the industry.[6]

For Ukraine, it requires, of course, the development and implementation of new technologies of sheep breeding to improve herd reproduction, increase meat and milk production of sheep to the

optimal choice of size and economic parameters of competitive production, and raising additional funds.

An example of dairy sheep farm development in the Carpathians may be Hutsulshchyna where the owners milked sheep and produced cheese from time immemorial. The individual owners create the servicing infrastructure on a cooperative basis: fairs, marketing formations etc. Along with this there is an urgent need for the cooperative, private commercial and public credit institutions, which are different in their functions, loan schemes, principles of work with borrowers, credit facilities, pledge arrangements and so on.

On this basis, the establishment of cooperatives for the production of mutton and milk with the use of new technological advances, processing of products in ready-to-eat foods, storage, distribution of products, and other infrastructure groups is possible.

Conclusions. Thus, the development of production and raw materials of sheep breeding in the market conditions can be realized within the operation of production units based on various forms of ownership: joint, collective farms, individual forms of management, and the use of economic and technological schemes of production will allow to produce high quality and competitive products.

Along with this, the extensive development of cooperation in the storage, processing and marketing of products, in the supply of means of production, services and development of firm trade area will provide a quick return of investment and the restoration and development of the wool processing industry of Ukraine.

LIST OF PUBLICATIONS

1. Sabluk P. T. Fundamentals of Agricultural Market/ Yu.S. Kovalenko. – K.: – 1997. – P. 75–76.
2. Sabluk P. T. Reform and development of enterprises of agroindustrial production / Gaydutsky P. I. – K.: – 1999. – P. 169–172.
3. Statistical Yearbook of Ukraine for 2011. E-resource// http:// nauchim.org.ua - http:// nauchim.org.ua
4. M. Y. Malik. Issues of cooperation and integration relations development in agriculture/ M. Y. Malik, Yu. A. Luzan // Agribusiness Economy. – 2010. – № 3. – P. 3–8.
5. T. Kucherenko. Market of sheep and goat meat//electronic resource – ukragroportal.com

Стаття надійшла до редакції 5 червня 2014 р.

УДК 336

Ю. В. Герус,
Національний університет ДПС України

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І РОЛЬ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

У статті розглянуто теоретичні основи медичного страхування та виокремлено його місце в системі соціального захисту населення. Виділено два підходи до розкриття сутності медичного страхування та запропоновано авторське визначення цього поняття.

В статье рассмотрены теоретические основы медицинского страхования и выделено его место в системе социальной защиты населения. Исследованы два подхода к раскрытию сущности медицинского страхования и предложено авторское определение данного понятия.

In the article it has been scrutinized theoretical foundations of health insurance and has been separated its place in the system of social security. It has been separated 2 approaches to the disclosure of health insurance substance and has been proposed the author's definition of this concept.

Ключові слова: *медичне страхування, соціальний захист, соціальне страхування, медична допомога, загальнообов'язкове державне соціальне страхування, охорона здоров'я.*

У Конституції України у статті 3 зазначено: «Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визначаються в Україні найвищою соціальною цінністю» та статті 49 – «Кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування» [1]. Охорона здоров'я нації є найважливішим завданням держави, що має забезпечувати населення якісною та своєчасною медичною допомогою.

Проте загальна економічна нестабільність, постійні зміни податкового, бюджетного та соціального законодавства, недостатня наукова обґрунтованість рішень органів державної влади щодо вирішення завдань фінансового забезпечення охорони здоров'я визначають тривалість та непослідовність процесу розвитку медичного страхування й зумовлюють необхідність теоретичного осмислення, оцінки наявного практичного досвіду і поглиблення досліджень цієї проблематики. До найбільш гострих на сьогодні проблем слід віднести необхідність розбудови повноцінного та ефективного сектору страхового ринку – медичного страхування, здатного забезпечити функціонування системи страхової медицини відповідно до принципів, визнаних міжнародною спільнотою.

Питанням щодо вивчення охорони здоров'я, соціального захисту та медичного страхування присвячено праці багатьох науковців, серед яких: Н. Абакумова, Н. Внукова, О. Гаманкова,

© *Герус Ю. В., 2014*

О. Губар, Є. Дяченко, А. Загородній, І . Кичко, М. Копєйчиков, П. Лівак, Н. Нагайчук, С. Онишко, М. Отришко, І. Плакіна, В. Плиса, Т. Стецюк, Ю. Федосов, І. Чкан та інші.

Віддаючи належне досягненню цих учених, слід зауважити, що у науковій літературі бракує досліджень, які б охоплювали вивчення сутності медичного страхування з позицій його ролі у системі соціального захисту. Не повністю розкриті також питання щодо формування медичного страхування як ефективного сектору страхового ринку, за допомогою якого кожному громадянину гарантується захист здоров'я внаслідок несприятливих подій у їхньому житті (смерть, хвороба, інвалідність).

Тому метою цієї статті є дослідження сутності і ролі медичного страхування в системі соціального захисту населення на основі існуючих наукових трактувань цього поняття.

Провідна роль держави щодо медичного страхування визначається її зобов'язаннями стосовно захисту прав і свобод кожного громадянина, у тому числі – від можливих негативних наслідків розвитку національної економіки, тобто соціальних ризиків, пов'язаних із втратою роботи, доходу та працездатності. Метою державної соціальної політики визначено створення адекватної цілям економічного розвитку системи соціального захисту населення, а у фінансовому аспекті – забезпечення сталого та надійного фінансового підґрунтя соціального захисту, найважливішою ланкою якого є соціальне страхування та його складова – медичне страхування.

Для глибшого розуміння сутності медичного страхування слід, на нашу думку, розглянути зміст таких понять, як «соціальний захист» та «соціальне страхування». Хоча термін «соціальний захист» на теренах України використовується з початку 90-х років, проте щодо його змісту й особливостей застосування досі триває гостра дискусія [2].

Зокрема, на думку Н. Внукової, соціальний захист – це державна підтримка верств населення, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів з метою забезпечення відповідного життєвого рівня, це заходи, що включають надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам (найбільш вразливим верствам населення), а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення [3].

Н. Абакумова визначає соціальний захист як комплекс правових, економічних та соціальних гарантій, що забезпечують кожному працюючому право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі праці, економічний захист і підтримку робітників та їхніх сімей у випадку тимчасової втрати працездатності на виробництві, медичну, соціальну і професійну реабілітацію [4].

Щодо соціального страхування, то це поняття також трактується досить широко, зокрема А. Загородній вважає, що це гарантована державою система матеріальної підтримки громадян у разі тимчасової втрати працездатності, при досягненні похилого віку, а також система інших заходів, спрямованих на матеріальне, культурно-побутове та оздоровчо-профілактичне обслуговування [5]. Водночас, за визначенням І. Кичко, соціальне страхування є системою заходів щодо матеріального забезпечення населення у старості, у разі захворювання чи втрати працездатності у працездатному віці, у разі безробіття, підтримки материнства і дитинства в умовах страхової медицини, при виході на пенсію тощо [6].

Вище наведені визначення свідчать, що поняття «соціальне страхування» за своїм змістом відображає вужче, аніж поняття «соціальний захист», коло явищ, процесів та механізмів, пов'язаних із запобіганням і подоланням наслідків впливу соціального ризику. Очевидно, що соціальний захист забезпечує солідарну підтримку певних груп осіб за рахунок інших членів

суспільства і застосовується у випадках неможливості надання соціальних гарантій захисту від соціальних ризиків.

Для визначення ролі медичного страхування в системі соціального захисту населення розглянемо це поняття на законодавчому рівні (зважаючи, що медичне страхування це один із видів загальнообов'язкового державного соціального страхування) (табл. 1). Так, законодавством України передбачено такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування: 1) від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання; 2) на випадок безробіття; 3) у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; 4) пенсійне страхування; 5) медичне [7].

З точки зору цілей державної політики дію системи соціального страхування спрямовано на розв'язання таких завдань соціально-економічного розвитку, як збереження та відновлення здоров'я і працездатності населення, а також гарантування належного матеріального забезпечення громадян, які постраждали від дії соціальних ризиків [8].

Таблиця 1

Стан і напрями розвитку соціального страхування в Україні*

Види соціального страхування	Стан розвитку		Напрями розвитку системи соціального страхування з позицій інтересів учасників			
			Страховики		Страхувальники	
	Обов'язкове	Добровільне	Фонди СС	Страхові компанії	Роботодавці	Працівники
1	2	3	4	5	6	7
Страхування від нещасного випадку на виробництві і професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності	функціонує	функціонує	Покращання умов праці, в економіці, скорочення страхових виплат	Збільшення страхових премій, скорочення кількості страхових випадків, зростання прибутку	Профілактика травматизму, впровадження безпечних технологій, зростання продуктивності праці	Покращання умов праці, скорочення травматизму та профзахворювань гарантування відшкодувань
Страхування на випадок безробіття	функціонує	функціонує	Створення робочих місць, сприяння зайнятості, скорочення термінів та сум допомоги		Підвищення нобільності робочої сили, формування конкурентного ринку робочої сили, цінова конкуренція на ринку р/с	Збільшення термінів і виплат з безробіття, кількості вакансій, підвищення та зміни кваліфікації
Страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням	функціонує	функціонує	Покращання стану здоров'я громадян, скорочення смертності, захворюваності державних видатків на ОЗ, покращання демогр. ситуації		Скорочення втрат робочого часу, збільшення продуктивності праці	Відшкодування втрат внаслідок хвороби (декретної відпустки), отримання допомоги родинами застрахованих
Пенсійне страхування	реформується	функціонує	Збільшення межі пенсійного віку		Зменшення навантаження на ФОП, збільшення часу роботи найманих працівників	Підвищення розмірів пенсії, подовження термінів служби (роботи), отримання додаткових гарантій
Медичне страхування	формується	функціонує	Покращання якості медичної допомоги (послуг), стану здоров'я громадян, ефективності використання коштів		Скорочення втрат робочого часу, підвищення продуктивності праці	Отримання якісних медичних послуг, скорочення витрат, отримання відшкодувань

**Джерело: складено автором*

Інституціонально-організаційною та фінансово-ресурсною основою для виконання цих завдань виступають цільові фонди та страхові компанії, які виконують функції збору страхових внесків, обслуговування страхувальників, облік страхових внесків, управління коштами, а також здійснення страхових виплат, організацію звітності та контролю надходжень і витрат коштів соціального страхування. Наприклад, в Україні державну складову системи соціального страхування представляють: 1) Пенсійний фонд; 2) Фонд соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; 3) Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, що спричинили втрату працездатності; 4) Фонд соціального страхування на випадок безробіття. Разом з тим у сфері медичного страхування уповноваженої державної установи не створено. У приватному секторі організаційна структура має децентралізований характер і здійснюється страховими компаніями та їхніми об'єднаннями.

Як вже зазначалося, соціальний захист є ширшим поняттям, ніж соціальне страхування, і ця різниця полягає у тому, що забезпечення, на відміну від страхування, передбачає надання соціального захисту не лише застрахованим у фондах соціального страхування чи страхових компаніях, але й багатьом іншим категоріям населення: діти-сироти, військовослужбовці, інваліди дитинства тощо. Встановлення відмінностей між соціальним страхуванням та соціальним захистом дозволяє уточнити місце медичного страхування у складі системи соціального страхування, що, в свою чергу, є підсистемою соціального захисту. Водночас не менший інтерес становить й визначення сутнісних ознак медичного страхування, його принципових відмінностей від інших видів соціального страхування, зокрема пов'язаних із страхуванням життя та здоров'я (рис. 1).

Відмінності медичного страхування від інших видів соціального страхування полягають у багатоканальності джерел його фінансування, які виділяємо три: державні, соціальні, приватні. Державна система надання медичної допомоги будується на фіскальних (податкових) засадах та є безкоштовною для громадян. Ресурсну основу соціальної системи надання медичних послуг складають страхові внески до фондів соціального страхування, проте, на жаль, із п'яти законодавчо встановлених видів соціального страхування функціонує не на повну потужність лише один вид – медичне страхування, у зв'язку з тим, що під нього не створено спеціального цільового фонду. Також громадяни можуть отримати певний спектр медичних послуг за рахунок сплати страхових внесків на добровільних засадах до страхових компаній.

Таким чином, медичне страхування як складова підсистеми соціального страхування у системі соціального захисту забезпечує одержання застрахованими громадянами медичних послуг за рахунок коштів, мобілізованих до цільових фондів (обов'язкове) та фондів страхових компаній (добровільне). Аналогічні послуги громадяни можуть отримувати також на безповоротній основі – у вигляді безкоштовної медичної допомоги, що надається за рахунок сплачених до бюджетів податків.

З метою встановлення сутності медичного страхування на теоретичному рівні узагальнення важливим постає визначення поняття «медичне страхування», щодо якого існує багато поглядів науковців.

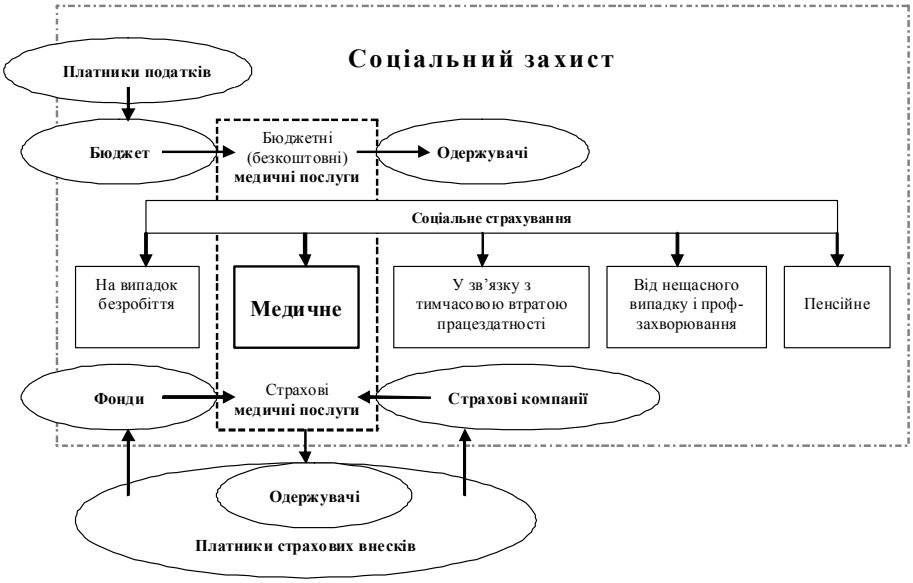


Рис. 1. Місце соціального страхування та соціального захисту у системі соціально-економічних відносин

Джерело: складено автором.

Так, О. Губар тлумачить медичне страхування як «…важливий елемент фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я, механізм перерозподілу коштів на потреби медицини, засіб реалізації принципів ринку в галузі та інструмент забезпечення соціальних гарантій населенню щодо отримання якісної медичної допомоги» [9]. Подібної думки дотримується й російська дослідниця М. Отришко: «медичне страхування – це елемент загальної системи соціального захисту населення, фінансовий інструмент, за допомогою якого відбувається збір та акумуляція фінансових ресурсів для забезпечення громадянам рівних гарантованих можливостей отримання медичних послуг у розмірах, що встановлюються державними програмами обов'язкового медичного страхування і договорами добровільного медичного страхування» [10].

Близьку до попередніх дефініцію медичного страхування пропонує П. Лівак, визначаючи «…обов'язкове медичне страхування як систему правових, організаційних та фінансово-економічних засобів, що забезпечують отримання громадянами медичної допомоги за рахунок страхових внесків в обсязі і на умовах відповідних програм обов'язкового медичного страхування на основі договірних відносин, які контролюються державою» [11]. З іншого боку, І. Плакіна пропонує таку інтерпретацію: «…медичне страхування виступає домінуючою і найбільш перспективною формою медичного забезпечення в сучасних умовах і являє собою вид державного особистого обов'язкового страхування громадян, умови якого передбачають

здійснення страхових виплат медичним установам, які представляють медичні послуги застрахованим, у разі втрати останніми здоров'я внаслідок хвороби» [12].

Таким чином, медичне страхування трактується дуже широко: як форма, вид, різновид, засіб, інструмент або механізм у складі системи соціального страхування або соціального захисту, за допомогою яких відбувається розподіл та перерозподіл суспільних і приватних фінансових ресурсів у процесі надання громадянам медичних послуг.

Водночас існує й інша думка науковців, яка ототожнює медичне страхування із різноманітними типами «відносин» (економічними, соціально-економічними, правовими, інституціональними, організаційними, фінансовими, правовими тощо), що виникають між учасниками страхових відносин у процесі формування, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів, призначених для захисту здоров'я застрахованих громадян – найманих працівників та членів їхніх сімей.

Так, розглядаючи природу медичного страхування, Т. Стецюк визначає його як «…систему економічних відносин між учасниками створення грошових фондів, призначених для забезпечення страхового захисту майнових інтересів громадян, пов'язаних з втратою здоров'я» [13].

Н. Нагайчук надає більш широке тлумачення медичного страхування, вважаючи, що «…це система економічних відносин між страховиком, страхувальником та іншими суб'єктами страхових відносин, за яких страхувальник сплатою страхової премії забезпечує собі чи іншій особі (застрахованому) право на отримання медичної допомоги (послуги) при прояві страхового ризику на об'єкті страхового захисту або її оплати, а страховик формує та ефективно розміщує страхові резерви і здійснює фінансування заходів, спрямованих на попередження страхового випадку або зменшення негативних його наслідків та представляє і захищає інтереси застрахованих у відносинах із надавачем медичної допомоги (послуги)» [14].

І. Чкан пропонує розглядати медичне страхування як «…сукупність соціально-економічних відносин, що виникають між суб'єктами страхового ринку (страховики, страхувальники та інші суб'єкти), першою обов'язковою умовою яких є своєчасна сплата страхувальником страхової премії для власного забезпечення виключного права на одержання медичної допомоги (послуги) при настанні страхового ризику на об'єкти страхового захисту або її грошової компенсації, а другою обов'язковою умовою є своєчасне ефективне формування та розміщення страховиком страхових резервів, а також здійснення фінансування превентивних заходів для попередження страхового випадку і скорочення негативних його проявів». Тим самим медичне страхування є підгалуззю галузі особистого страхування, що має специфічний об'єкт захисту [15].

Критично оцінивши різні підходи до визначення економічної сутності медичного страхування, вважаємо, що більш доцільно здійснила аналіз цього поняття друга група науковців, яка розглядала медичне страхування як певні економічні відносини. Проте вона не врахувала важливого суб'єкта у процесі таких відносин, а саме – установ охорони здоров'я, які фактично є основними центрами надання медичних послуг. З урахуванням цього пропонуємо таке визначення медичного страхування: це процес відносин та взаємодії між застрахованими особами, страховими фондами та установами охорони здоров'я у процесі надання цими установами законодавчо визначеного переліку медичних послуг застрахованим особам, постраждалим від настання страхового випадку за рахунок коштів страхових фондів.

Отже, огляд та аналіз сутності медичного страхування дав змогу зробити висновок, що воно посідає особливе місце в системі соціального захисту, оскільки, використовуючи інструментарій соціального страхування, сприяє збереженню однієї з фундаментальних людських цінностей – здоров'я, створює фінансові передумови для функціонування усієї сфери охорони здоров'я, забезпечує доступність та якість медичних послуг, стимулює підвищення ефективності використання коштів, виступаючи, в підсумку, одним із найважливіших чинників, що сприяє сталому довгостроковому соціально-економічному розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України // [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. – [Режим доступу]: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80

2. Про економічну самостійність Української РСР: Закон УРСР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1990. – № 34. – Ст. 499. – [Режим доступу]: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/142-12

3. Внукова Н. М. Соціальне страхування / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 412 с.

4. Абакумова Н. Н. Социальная справедливость как принцип реализации социальной политики / Н. Н. Абакумова, А. С. Волкова // Человеческие ресурсы как фактор экономического развития: материалы II Сиб. кадрового форума : сборник статей. – Новосибирск : НГУЭУ, 2009. – С. 9–16.

5. Загородній А. В. Проблеми та шляхи вдосконалення пенсійної системи України / А. В. Загородній // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 15–24.

6. Кичко І. І. Страхування як елемент фінансового механізму соціального захисту / І. І. Кичко // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 148–153.

7. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування / [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 23. – Ст. 121. – [Режим доступу]: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80

8. Внукова Н. М. Соціальне страхування / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 412 с.; Гриненко А. М. Соціальна політика: сутнісно-концептуальний аспект / А. М. Гриненко // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць. – 2008. – № 32. – С. 75–80.

9. Губар О. Є. Соціальне страхування у забезпеченні суспільного добробуту / О. Є. Губар // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 130–136.

10. Отришко М. О. Финансовый аспект развития медицинского страхования в современной России: автореферат дис. на соиск. уч. степ. кандидата экономических наук : спец. 08.00.10 / М. О. Отришко; Рост. гос. эконом. ун-т «РИНХ». — Ростов-на-Дону, 2008. — 24 с.

11. Лівак П. Є. Питання термінології в медичному праві / П.Є. Лівак // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2004. – № 3 (25). – С. 195–201.

12. Плакина И. Г. Формирование и использование финансовых ресурсов территориальных фондов обязательного медицинского страхования: автореферат дисс. на соиск. уч. степ.

кандидата экономических наук : спец. 08.00.10 / И. Г. Плакина; Сарат. гос. соц.-эконом. ун-т. – Саратов, 2006. – 21 с.

13 Стецюк Т. І. Сутність медичного страхування та його місце у системі соціального захисту громадян / Т. І. Стецюк // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2008. – Вип. 11. – С. 142–148.

14. Нагайчук Н. Г. Особливості організації медичного страхування населення / Н. Г. Нагайчук // Вісник Української академії банківської справи. – 2002. – № 2(13). – С. 93–96.

15. Чкан І. О. Медичне страхування в Україні: сутність, функціональне навантаження та підходи до класифікації / І. О. Чкан // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. праць : [в 7 т.] / Дніпропетровський нац. ун-т. – Д., 2009. – Вип. 267. – Т. VI. – С. 1485–1494.

Стаття надійшла до редакції 17 червня 2014 р.

УДК 336.76(477)

Ю. М. Коваленко,
доктор економічних наук,
Національний університет
ДПС України

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено становлення та розвиток спільного інвестування в Україні за етапами: 1) формування ринкового механізму; 2) формування ринкового зорієнтованої взаємодії; 3) формування інноваційно активної взаємодії; 4) гарантування фінансової безпеки. Виявлено проблеми у діяльності інвестиційних і пенсійних фондів. Запропоновано напрями активізації вітчизняного спільного інвестування.

В статье исследовано становление и развитие совместного инвестирования в Украине по этапам: 1) формирование рыночного механизма; 2) формирование рыночного ориентированного взаимодействия; 3) формирование инновационно активного взаимодействия; 4) обеспечение финансовой безопасности. Выявлены проблемы в деятельности инвестиционных и пенсионных фондов. Предложены направления активизации отечественного совместного инвестирования.

This article explores the formation and development of joint investment in Ukraine by stages: 1) formation of market mechanism; 2) developing a market-oriented interaction; 3) formation of innovative interaction; 4) ensure financial security. The problems in the business of investment and pension funds. Directions intensify domestic joint investment.

Ключові слова: *спільне інвестування, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, інститути спільного інвестування, компанії з управління активами.*

Суттєвим чинником економічного піднесення в багатьох країнах стала активізація спільного інвестування через зростання ролі інститутів спільного інвестування та недержавних пенсійних фондів. На відміну від індивідуальних інвесторів, ці структури провадять різні види фінансової діяльності, опікуються капіталом своїх вкладників, шукаючи при цьому оптимальні з точки зору дохідності й ризику схеми розміщення накопиченого капіталу.

Розвиток спільного інвестування в Україні протягом останніх років залишається недостатньо динамічним, що пояснюється недоліками у його нормативно-правовому та інформативному забезпеченні. Часто відбувається автоматичне копіювання різноманітних західних методик щодо процесу управління інвестиціями фінансових інститутів без урахування сучасного стану розвитку української економіки. При цьому варто враховувати, що інституційні реформи у

© *Коваленко Ю. М., 2014*

сфері спільного інвестування розтягнені у часі, відбуваються у певному інституційному середовищі, яке також часто не береться до уваги.

Механізмам спільного інвестування та участі у ньому інвестиційних і пенсійних фондів присвячені роботи таких відомих учених: П. Бернстайна, З. Боді, А. Грінспена, А. Деміргуч-Кунт, Л. Зінгалеза, Р. Колба, Р. Левіна, Р. Раджана, Т. Райса, Р. Родрігеса, Л. Росса, Дж. Сакса, Дж. Сороса, Дж. Стігліца, Ю. Фами, С. Фішера та ін. Серед українських науковців варто виділити Л. Алексеєнко, О. Вовчак, В. Корнєєва, Д. Леонова, В. Міщенка, С. Міщенко, О. Мозгового, С. Науменкову, А. Пересаду, Ю. Петруню, О. Ткача, А. Федоренка, В. Федосова, І. Школьник та інших.

Зважаючи на значний світовий прогрес у розробці новітніх фінансових інструментів і методів інвестування коштів, ряд питань, пов'язаних з діяльністю інвестиційних інститутів на фінансовому ринку України, є недостатньо вивченим вітчизняними фахівцями і потребує подальших досліджень у частині теоретико-методологічних засад і практики функціонування інвестиційних і пенсійних фондів у процесі здійснення спільного інвестування. Зокрема, це стосується чіткого визначення ролі цих інвесторів у розбудові фінансового ринку, впровадження сучасних методів управління інвестиціями, розширення інструментарію, прийнятного для інвестування коштів, удосконалення регулятивної бази спільного інвестування.

Метою статті є дослідження процесу розвитку спільного інвестування в Україні, виявлення його основних проблем і напрямів активізації.

У контексті досліджуваного нами фінансового сектору [3] становлення фінансових інститутів, що провадять спільне інвестування, відбувалося в Україні за певними етапами. Пропонована періодизація пояснюється кардинальними змінами щодо фінансової діяльності: тенденціями розвитку (стабільність, падіння, поступова стабілізація і зростання); нормативно-правовими (прийняття базового законодавства і підзаконних актів – спершу інформативного характеру, надалі прийняття базових законів і впорядкування нормативно-правової бази); контрольно-регулюючими (відсутність регулювання, обмеження щодо діяльності певних фінансових установ, а потім і всіх інших з боку держави і регуляторів); соціально-економічними (стабільність, падіння показників і поступове зростання).

І. Формування ринкового механізму (1988–1995 рр.)[1]. Першим нормативним актом, який регламентував діяльність інститутів спільного інвестування, став Указ Президента України від 19.02.94, який затвердив Положення про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії. Ці інститути засновувались на певний період для сприяння сертифікатній приватизації, а основною їх функцією була акумуляція коштів, головним чином приватизаційних майнових сертифікатів (ПМС) громадян України, з подальшим їх інвестуванням у цінні папери інших емітентів з метою формування та управління єдиним портфелем цих інструментів. Крім цих установ, до приватизації державного майна були залучені довірчі товариства, банки і торговці (табл. 1), які у підсумку акумулювали близько 28,5 млн ПМС (63 % їх кількості). Найбільше ПМС акумулювали інвестиційні фонди та компанії – 19,5 млн ПМС (42,6 % виданих) та довірчі товариства – 7,8 млн (17 %). Наразі найбільші вкладення були зроблені у 1996 р. – 13,8 млн ПМС (49,66 % загального обсягу інвестування) та у 1997 р. – 7 млн ПМС (23,35 %) [8, с. 698].

[1] *Визначальні риси: початок приватизації державних підприємств, рідкість і нестійкість фінансових інститутів, масова поява псевдоринкових структур, екстремальні ризики, порушення прав інвесторів, гіперінфляція, обмежена кількість фінансових інструментів і їх низька ліквідність тощо.*

Таблиця 1

Видача ліцензій (дозволів) Фондом державного майна України на діяльність з приватизаційними паперами у 1994–1995 рр. [6, с. 44]

Вид ліцензії (дозволу)	1994	1995	Усього
Довірчим товариствам на здійснення представницької діяльності з приватизаційними паперами	264	102	366
Інвестиційним фондам та компаніям на здійснення комерційної діяльності з приватизаційними паперами	68	184	252
Фінансовим посередникам (торговцям) на здійснення посередницької діяльності з приватизаційними паперами	24	7	31
Комерційним банкам на здійснення посередницької діяльності з приватизаційними паперами	–	22	22

Перешкодами у діяльності інвестиційних фондів і компаній стали: 1) запізніла поява Положення про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії; 2) придбання великої кількості дрібних пакетів акцій; 3) обмежений вибір привабливих об'єктів інвестування, низька ліквідність більшості акцій і відсутність досвіду корпоративного управління; 4) формування інвестиційних портфелів без дотримування спеціалізації; 5) переважання закритих фондів.

На відміну від вітчизняних структур, польські інвестиційні фонди як акціонери з 1993 р. мали збільшувати вартість акцій підприємств, а надалі – перетворитись на венчурні або холдингові компанії. Було створено 15 національних інвестиційних фондів, які володіли 60 % капіталу 512 задіяних у програмі підприємств. Найбільшу частку – 33 % капіталу кожного з підприємств було передано одному з фондів, 27 % розподілено між рештою фондів, 15 % передано працівникам цього підприємства, а 25 % залишилось у розпорядженні держави. У результаті такого поділу кожний національний інвестиційний фонд одержав контрольні пакети акцій у 33–35 підприємствах і менші (розміром близько 1,93 %) – у 477–479 підприємствах [2]. Кожний дорослий поляк мав можливість за символічну ціну придбати сертифікат і конвертувати його в акції цих фондів, тобто не відбувалось розпорошення акцій серед громадян і фінансових інститутів.

Щодо реформування пенсійного забезпечення, то у 1993 р. Верховна Рада України прийняла Концепцію соціального забезпечення населення України, де передбачалось введення добровільного особистого страхування через пенсійні фонди. Через відсутність відповідної нормативно-правової бази останні також займались спекулятивними операціями. У 1995 р. Верховною Радою було прийнято Постанову № 491/95-ВР про заборону фондам залучати кошти громадян, проте вони мали виконати всі взяті на себе попередні зобов'язання, що призвело до банкрутства більшості з них.

II. Формування ринково орієнтованої взаємодії (1996–1999 рр.)[1]. У цей період інвестиційні фонди і компанії (поряд з довірчими товариствами) набули активного розвитку. Їх кількість зросла за 1995–1998 рр. з 92 до 329. З 1998 р. показники їх діяльності почали знижуватись, що було пов'язано з закінченням сертифікатної приватизації і термінів існування більшості фондів. На початок 2000-х рр. на ринку обертались інвестиційні сертифікати 234 (93 %) закритих

[1] *Визначальні риси: набуття досвіду у сфері ведення фінансової діяльності, збільшення активів фінансових інститутів і власності у фінансових пірамідах, реалізація циклу динаміки (зростання активів сектору у 1996–1997 рр. – фінансова криза 1998 р. – перехід до зростання до 2000 р.).*

фондів, лише 18 установ здійснювали діяльність у вигляді відкритих інвестиційних та взаємних фондів, 5 інституційних інвесторів знаходились на стадії перетворення із закритих у відкриті фонди.

Становлення пенсійних фондів забезпечувалося указами Президента № 291/98 і № 401/98, постановами Кабінету Міністрів України від 04.06.98 № 794 і 29.01.99 №111, а згодом за участі американської компанії PADCO було створено робочу групу з підготовки пенсійної реформи. Незважаючи на номінальне функціонування пенсійних фондів, починаючи з 1995 р., більшість з них або припинили свою діяльність, або призупинили своє функціонування як такі. У 1996 р. Асоціація недержавних пенсійних фондів складалась всього лише з 15 фондів [7, с. 147].

III. Формування інноваційно активної взаємодії (2000 р. – перша половина 2008 р.)[1]. Період з 2000 р. став визначальним для розвитку в Україні інвестиційних і пенсійних фондів, що було пов'язано з базовими змінами у їх функціонуванні: а) прийняття законів України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.01 № 1057-IV, «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.06 № 3480-IV, «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.01 р. № 2299-III, «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.03 №1057-IV; б) створення у 2002 р. спеціалізованого регулятора – Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (Держкомфінпослуг).

Враховуючи всі недоліки Положення і діяльності інвестиційних фондів та компаній, Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» визначалося, що інститут спільного інвестування (ІСІ) – корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладання їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [11]. Таким чином, з одного боку, інвестиційний фонд став емітентом, який випускає власні цінні папери, а з іншого – інвестором, який здійснює акумульовані вкладення у цінні папери інших емітентів, корпоративні права або нерухомість. Головною відмінністю нових ІСІ стало те, що вони отримали можливість працювати не з приватизаційними паперами, а з грошовими коштами.

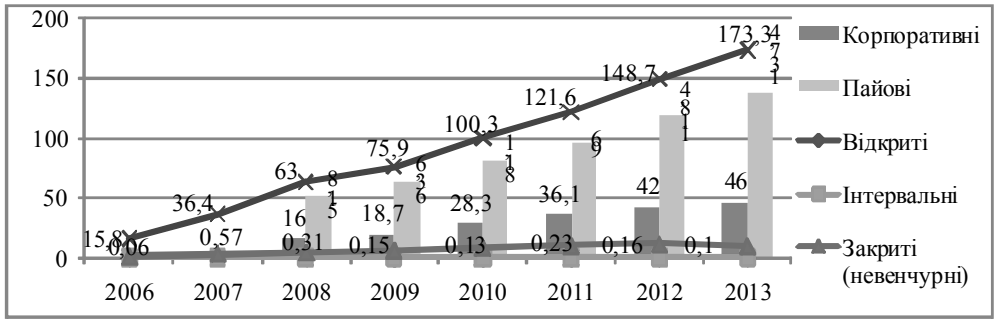


Рис. 1. Динаміка обсягів загальних активів ІСІ в Україні у 2006–2013 рр., млрд грн

Джерело. Побудовано на основі [4].

[1] *Визначальні риси: зростання реінвестування та капіталізації компаній; подолання негативних наслідків приватизації; визнання України країною з ринковою економікою і виключення з чорного списку FATF; поширення світової фінансово-економічної кризи, яка загострила проблеми фінансового сектору.*

ІСІ активно почали розвиватися з 2006 р. (рис. 1), що було обумовлено високим зростанням ринку цінних паперів. Протягом 2007 р. вартість їх активів зросла більше ніж удвічі й на початок 2008 р. становила близько 6 % до ВВП. Кількість компаній з управління активами (КУА) зросла на 46,5 %, становила 334, що відповідає європейським країнам. Кількість ІСІ, у свою чергу, зросла на 61 % – з 519 до 834. Середня кількість ІСІ на одну КУА зросла з 2,3 до 2,5, а вартість активів в управлінні однієї КУА – на 69,4 %. За типами фондів найкращі показники продемонстрували відкриті ІСІ, загальна вартість активів яких зросла на 821,9 %, інтервальні – 679,9 %. Щодо венчурних фондів, то їх активи зросли на 131,1 %. Вони є найбільш розповсюдженими на українському ринку спільного інвестування, хоча частка цих ІСІ і зменшилася з 92,0 до 89,8 %. У цілому ж, незважаючи на вражаючі показники розвитку ІСІ, їх послугами, навіть за умов зростання добробуту, користувалося менше 1 % домогосподарств.

Недержавні пенсійні фонди (НПФ) продемонстрували позитивну динаміку за всіма напрямами діяльності (рис. 2). Їх кількість на початок 2008 р. досягла 96, що більше на 21,5 % порівняно з 2006 р. Чиста вартість пенсійних активів у системі НПЗ збільшилася у 2,2 раза. Загальна кількість вкладників НПФ на початок 2008 р. становила 42,3 тис. осіб. Надходження пенсійних внесків збільшилося більше ніж удвічі. Найбільш високими темпами зростали внески у відкриті фонди, а найнижчою була динаміка в корпоративних. Пенсійні виплати у 2007 р. становили 9 млн грн (+130 %). Відносні ж показники залишались невтішними: активи НПФ у загальній грошовій масі займали 0,1 %, а кількість учасників системи НПЗ складала лише 0,6 % населення країни [1].

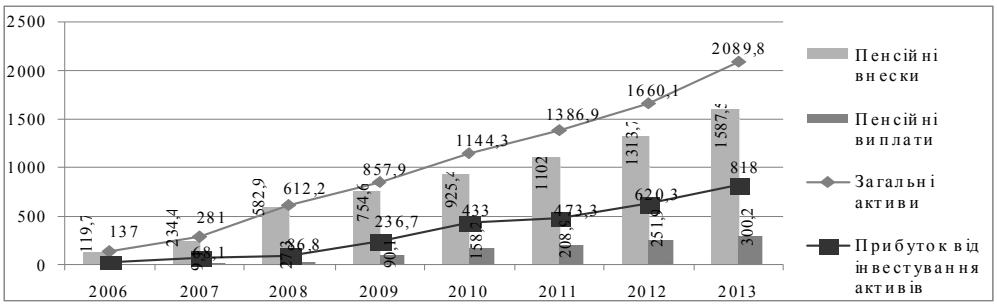


Рис. 2. Динаміка показників розвитку НПФ в Україні у 2006–2013 рр., млн грн

Джерело. Побудовано на основі [5].

IV. Гарантування фінансової безпеки (друга половина 2008 р. – дотепер)[1]. Визначальною подією для індустрії спільного інвестування стало прийняття нового Закону України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.12 № 5080-VI [10], що було спричинено прийняттям раніше Закону «Про акціонерні товариства». Він спрямований на забезпечення ефективного залучення та розміщення фінансових ресурсів.

Діяльність ІСІ та НПФ у цей період відзначається позитивними тенденціями. Так, загальна вартість активів ІСІ за 2008–2013 рр. зросла на 27 % (рис. 1), а НПФ – на 36 % (рис. 2), що свідчить про зростання довіри до цих інститутів. Серед типів та видів ІСІ суттєво активізувалась діяльність і збільшились активи закритих невенчурних (+228 %) і венчурних (+275 %) фондів на

[1] *Характерні риси: посткризове відновлення економіки, перехід до більш зрілого стану фінансового сектору, нормалізації його параметрів, підвищення вимог до фінансової діяльності з метою подолання проблем у її реалізації.*

противагу відкритим (– 291 %) та інтервальних (– 155 %). Активи недиверсифікованих фондів у 2013 р. перевищують диверсифіковані у 121,4 раза. Як показує аналіз, найбільших збитків зазнали ІСІ з агресивними стратегіями. Кількість КУА досягла у 2013 р. 349, а середня кількість фондів в управлінні – 4,62. В агрегованому портфелі цінних паперів збільшується частка акцій (42,3 %) на противагу векселям (34,5 %) і облігаціям підприємств (21,2 %). Серед НПФ знижується кількість відкритих. Натомість зросла кількість учасників за укладеними контрактами – з 2009 р. майже в 1,7 раза, пенсійних внесків – 2,1, виплат – 0,4 раза. В інвестованих активах НПФ депозити становлять 36,4 %, облігації підприємств – 31, акції – 13,3 %.

Варто виділити основні проблеми, з якими стикаються нині учасники спільного інвестування, зокрема: незначні обсяги залучення інвестиційних ресурсів; обмежений обсяг реалізації інноваційних проектів через венчурні фонди; низький рівень довіри з боку потенційних учасників та інвесторів; дефіцит привабливих для інвестування фінансових інструментів; недостатні податкові стимули для розвитку спільного інвестування; призупинення пенсійної реформи у частині запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи та персоніфікованого обліку її учасників; недостатня інформаційна прозорість діяльності ІСІ, НПФ і КУА.

Основні напрями подальшого розвитку спільного інвестування визначено у проекті стратегії розвитку фінансового сектору до 2015 року [13]. Як додаток до зазначеного, пропонуємо: запровадження емісії державних цінних паперів з різними вбудованими опціонами, зокрема опціонів захисту від інфляції, зміни обмінного курсу; поява нових ліквідних інструментів, передусім, у ході IPO; розширення нормативно-правової бази й умов для розвитку строкового ринку; прийняття законів «Про сек'юритизацію», «Про похідні фінансові інструменти»; податкове стимулювання вкладень у довгі активи, пріоритетні галузі і регіони; введення корпоративних інвестиційних та пенсійних планів, індивідуальних пенсійних рахунків під податкові пільги; захист інтересів осіб, які залучені до спільного інвестування; використання маркетингового підходу до клієнтів різних фінансових установ і створення єдиної інформаційної бази даних із вивчення потенційного споживача інвестиційних послуг; створення служби фінансового омбудсмена; забезпечення ефективності та прозорості роботи всіх фондів; зняття деяких обмежень на розміщення активів; запровадження державно-приватного партнерства у сфері спільного інвестування.

Підсумовуючи все вищевикладене, можна сказати, що в сучасних умовах інвестиційні та пенсійні фонди стають прямими конкурентами банків у боротьбі за гроші вкладників. Вкладання у фонди для інвестора має підвищений ризик, однак і потенційно більшу дохідність. Головною умовою подальшого розвитку індустрії спільного інвестування є проведення в Україні повноцінної пенсійної реформи. Як показує досвід країн з розвиненою економікою, інвестиційні інститути з їх значним фінансовим потенціалом мають великий вплив на розвиток економіки. В Україні ж фінансовій політиці не вистачає прагматичності, адже вона концентрується здебільшого на загальних оздоровчих заходах, націлених переважно на нормалізацію нормативно-правової бази та частково структури управління. Розв'язання проблем розвитку спільного інвестування бачиться в інституціалізації фінансових процесів і підвищенні інституційної довіри до пенсійних та інвестиційних фондів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. До питання удосконалення інституційних основ небанківського сегмента фінансового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/oktober08/6.htm.

2. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / [за ред. З. Ватаманюка]. – Львів: «Новий світ-2000», 2005. – 648 с.

3. Коваленко Ю. М. Інституціалізація фінансового сектору економіки: [монографія] / Коваленко Ю. М. – Ірпінь: НУДПСУ, 2008. – 608 с.

4. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua.

5. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.

6. Мозговий О. М. Фондовий ринок України / О. М. Мозговий // Фінанси України. – 1996. – № 5. – С. 42–56.

7. Партин Г. О. Пенсійні фонди як учасники фінансового ринку / Г. О. Партин, О. І. Тивончук // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 143–149.

8. Пересада А. А. Фінансові інвестиції: підруч. / Пересада А. А., Коваленко Ю. М. – К.: КНЕУ, 2006. – 728 с.

9. Положення про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії: Указ Президента України: від 19.02.94 № 55/94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/55/94.

10. Про інститути спільного інвестування: Закон України: від 05.07.12 № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17.

11. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України: від 15.03.01 № 2299-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2299-14.

12. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України: від 09.07.03 № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15.

13. Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року: проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kbs.org.ua/files/dpee1.pdf.

Стаття надійшла до редакції 5 червня 2014 р.

УДК 336:351.863

М. В. Дубина,
кандидат економічних наук,
Чернігівський державний
технологічний університет

РОЛЬ ДОВІРИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті проаналізовано роль довіри у формуванні передумов забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки держави. Розглянуто сукупність факторів, що впливають на вказаний вид безпеки, виконано їх систематизацію через виділення таких основних груп: глобальні, загальнонаціональні (економічні, політичні, історичні, соціопсихологічні, міжнародні), компонентно-специфічні чинники, розкрито їх сутність. У межах статті викладено основні функції довіри у процесі забезпечення прийнятного рівня фінансової безпеки держави.

В статье проанализирована роль доверия в формировании предпосылок обеспечения достаточного уровня финансовой безопасности государства. Рассмотрена совокупность факторов, влияющих на указанный вид безопасности, выполнена их систематизация через выделение следующих основных групп: глобальные, общенациональные (экономические, политические, исторические, социопсихологические, международные), компонентно-специфические факторы, раскрыто их сущность. В рамках статьи изложены основные функции доверия в процессе обеспечения приемлемого уровня финансовой безопасности государства.

In the article the role of trust in formation of prerequisites of providing the adequate level of state financial security was studied. Also the combination of factors influencing the mentioned kind of security was considered, their systematization through the selection of the following main groups: global, common national (economic, political, historical, social and psychological, international), component and specific factors was conducted, their identity was disclosed. The main functions of trust in the process of providing an acceptable level of state financial security were investigated within this article.

Ключові слова: *довіра, безпека, фінансова безпека держави, фактор, функція, економічна система.*

Фінансова безпека відіграє важливу роль у формуванні економічної політики держави. У межах фінансової системи формуються обсяги ресурсів, які складають основу функціонування різнобічних сфер та галузей національного господарства. Без урахування базових засад фінансової безпеки будь-якого економічного суб'єкта його ефективний розвиток у довгостроковій перспективі неможливий. Саме тому дослідження особливостей

© Дубина М. В., 2014

функціонування фінансової безпеки на різних рівнях сьогодні перебувають у центрі уваги багатьох учених та є актуальними.

Фінансова безпека, яка проявляється, насамперед, через забезпечення власних потреб необхідними обсягами фінансових ресурсів, відіграє ключову роль у розвитку держави, підприємств різного напряму діяльності, домогосподарств та окремих осіб. Без урахування специфічних рис забезпечення означеної безпеки у межах окремих економічних систем неможливо створити передумови формування стратегічних векторів їх розвитку, оскільки цей вид безпеки є базовим фактором їх стабільного функціонування.

Особливого значення у глобальному світі на сьогодні набувають питання забезпечення фінансової безпеки держави як окремого напряму економічної компоненти національної безпеки країни. Динамічний розвиток міжнародного фінансового ринку призводить до процесів консолідації, взаємодії та взаємозв'язку між різними державами, територіями та підприємствами з урахуванням як позитивних, так і негативних тенденцій таких дій. Однак стає очевидним, що означені процеси є настільки глобальними, що жодній країні, яка розвивається на засадах ринкової економіки, демократичних цінностей, неможливо бути осторонь від них. У такому стрімкому розвитку світових економічних процесів, яким не завжди притаманні виключно позитивні явища та риси, досить легко втратити важливі позиції у сфері забезпечення національної безпеки держави. При тривалому неефективному державному управлінні можна опинитися у залежності від постійного надходження фінансових ресурсів із зовнішніх ринків від іноземних інвесторів, міжнародних організацій, інших країн. У такій ситуації держава поступово втрачає елементи самостійності та фінансової незалежності, оскільки виникає дисбаланс фінансових ресурсів: власні надходження не забезпечують фінансування базових потреб країни. Таким чином питання підвищення рівня фінансової безпеки держави є вкрай важливими з позицій функціонування країни загалом та її стабільного і динамічного розвитку.

Зазначене дає підстави стверджувати про доцільність різнобічних аспектів фінансової безпеки як окремого явища, важливого чинника ефективного та збалансованого розвитку держави. Саме тому на сьогодні особливої актуальності набувають дослідження, у межах яких вивчаються теоретичні, методичні та методологічні особливості функціонування фінансової безпеки, розгляд її як цілісної системи з декомпозицією елементів, основних передумов, що мають можливість впливати на створення належного рівня фінансової безпеки держави.

Особливого значення у системі обґрунтування основних теоретичних засад фінансової довіри на сьогодні займають питання ідентифікації факторів, що здійснюють найбільший на неї вплив. Усвідомлення базових чинників, від яких залежить подальше формування політики щодо забезпечення фінансової безпеки держави, є, на наш погляд, особливо важливим і вимагає здійснення додаткових наукових досліджень. Ураховуючи значний масив різних наукових доробок щодо вивчення факторів формування означеного виду безпеки, вважаємо, що особливої уваги заслуговує аналіз впливу на систему фінансової безпеки неформальних соціальних інституцій, які є особливими для кожної нації і визначають її специфічні риси, які необхідно обов'язково враховувати при створенні економічних концепцій стратегічного розвитку держави загалом і передумов забезпечення її фінансової безпеки зокрема.

Серед неформальних інституцій, на наш погляд, важливе місце займає довіра, а точніше її рівень у суспільстві. У класичній економічній науці рідко вчені вдаються до ідентифікації

таких інституцій та визначенню їх змісту і особливостей впливу на економічні системи, процеси та явища, питанням ролі довіри у їх розвитку відводиться ще менше уваги. Саме тому досить актуальним напрямом наукового дослідження вважаємо вивчення ролі довіри у забезпеченні системи фінансової безпеки держави та аналізу особливостей її впливу на означену систему.

Питання дослідження особливостей функціонування та заходів щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки держави досліджувалися у багатьох наукових працях, серед авторів яких варто відмітити О. І. Барановського, З. С. Варналія, Т. Г. Васильціва, В. А. Гросул, О. І. Драган, А. О. Єпіфанова, А. М. Єрмошенка, М. І. Зубка, О. Є. Користіна, А. П. Лазареву, І. П. Мойсеєнка, О. Л. Пластун, О. В. Чернявську, Б. П. Ярему та ін.

Вивчення концептуальних підходів щодо ідентифікації основних факторів, що найбільше впливають на систему фінансової безпеки держави, можна зустріти у роботах О. Г. Блажевича, Р. С. Вовченко, О. М. Головченко, О. М. Деркач, С. Кульпінського, Н. В. Магас, Г. Оперенко, О. Підхомного, О. Ф. Яременко.

Однак, незважаючи на численні напрацювання у сфері теоретичного обґрунтування чинників, що впливають на систему фінансової безпеки держави, не дослідженими залишаються питання їх систематизації та визначення ролі неформальних інституцій, включаючи довіру, у розвитку означеної системи.

Метою статті є дослідження факторів впливу на систему фінансової безпеки держави, визначення ролі довіри у забезпеченні належного рівня означеної системи та ідентифікація її основних функцій у процесі забезпечення формування умов для стабільного розвитку національної економіки та фінансової незалежності держави.

Вважаємо за доцільне спочатку визначити сутність таких понять, як «фінансова безпека держави» та «довіра», що дасть можливість створити фундамент для поглиблення теоретичних засад у означеному векторі дослідження. Взагалі, у науковій літературі на сьогодні накопичено значний масив різнобічної інформації щодо визначення сутності фінансової безпеки держави, які інколи асоціюють з фінансовою безпекою як універсальною категорією економічної науки, не акцентуючи уваги на певних розбіжностях і не виділяючи такий тип безпеки, як лише окремий її вид, виокремлений за суб'єктною ознакою.

У статті фінансову безпеку держави пропонуємо трактувати таким чином: фінансова безпека держави – важлива складова її економічної безпеки, такий стан існування держави, за якого можливим є забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів її стабільного розвитку у довгостроковій перспективі, задоволення першочергових фінансових потреб та сприяння формуванню передумов для ефективного розвитку національної економіки. Загалом, розуміння конкретних аспектів фінансової безпеки країни можна виконати через визначення її компонентного складу та детального аналізу складових.

Пропонуємо використовувати наступне авторське визначення дефініції «довіра»: довіра – явище, що виникає у процесі взаємодії окремих суб'єктів, у результаті чого створюються такі взаємовідносини між ними, які можна охарактеризувати надійними, впевненими, добросовісними, порядними, що дає можливість прогнозування подальших дій учасників цих взаємовідносин, забезпечує впевненість у їх майбутніх діях.

Визначивши зміст дефініцій «фінансова безпека» та «довіра», розглянемо їх взаємозв'язок між собою. З урахуванням наведених визначень вказаних категорій, насамперед, можна припустити, що довіра є важливим фактором забезпечення фінансової безпеки держави, оскільки закладає основи формування адекватних та прогнозованих відносин між

економічними суб'єктами, що дозволяє їм ефективно співпрацювати і таким чином у межах національної економічної системи формувати фонди фінансових ресурсів, які можуть бути використані для задоволення першочергових, необхідних потреб держави, підприємств, установ та організацій. Отже, вважаємо за доцільне розглядати довіру у системі фінансової безпеки як важливий фактор її забезпечення та формування передумов для подальшого зміцнення.

Враховуючи зазначене, проведемо дослідження місця довіри у системі факторів, що впливають на формування рівня фінансової безпеки країни. Для цього виконаємо аналіз означеної системи через ідентифікацію таких чинників та основних підходів до їх визначення, що на сьогодні вже наявні у науковій літературі. Отже, у контексті дослідження факторів впливу на стан фінансової безпеки страхового ринку О. М. Деркач пропонує «першочергово всі фактори впливу на фінансову безпеку страхового ринку розподілити на дві великі групи: ендогенні та екзогенні». Також науковець конкретизує означені групи і, відповідно, зазначає, що екзогенними (зовнішніми) визначають ті фактори впливу, які зумовлені станом і характером розвитку макросередовища. До таких факторів можна віднести кризові явища на світових фінансових ринках, посилення конвергентних процесів, загострення соціально-політичної ситуації у країні, зменшення рівня платоспроможного попиту населення та суб'єктів господарювання тощо. Проявами ендогенних (внутрішніх) факторів впливу на безпеку страхового ринку є окремі випадки банкрутства страхових компаній; здійснення протиправних дій як страховиками, так і страхувальниками; зміна підходів до визначення маржі платоспроможності страхових компаній, функціонування значної кількості кептивних компаній тощо [5, с. 187–188]. Крім зазначеного, науковець також наводить досить складну класифікацію означених факторів, об'єднуючи їх в окремі групи за певними ознаками. Таким чином, до якісних факторів впливу на страховий ринок можна віднести підвищення довіри населення до страхових компаній, покращання якості надання страхових послуг, наявність бар'єрів входження на ринок та виходу з нього для суб'єктів господарювання та інше. Отже, у контексті свого дослідження О. М. Деркач визначає довіру як якісний фактор забезпечення розвитку страхового ринку.

Зазначимо, що у наукових роботах значна кількість учених ототожнюють фактори та загрози фінансової безпеки. На наше переконання, такий підхід не є доцільним у контексті дослідження означеної системи різних суб'єктів господарювання, тому що фактори – ознаки, які впливають на підприємство загалом з урахуванням, що така система є відкритою та взаємодіє із зовнішнім середовищем. Не завжди вплив факторів призводить до негативних наслідків для функціонування систем різної природи. Однак, ідентифікуючи загрози, насамперед визначаємо потенційні ризики щодо негативних впливів різних чинників на функціонування тієї системи, яку досліджуємо. Загрози завжди є небажаними з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки. З урахуванням викладених концептуальних засад у межах цієї наукової роботи фокусуємо увагу, у першу чергу, на факторах, що впливають на систему фінансової безпеки різних суб'єктів господарювання. Тобто ідентифікуємо основні чинники означеного виду безпеки.

В. В. Михайлюк взагалі визначає фактори першочерговими стосовно загроз, тобто під такими чинниками науковець розглядає основні особливості формування загроз фінансової безпеки держави та зазначає: «відповідно до визначених передумов виникнення внутрішніх загроз фінансової безпеки, можемо визначити такі внутрішні загрози фінансової безпеки

України: неефективне регулювання фінансової сфери; недостатній рівень золотовалютних резервів; зниження інвестиційної та інноваційної активності; неефективність податкової системи та масове ухилення від сплати податків; низький рівень бюджетної дисципліни і бюджетний дефіцит; значні розміри державного та гарантованого державою боргу; нерозвиненість фінансового та страхового ринків; критичний стан ринку державних цінних паперів; тінізація і криміналізація економіки, нелегальний відтік капіталів за кордон; високий рівень корупції у фінансово-кредитній сфері; нерозвиненість фондового ринку; низький рівень капіталізації банківської системи. Однак на сучасному етапі економічного розвитку України фінансова безпека країни все більшою мірою потерпає від дії зовнішніх загроз. Виникнення зовнішніх загроз спричинені такими факторами: стрімкі процеси інтернаціоналізації та глобалізації світового господарства; обмеженість доступу до зарубіжних фінансових ринків; різноманітність фінансових інструментів і високий рівень їх динамізму; надмірна залежність національних економік від міжнародних кредитів; підвищення конкуренції між державами, використання стратегій «завоювання» могутніми державами відносно менш розвинених країн світу; виникнення загрозливих кризових тенденцій світової фінансової системи, нездатність міжнародних фінансових інститутів та наднаціональних організацій їх контролювати та попереджувати. До зовнішніх загроз належать: невідповідне зовнішньоторговельне сальдо; втручання міжнародних фінансових організацій у національну фінансово-кредитну сферу; фінансова залежність національної економіки від зовнішніх джерел; нераціональне використання зарубіжних кредитів; зростання зовнішнього боргу; активна участь іноземного капіталу у тіньовій економіці тощо» [7].

Такий широкий науковий плюралізм щодо визначення факторів впливу на систему фінансової безпеки держави вимагає розробки власної авторської позиції щодо ідентифікації таких чинників та їх систематизації, що нами і було зроблено. На рис. 1 наведено фактори, які, на наше переконання, є найбільш вагомими щодо забезпечення стабільного функціонування системи фінансової безпеки держави. Загалом усі вони розподілені на три значні групи.

1. Глобальні – чинники, які формуються на міжнародних фінансових ринках і мають здатність впливати на системи фінансової безпеки різних країн і на які окремі національні економіки не мають здатності впливати прямо, лише опосередковано через діалог з іншими країнами.

2. Загальнонаціональні – фактори, які формуються виключно у межах національної економіки і не є характерними для систем фінансової безпеки інших країн. Ця група була розподілена на такі підгрупи чинників: економічні, політичні, історичні, соціопсихологічні та міжнародні. Вважаємо за доцільне визначити сутність міжнародних факторів та їх відмінність від глобальних чинників фінансової безпеки держави. Глобальні фактори є об'єктивними і існують у світі постійно, виникаючи з певною періодичністю під тиском складних різнопланових процесів, які відбуваються у межах світової економіки. Міжнародні чинники залежать від країни і визначають ступінь її залучення до економічних процесів у світі, підтримку її з боку міжнародних фінансових організацій тощо. Означені фактори є досить важливими передумовами забезпечення фінансової безпеки країни через можливість залучення грошових коштів із-за кордону на прийнятних умовах тощо.

3. Компонентно-специфічні чинники – фактори, що визначають особливість розвитку окремих складових системи фінансової безпеки держави, а саме: бюджетної, боргової, податкової, грошово-кредитної, валютної, інвестиційної, банківської. Деталізація факторів

формування окремих підсистем фінансової безпеки держави вимагає реалізації нових наукових досліджень, оскільки для цих елементів притаманні значні особливості функціонування та відмінні риси.

Роль довіри у системі забезпечення належного рівня фінансової безпеки держави, насамперед, проявляється через сукупність функцій, що реалізовуються означеним явищем, серед найбільш важливих з яких пропонуємо виділити такі:

1. Комунікативна функція – сутність її полягає в тому, що довіра сприяє встановленню зв'язків між власниками фінансових ресурсів, які тимчасово ними не використовуються, та тими економічними суб'єктами, які мають у них потребу. Такий процес трансформацій заощаджень, що знаходяться поза економічним обігом, в інвестиції базується на рівні довіри фізичних та юридичних осіб до різнобічних фінансових посередників як основних інституційних, інвестиційних інвесторів національної економіки. При виникненні кризових явищ на фінансових ринках обсяги надходжень коштів, як правило, знижуються, оскільки виникають об'єктивні передумови до зменшення довіри з боку власників фінансових ресурсів. Саме роль довіри є визначальною у процесі залучення тимчасово незадіяних коштів до економічної системи держави.

2. Забезпечувальна функція – сутність її полягає у властивості довіри забезпечувати стабільність розвитку загалом фінансової системи країни та національної економіки у цілому. Належний рівень у суспільстві довіри між основними економічними суб'єктами дає можливість будувати ефективні взаємовідносини через зменшення необхідності вдаватися до використання різних систем страхування, гарантування, протидії та попередження на різні випадки потенційних збитків від будь-якої діяльності. Наявність довіри створює міцну основу для розвитку фінансових відносин між основними учасниками суспільства, що забезпечує державу належним рівнем доходів, формуючи передумови для стабільного економічного розвитку та фінансової незалежності.

3. Функція розвитку – сутність її полягає в тому, що наявність у суспільстві належного рівня довіри, передбачуваності дій різних економічних суб'єктів забезпечує передумови для стабільного і, що найголовніше, довгострокового розвитку країни. Довіра відіграє ключову роль у формуванні привабливих фінансових строкових інструментів для залучення коштів від економічних суб'єктів. Наприклад, для українського суспільства характерним є використання короткострокових депозитів, незначний рівень розвитку недержавних пенсійних фондів, які пропонують довгострокові програми накопичення фінансових ресурсів. Така ситуація обумовлена низьким рівнем довіри у суспільстві як до діяльності загалом фінансових посередників, так і до можливості держави забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток країни. Усе це призводить до неможливості реалізовувати у країні довгострокові інвестиційні проекти інфраструктурного значення, реалізація яких вимагає фінансування протягом мінімум 5 років. Таким чином, відсутність довіри знижує як економічний розвиток країни, так і її фінансову безпеку через неможливість створити умови для довгострокового розвитку національного господарства, у першу чергу, з використанням внутрішніх джерел інвестицій.

4. Трансакційна функція – сутність цієї функції полягає у можливості довіри впливати на обсяги трансакційних витрат, які здійснюють економічні суб'єкти різних рівнів. Зокрема, низький рівень довіри у суспільстві вимагає створення ефективної судової системи, забезпечення її надійності та дієвості, формує передумови для об'єктивної необхідності

запровадження різних систем гарантування повернення коштів фізичних та юридичних осіб, їх страхування, розбудови системи адвокатури. Усе це призводить до юридичного ускладнення здійснення господарської діяльності всіма суб'єктами економіки, включаючи державу, суб'єктів господарювання та населення. Загалом, парадоксально, завжди у сучасному суспільстві прийнято розмірковувати над тим, як побудувати системи, які унеможливлять зловживання, однак досить рідко дискутують над питанням зміцнення довіри у системі національного господарства та її фінансової безпеки.

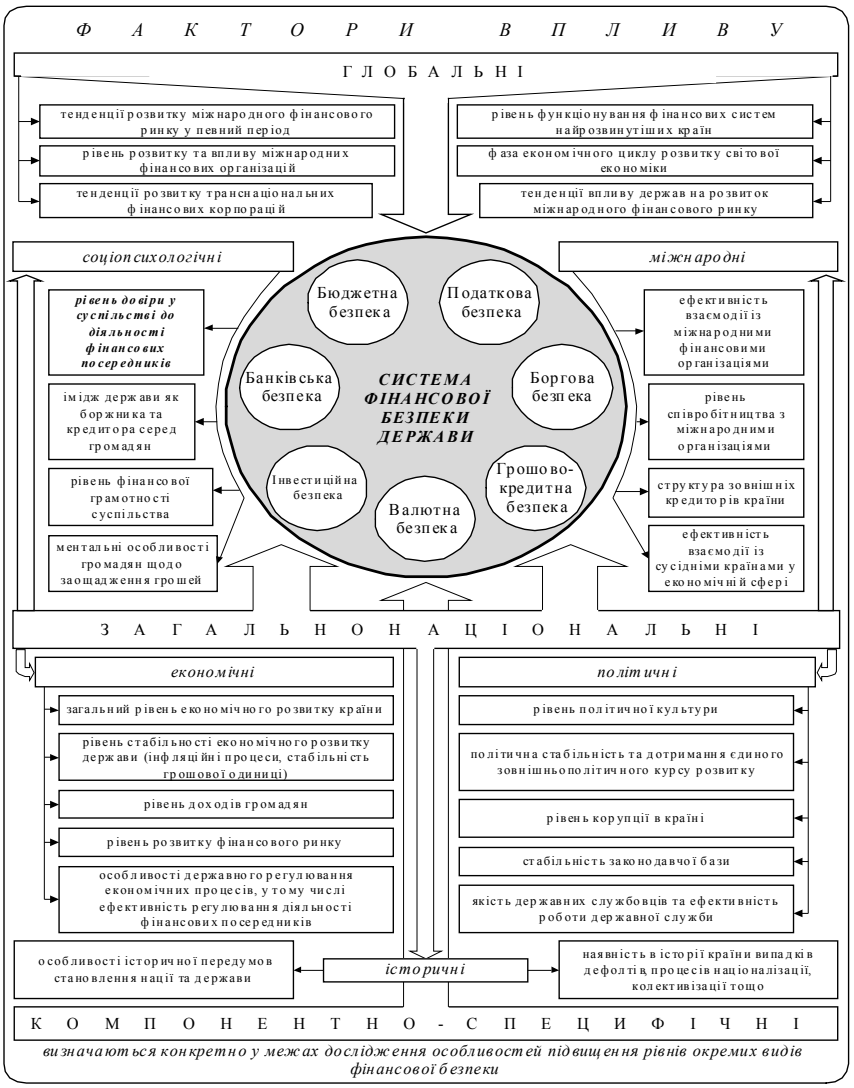


Рис. 1. Фактори, що впливають на формування системи фінансової безпеки держави

** Складено з урахуванням [1; 2; 3; 4; 5; 8; 9; 10].*

5. Інформаційна функція – сутність цієї функції полягає у важливій ролі довіри у формування якісного інформаційного простору діяльності різних економічних суб'єктів. На наше глибоке переконання, рівень довіри у суспільстві може бути підвищений виключно через збільшення рівня прозорості здійснення різних економічних процесів. Саме це обумовлює значний вплив довіри на розвиток інформаційної складової функціонування сучасного суспільства. Потреба в забезпеченні довіри до діяльності різних суб'єктів господарювання, у якій вони зацікавлені найперше, вимагає від них створення прозорих умов ведення господарської діяльності. Державні органи влади також повинні забезпечити використання різнобічних інформаційних технологій, які сприяли б нарощенню рівня довіри у країні, зменшення проявів корупційних випадків. Таким чином, формування довіри у суспільстві вимагає, насамперед, прозорості, особливо у частині реалізації господарських процесів, що сприяє розвитку інформаційних технологій та забезпечує необхідною інформацією різних економічних суб'єктів.

Отже, в межах наукового дослідження було виконано теоретичне обґрунтування ролі довіри як важливого фактора забезпечення фінансової безпеки держави. Дослідження чинників впливу на систему фінансової безпеки держави дозволяє стверджувати про наявність багатоваріантних підходів до їх ідентифікації та групування. Це обумовило необхідність розробки авторської позиції щодо систематизації означених факторів, які були розподілені на три групи: 1) глобальні – чинники, які формуються на міжнародних фінансових ринках і мають здатність впливати на системи фінансової безпеки різних країн і на які окремі національні економіки не мають здатності впливати прямо, лише опосередковано через діалог з іншими країнами; 2) загальнонаціональні – фактори, які формуються виключно у межах національної економіки і не є характерними для систем фінансової безпеки інших країн. Ця група була розподілена на такі підгрупи чинників: економічні, політичні, історичні, соціопсихологічні та міжнародні. Вважаємо за доцільне визначити сутність міжнародних факторів та їх відмінність від глобальних чинників фінансової безпеки держави. Глобальні фактори є об'єктивними і існують у світі постійно, виникаючи з певною періодичністю під тиском складних різнопланових причин, які відбуваються у межах світової економіки. Міжнародні чинники залежать від країни і визначають ступінь її залучення до економічних процесів у світі, підтримку її зі сторони міжнародних фінансових організацій тощо. Означені фактори є досить важливими передумовами забезпечення фінансової безпеки країни через можливість залучення грошових коштів із-за кордону на прийнятних умовах тощо. Зазначимо, що у межах загальнонаціональних факторів у підгрупі соціопсихологічних нами ідентифіковано довіру як важливу передумову побудови системи фінансової безпеки держави, оскільки означений феномен фактично визначає дії та поведінку юридичних та фізичних осіб в економічній системі держави, що впливає на можливість акумулювання фінансових ресурсів, перетворення їх на інвестиції та формування сприятливої основи розвитку національного господарства; 3) компонентно-специфічні чинники – фактори, що визначають особливість розвитку окремих складових системи фінансової безпеки держави, а саме: бюджетної, боргової, податкової, грошово-кредитної, валютної, інвестиційної, банківської. Деталізація факторів формування окремих підсистем фінансової безпеки держави вимагає реалізації нових наукових досліджень, оскільки для цих елементів притаманні значні особливості функціонування та відмінні риси.

У межах дослідження з урахуванням вище зазначеного також було визначено базові функції довіри та її роль у забезпеченні ефективного функціонування системи фінансової безпеки держави, до яких віднесено такі: комунікативна, забезпечувальна, функція розвитку, трансакційна, інформаційна функції, розкрито їх зміст.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вовченко Р. С. Чинники і загрози фінансовій безпеці банківського сектору національної економіки / Р. С. Вовченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 1 (14). – С. 75–83.

2. Деркач О. М. Фактори впливу на стан фінансової безпеки страхового ринку / О. М. Деркач // Бізнес-інформ. – 2012. – № 6. – С. 187–190.

3. Дубина М. В. Сутність та компонентний склад транскордонної економічної безпеки / М. В. Дубина // Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2014. – 198 с.

4. Крупка І. М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І. М. Крупка // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2012. – № 6. – С. 168–175.

5. Кузьмін О. Є. Довіра як економічна категорія / О. Є. Кузьмін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 100–104.

6. Магас Н. В. Фактори формування середовища фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Н. В. Магас // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Випуск 20.15. – С. 261–264.

7. Михайлюк В. В. Еволюція поняття «фінансова безпека держави» в глобальних умовах розвитку [Електронний ресурс] / В. В. Михайлюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3359

8. Підхомний О. Чинники фінансової безпеки України в умовах глобалізації / О. Підхомний, О. Білецький, Я. Шевцова // Вісник Львівського університету. – 2008. – Випуск 39. – С. 424–426. – (Серія економічна).

9. Ткач Ю. С. Соціально-психологічні аспекти довіри населення до добровільного пенсійного страхування / Ю. С. Ткач // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 5. – С. 356–361

10. Яременко О. Ф. Класифікація чинників фінансової безпеки промислових підприємств / О.Ф. Яременко // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. – 2011. – Випуск 16. – С. 242–247. – (Серія «Економіка»).

Стаття надійшла до редакції 8 червня 2014 р.

УДК 378:061.235-015.4

Г. І. Євтушенко,
кандидат економічних наук,
Т. В. Лобунець,
кандидат економічних наук,
Національний університет ДПС України

ФІНАНСОВИЙ РЕСУРС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОСВІТИ ЯК СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

У статті висвітлено сучасні проблеми фінансового забезпечення розвитку освіти в Україні; досліджено основні джерела фінансування вітчизняної освітньої галузі як у сучасному, так і історичному контексті; надано пропозиції щодо диверсифікації фінансового ресурсу сприяння розвитку освітньої сфери.

В статье освещаются современные проблемы финансирования развития отрасли образования в Украине; исследуются основные источники финансового обеспечения отечественной образовательной системы как в современном, так и историческом контексте; аргументируются предложения относительно форм диверсификации финансового ресурса, способствующего развитию сферы образования.

The article is devoted to modern problems of financial support for the development of education in Ukraine; the main sources of domestic financing of the education sector in both modern and historical context; proposals to diversify the financial resource assistance to develop the educational sector.

Ключові слова: *фінансове забезпечення розвитку освіти, джерела фінансування, освітня галузь, соціальна сфера, індекс розвитку людського потенціалу.*

В умовах глобалізації і жорсткої конкурентної боротьби одним із першочергових завдань держави визначається забезпечення розвитку освіти та підтримання належного рівня освіченості громадян. Від того, наскільки ефективною буде державна політика в цій сфері, на якому рівні здійснюватиметься фінансове забезпечення освітньої галузі, залежить якість інтелектуального і трудового потенціалу нашого населення, його економічна активність, та, як наслідок, позиціювання України на світовій арені.

Так склалося, що фінансування соціальної сфери України уже не одне десятиліття здійснюється недостатньо. А це негативно позначається на обсязі та якості послуг соціального призначення. Отже, не дивно, що останнім часом значно зросла увага дослідників до проблем фінансового забезпечення соціальної сфери. Різні аспекти фінансового забезпечення вищезазначеної сфери розглядає широке коло науковців, серед яких В. Андрущенко, Л. Антошкіна, В. Бобров, А. Величко, О. Величко, В. Гаркавий, Б. Данилишин, М. Дем'яненко,

© *Євтушенко Г. І., Лобунець Т. В., 2014*

М. Долішній, В. Жамін, С. Єфімова, Т. Затонацька, В. Карпов, І. Кичко, В. Куценко, В. Луговий, Ю. Лузан, Т. Ляхович, П. Макаренко, О. Непочатенко, А. Новіков, О. Оніщенко, Я. Побурко, П. Савельєв, Л. Салімов, В. Сафонова, К. Ставицький, А. Стельмащук, В. Стойко, В. Щетинін, Л. Якобсон та багато інших. Нині існує велика кількість науково-теоретичних розробок щодо даної галузі досліджень, проте проблема фінансового забезпечення соціальної сфери, зокрема освіти, як важливої її складової, продовжує залишатися вкрай гострою.

Метою дослідження є визначення поточного стану та тенденцій фінансового забезпечення розвитку освіти як складової соціальної сфери, а також надання пропозиції щодо диверсифікації джерел фінансування освітньої галузі.

Для освітньої складової соціальної сфери характерний своєрідний фінансовий механізм, під яким розуміють сукупність умов, форм і методів, направлених на створення, розподіл і використання фінансових ресурсів навчальними закладами. Специфіка цього механізму пов'язана з особливостями формування та використання грошових ресурсів в освітній ланці. Фінансова складова є вирішальною для ефективного функціонування освітнього комплексу. Адже із його функціонуванням пов'язано формування індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) – важливого чинника зростання валового внутрішнього продукту (ВВП).

Розроблений експертами ООН показник ІРЛП активно почали використовувати у 90-х роках минулого століття для порівняльної оцінки бідності, грамотності, середньої тривалості життя тощо. Міжнародна спільнота вважає його таким, що найбільш адекватно відображає рівень розвитку людського потенціалу. Світова практика свідчить, що ІРЛП у територіальному аспекті дуже різниться. Разом із тим він включає перш за все наступні параметри:

– довголіття (тривале і здорове життя, що вимірюється показниками очікуваної тривалості життя при народженні для обох статей);

– отримання знань (освіта, що вимірюється показниками рівня грамотності дорослого населення і сукупним валовим коефіцієнтом осіб, що вступили на навчання в початкові, загальні середні та вищі навчальні заклади, або доступності освіти);

– підтримання належного рівня добробуту (вимірюється показником валового внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності на особу).

В Україні спостерігається зниження показника, що характеризує індекс розвитку людського потенціалу. Якщо в 1990 р. наша держава за цим показником посідала 15 місце (із 177 країн), то в 2012 р. – 77 місце. Одним із факторів, що викликав погіршення показника ІРЛП, є скорочення фінансування соціальної сфери, зокрема й галузі освітніх послуг.

Заклади освіти у переважній більшості є бюджетними організаціями. У зв'язку з постійним дефіцитом бюджетних коштів питання фінансового забезпечення цього сегмента економіки завжди були гострими.

Відсутність належного рівня бюджетного фінансування закладів освіти зумовлена багатьма чинниками, зокрема й фінансовою кризою та її впливом на економіку України, що не дозволяє державі забезпечувати належний розвиток практично всіх ланок соціальної сфери. При цьому, якщо захищені статті кошторисів закладів освіти ще фінансуються, хоч і недостатньо, то статті, що пов'язані з розвитком даної сфери, забезпечуються з кожним роком все гірше.

Основним джерелом фінансування освітньої сфери є державний і місцевий бюджети. Однак усе більш помітним є те, що галузь освіти не може орієнтуватися лише на бюджетний розподіл ресурсів. Нині має активно діяти позабюджетне фінансування закладів освітньої сфери, яке останнім часом у багатьох випадках стало нормою функціонування зазначеної

галузі. Щоправда, цей вид фінансування залишається непрозорим. Скажімо, офіційна «безоплатність» освіти при її фактичній чи прихованій платності негативно позначається на іміджі цієї галузі. Сьогодні вкрай важливим є розмежування безоплатних освітніх послуг і платних. При цьому необхідно забезпечити доступ (справедливий і гарантований) до безоплатних послуг. Водночас платним послугам слід забезпечити перш за все правову основу. Все це потребує розробки відповідних державних стандартів, дотримання подушового фінансування відповідних послуг. Такий підхід був започаткований у сфері середньої освіти в Києві, яка в основному фінансується з бюджету.

Відповідно до Бюджетного кодексу України видатки, скажімо, на загальну середню освіту здійснюються наступним чином: для закладів у селах, селищах, містах районного значення – з районних бюджетів; у містах обласного значення – бюджетів міст обласного значення. Сюди внесене фінансування загальноосвітніх навчальних закладів (зокрема, загальноосвітні навчальні заклади усіх ступенів, спеціалізовані школи (крім спеціалізованих шкіл, у т. ч. шкіл-інтернатів), загальноосвітні школи соціальної реабілітації, ліцеї, гімназії, колегіуми, вечірні (змінні) школи).

Як підтверджує досвід столиці України, позитивний вплив на фінансове забезпечення навчальних закладів має впровадження нових програмно-цільових форм фінансування, зокрема шляхом запровадження системи, за якою для кожної дитини визначається певна сума грошей відповідно до принципів «гроші слідують за учнем». У результаті такого підходу створюється конкуренція. Більші обсяги фінансування отримують ті навчальні заклади, куди більше прийшло дітей. Водночас необхідно забезпечити відповідні умови, щоб кожен навчальний заклад став фінансово самостійним.

Недостатні обсяги фінансування освітньої сфери уповільнюють процес використання нових сучасних освітніх досягнень науки й техніки у розвитку даної сфери, надання конкурентоспроможних послуг, стримують розвиток ринку інноваційної продукції; обмежують можливість використання світового досвіду тощо [1].

До речі, розвиток освітньої галузі не лише потребує необхідних фінансових ресурсів, а й сам сприяє зростанню останніх. Зокрема, статистика підтверджує, що, скажімо, чим вищим є рівень освіти населення, тим вищими показниками характеризується його економічна активність. Тобто освіта, як і вся соціальна сфера, з одного боку, залежить від рівня розвитку матеріального виробництва, а з іншого – позитивно впливає на його показники. Саме в сфері освіти, науки виникають нові ідеї. Тут «народжуються» нові, більш досконалі, порівняно з існуючими, дослідно-конструкторські зразки. Промисловість освоює випуск нових видів продукції. Іншими словами, освіта через виробництво продукції впливає на забезпечення формування бюджетів різного рівня. Тому надзвичайно важливою є необхідність ефективного використання всіх ресурсів освітньої сфери; її освітньо-науковий потенціал. Цьому має сприяти й оптимізація проектів наукового дослідження.

Фінансова база освітньої сфери роками формувалась із коштів різних джерел, зокрема коштів державних підприємств, колективних господарств тощо. Останнім часом активно почали використовуватися фінансові ресурси, які отримують навчальні заклади від надання платних послуг, підприємницької діяльності, благодійні кошти тощо. Такий підхід у фінансуванні освітніх закладів активно проявляється переважно у сфері вищої освіти. Так, у 2013–2014 н. р. частка студентів, які навчались за рахунок фізичних осіб, становила 52,3 %, тобто більше половини загальної кількості студентів. Щоправда ці показники у вишах різних рівнів акредитації мають тенденцію до зниження (табл. 1).

Таблиця 1

Чисельність студентів, які навчаються за рахунок коштів фізичних осіб, %

Показник	2011/12	2012/13	2013/14	2011/12–2013/14
У ВНЗ I-II р. а.	41,6	40,9	38,7	-2,9
У ВНЗ III-IV р. а.	58,8	56,6	54,9	-3,9
У ВНЗ I-IV р. а.	56,2	54,1	52,3	-3,9

Примітка: побудовано за даними джерела [2].

Диверсифікація фінансового забезпечення навчальних закладів, усієї освітньої сфери, зокрема за рахунок розвитку благодійництва, стає все більш активною та різноманітною. Серед останніх – проводяться акції, кампанії щодо збирання коштів різними організаціями, формуються значні ресурсні фонди. Освітні заклади диверсифікують свій фінансовий ресурс за рахунок плати не лише за надання додаткових послуг, а й за виконання певних завдань підприємств; доходів від реалізації продукції (власної); дотацій місцевих органів влади; кредитів банків; добровільних внесків громадян; доходів від здачі в оренду приміщень та лізинг обладнання тощо. Щоправда останні активно себе проявляли в першій половині 90-х років минулого століття.

Ще в 20-х роках минулого століття уряд тодішньої України прийняв ряд документів, які мали на меті подолати основні проблеми в освіті та забезпечити більш-менш нормальне функціонування навчальних закладів соціального виховання. На базі прийнятих документів основними джерелами функціонування навчальних закладів було визначено (крім фінансування останніх з державного та місцевого бюджетів) платне навчання для певних категорій населення та надання усім закладам освіти у користування земельних ділянок, прибутками з яких розпоряджалися вони самі. Загальноосвітнім закладам надавалося право брати участь у ринкових відносинах. До того ж торговельні та промислові підприємства мали право робити внески до шкільних бюджетів. Крім грошей з місцевого та державного бюджетів, держава виділяла субвенцію, яка могла бути значною. Наприклад, субвенція в 1922/23 н. р. становила 56934 золотих карбованців. При цьому важливо зазначити, що сума субвенцій призначалася лише за оплату праці сільських працівників соціального виховання [3].

Навчальним закладам дозволялося організовувати виробничі підприємства та продавати власну продукцію, а прибутки від продажу використовувати на власний розсуд. Це, переважно, були найпростіші майстерні і продукція, виготовлена ними, характеризувалася низькою якістю та не могла конкурувати з товарами промислового виробництва.

Освітні заклади могли продавати власне майно, яке ними не використовувалось, організовувати концерти, вистави, лотереї і розпоряджатися грошима, отриманими від цих заходів, самостійно. Для школярів звичайним явищем було збирання утильсировини та металобрухту. Кошти від цих компаній також спрямовувалися на забезпечення шкіл, але вони були мізерними порівняно з реальними потребами. Нечисленними були й кошти заможних батьків, діти яких навчалися, та пожертви приватних осіб, які бажали підтримати навчальні заклади. На сьогодні ця система покращання фінансового забезпечення освітньої сфери повторюється.

Сьогодні статистика показує, що обсяг послуг, які надаються освітніми закладами на платній основі, зростає. І це при тому, що мережа закладів – зменшується (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка мережі освітніх закладів

Показник	2000 /01	2005/ 06	2010/ 11	2012/ 13	2013/ 14	2000/01- 2013/14, +, -
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, один.	22210	21589	20300	19672	19294	-2613
Кількість вищих навчальних закладів I–IV р. а.	979	951	854	823	803	-176
У т. ч. державної та комунальної форм власності	816	749	666	646	636	-180
Приватної форми власності	163	202	188	177	167	+4

Примітка: побудовано за даними джерела [4].

Скорочення навчальних закладів, зокрема вищих, відбулося, практично, за рахунок зменшення кількості державних установ. Приватні ж за вказаний період навіть наростили свою мережу – з 163 вищих навчальних закладів у 2000/01 н.р. до 167 – у 2013/14 н. р.

Останнім часом заклади освіти певною мірою поліпшують свій фінансовий стан за рахунок надання додаткових послуг іноземним громадянам, в першу чергу, навчаючи студентів із зарубіжних країн. А це валютні надходження як держави в цілому, так і конкретних вищих навчальних закладів. Така практика є досить поширеною в багатьох країнах світу. Наприклад, у США навчається 570 тис. іноземних студентів, у Франції – 240 тис., у Китаї – 160 тис. Студенти з Китаю здобувають освіту в багатьох країнах світу, більше всього – в Японії (80,5 тис.), у США – 62 тис., в Австралії – 36 тис., у Німеччині – більше 25 тис. [5]. В Україні у 2013/14 н. р. навчалось 2378 студентів з Китаю. Це 4 % загальної кількості іноземних студентів. Щоправда набагато більше навчається в Україні молоді з Туркменістану (більше 14 тис.) та Азербайджану (7,6 тис.). У регіональному аспекті майже третина іноземних студентів – близько 19 тис. осіб, вчиться у вищих навчальних закладах Харківської області.

В Україні в 2013/14 навчальному році у вищих навчальних закладах I–IV р. а. навчалося 59,4 тис. іноземних студентів, а завершило повний цикл навчання 8,5 тис. осіб. 99,7 % іноземних студентів навчаються нині у вітчизняних вищих навчальних закладах III–IV р. а. Збільшення кількості іноземних студентів у вищих навчальних закладах сприятиме покращанню їх ресурсного забезпечення.

Не менш важливою проблемою є і проблема ефективного використання фінансових ресурсів.

Демографічні, економічні та соціальні чинники зумовили виникнення ряду неврегульованих проблем у діяльності закладів соціальної сфери, що спонукало неефективне використання перш за все фінансових ресурсів. Найсуттєвішими з них є нечисельність та малокомплектність освітніх закладів в умовах зменшення чисельності населення, зокрема дітей дошкільного й шкільного віку.

Подоланню цього негативного явища має сприяти застосування нормативного методу фінансування всіх ланок освітнього комплексу, який покликаний створити передумови для раціонального використання засобів державного бюджету та забезпечення якості послуг на

рівні вимог міжнародних стандартів. Оскільки фінансування освіти має бути достатнім для забезпечення якості відповідних послуг (яка визначається відповідними стандартами), то нормативи повинні відображати реальну потребу у ресурсах, а не використовуватись як засіб розподілу бюджетних засобів.

Щоправда, в умовах кризової ситуації фінансово-економічного стану України, коли держава не може забезпечити необхідні масштаби ресурсного оснащення соціальної сфери, очевидно потрібно використовувати мінімальні соціальні стандарти, що дозволяють встановити нижню межу обов'язкових обсягів фінансування. Фінансові нормативи повинні відображати ступінь пріоритетності виділення ресурсів на розвиток соціальної сфери в цілому і кожну її ланку зокрема. Фінансові нормативи повинні відображати суспільно необхідні витрати обмежених ресурсів на виробництво одиниці суспільних благ.

Як відомо, Основним законом України – Конституцією саме на державу покладено обов'язок забезпечення доступності та безоплатності освітніх послуг. Враховуючи, що належна освіта – це передумова розвитку та процвітання нашої держави, в Україні вкрай важливо забезпечити всім громадянам, незалежно від того, де вони мешкають та який рівень матеріального становища мають, конституційне право на освіту. Проблеми функціонування соціальної сфери змушують державу звернути увагу на фінансування потреб даної сфери.

Фінансування соціальної сфери до цього часу в переважній більшості розвивається екстенсивним шляхом – нарощування ресурсного потенціалу. Для забезпечення стабільності фінансових надходжень до соціальної сфери, зокрема її освітньої складової, окремі фахівці пропонують реалізовувати соціально-орієнтований механізм бюджетного вирівнювання, зокрема:

– чітке розмежування відповідальності між державними, регіональними та місцевими органами влади щодо вирішення завдань соціального розвитку та закріплення за відповідними бюджетами необхідних джерел доходів;

– розширення повноважень у розв'язанні соціальних завдань регіональних і місцевих органів влади, що має супроводжуватися збільшенням забезпеченості власними ресурсами;

– затвердження та забезпечення загальнодержавних соціальних гарантій, принципів, законів і механізмів їх реалізації;

– уточнення переліку витратних статей бюджету, що належить до соціального блоку шляхом їх об'єднання.

Практично в кожній країні, а тим більше в Україні, фінансові ресурси, які можуть бути направлені на розвиток освіти, обмежені. Кошти держави, що виділяються на розвиток вітчизняного соціального комплексу, ніколи не були серед першочергових і формувалися за залишковим принципом. А тому фінансування даної сфери може забезпечити лише диверсифікований підхід, який може включати:

– державне і муніципальне фінансування;

– приватне фінансування;

– цільове кредитування;

– благодійні внески;

– іноземне фінансування тощо.

Забезпечення повномасштабного державного фінансування в умовах кризи є неможливим. Тому вкрай важливо продовжувати і надалі здійснення пошуку нових підходів у вирішенні проблем фінансування закладів освіти, у формуванні розгалуженої, гнучкої моделі

фінансового забезпечення освітньої ланки, яка має передбачати комплекс заходів, важелів та інструментів стимулюючого характеру. Адже рівень розвитку системи освіти країни є одним із ключових індикаторів, за яким визначається міжнародна конкурентоспроможність держави, а фінансові вкладення в освіту завжди були і залишатимуться основними інвестиціями в людський капітал. Поліпшення фінансового забезпечення освітньої складової соціальної сфери в подальшому має позитивно позначитись на формуванні сталого соціально-економічного розвитку країни та, як наслідок, укріпити її позиції на світовій арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воліков В. Удосконалення механізму фінансування та вкладення бюджетних коштів у виконання науково-дослідних робіт вищих навчальних закладів та наукових установ / В. Воліков // Економіка розвитку. – 2014. – № 1 (69). – С. 10.

2. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/14 навчального року // Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – С.10 – 13.

3. Сірополко С. Історія освіти в Україні / Степан Сірополко. – К.: Наукова думка, 2001. – 664 с. – ЦДАВО України, ф. 166, оп. 3, стр. 865, 146 арк.

4. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2013/14 навчального року // Статистичний бюлетень. – К.: Держкомстат, 2014. – С. 13.

5. Андреев А. Л. Россия в глобальном образовательном пространстве / А. Л. Андреев // Высшее образование в России. – 2009. – № 12. – С. 13.

Стаття надійшла до редакції 12 червня 2014 р.

UDK 336.02

Mamonova Ganna Valeriyivna,
candidate of physical and mathematical sciences, assistant professor of the department of higher mathematics of National University of state tax service of Ukraine,
Kantsur Inna Grygoryvna,
Senior lecturer of the management department of National University of state tax service of Ukraine

FINANCIALLSUPPORT OF THE SOCIAL SPHERE: MODELING PRIORITIES

Problem setting. Under the present-day conditions of the development of socially-oriented market economy a matter of ensuring of social sphere functioning is of paramount importance. Social sphere is considered to be the basis for the development of national economy. It's quite logical that one of the state policy priorities is socially-directed economy. Thus, the state is to secure the appropriate quality of social services provision. This goal can be reached with the help of an optimizing model of identification of priority guidelines of social sphere financing.

The characteristic feature of social development within the last period is the critical shortage of budget financing together with catastrophically low labor costs and comparatively low level of labor remuneration which are the main reasons of decline of life expectancy, quality of secondary and higher education , aging of science, losses of national intellectual potential in cultural heritage, etc. [3,p. 7].

There are several constituents of social sphere known already: health care, housing and municipal sphere, education, science culture spots, transport, informational, commercial and domestic services. Such kinds of activities are attributed to social sphere. They directly influence the increasing of level of standards of population living. In terms of determination of the top priority directions of social sphere components financing we suggest to apply the method of hierarchy analysis [5].

The analysis of the latest researches and published works. Domestic and foreign scholars turned, more than once , to the issues of investigation of theoretical statements and mechanisms of functioning as well as to the problem of solving the tasks referring the social sphere financing. These issues were enlightened by scientific researches of such scholars as Dr.R.Ashauer, P.Breyer, A.Gritsenko, B.Danilishin, M.Dolishniy, J.Eliason, H.Singer, S.Zlupka, T.Campbell, B. Krasovskiy, B. Kutsenko, E. Libanova, O.Makarova, O. Novikova, A. Pezenti, S. Pisarenko, P. Samuelson, P. Sinyaeva and others.

© Mamonova G. V., Kantsur I. G., 2014

It should be noted that modeling priorities of financing social sphere constituents by means of method of hierarchies analysis was not duly regarded by the scholars. However, fast course of events in social sphere of the country, systematic increase of social standards require drastic changes of priorities in social policy and investigation, the problem of social sphere in financing and forming first-priority directions in order to improve this system.

Aim setting. The aim of this article is the investigation of state of the art of the social sphere and modeling priorities of social sphere financial maintenance on a state level. Solving the following scientific tasks is necessary for reaching this aim: to investigate the present-day stage of development of social sphere on the state level and to trace its influence on the national economy; to diagnose the reasons of inefficiency of social sphere financing; to build the graph of links among the social sphere constituencies; to model the first-priority directions of social sphere constituencies financing;

The contemporary stage of social sphere development is an object of investigation.

the modeling of the top-priority directions of financial maintenance of social sphere constituents is a subject of investigation.

Exposition of the basic material of investigation. Today the financing of social sphere is an integral part social and economic development of any country, that is why solving problems of its financial provision is paramount importance nowadays. There are some problems in this sphere. According to the problems mentioned above, one can refer the following ones: insufficient amount of budgetary funds for financing of social sphere, financing of almost all items of social expenses in a less extent than it's necessary for the effectual social support of population (namely, underfunding of health care, education), lack of mechanisms of ensuring the quality of the granted social services [2].

In this work [1] the authors investigated some theoretical fundamentals of social sphere development and gave their own vision as for the essence of this notion, substantiated the necessity of working out the long-term policy of financing the social sphere. The authors emphasized that the most important task in the sphere of social policy is the increasing of its efficiency. Also, improvement of mechanisms of social policy realization and rational use of financial and material resources of social sphere for increasing the incomes and standards of living of population. Nevertheless the question of mathematical substantiation of the choice of top-priority directions of social sphere constituents financing is still in the state of abeyance.

Suppose that the set $Z = \{z_1, z_2, \dots z_n\}$ contains constituents of social sphere. Above we identified the key areas, by which the subset $Z = \{z_1, z_3, \dots z_{11}\}$ of the set $Z(Z_1 \in Z)$ is defined. For clearness, we represent the table that contains the names of social sphere constituents and their mathematical notation (Table 1).

Table 1

List of the names of social sphere constituents and their math symbols

Mathematical notation	Names of social constituents
Z_1	Health
Z_2	Science
Z_3	Education
Z_4	Art and Culture
Z_5	Sport

The directed graph shown in Fig. 1 consists of five nodes – the elements of subset Z_1, the relations for each of them being shown by arrows. Arrow directed from factor Z_i, depends on factor Z_j (end of arrow) [8].

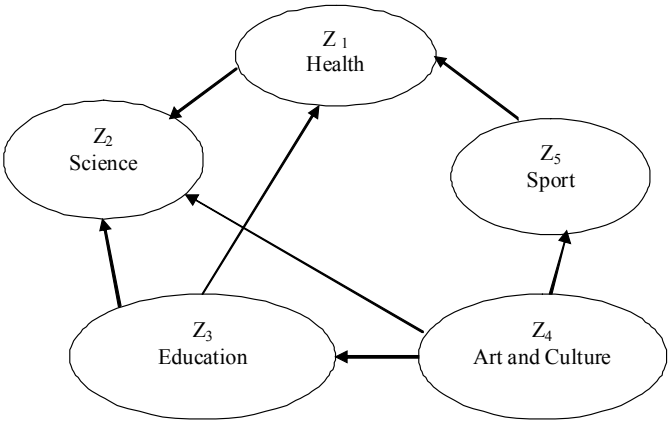


Figure 1. Graph of links among social sphere constituents.

According to the algorithm presented in [5] it's necessary to determine the binary dependency matrix $B = \{b_{ij}, i, j = \overline{1,6}\}$. The elements of the matrix take only two values 0 and 1, according to the result of a binary relation "depends on". The rule that defines the elements of matrix B is presented below

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, if\ z_i\ depends\ z_j; \\ 0, if\ z_i\ is\ independen\ of\ z_j \end{cases} \quad (1)$$

Table 2 presents matrix B. The first row and first column of the table contains the numbers of social sectors, the names of social sectors are given in the second row and second column of the table. The derived matrix meets the transitive condition [9].

Table 2

Binary dependency matrix

		1	2	3	4	5
		Health	**Science**	**Education**	**Art and culture**	**Sport**
1	Health	0	1	0	0	0
2	Science	0	0	0	0	0
3	Education	1	1	0	0	0
4	Art and culture	0	1	0	0	1
5	Sport	1	0	1	0	0

Build the matrix, where I – the identity matrix of order 5 (Table 3). The derived matrix fits with the condition

$$(I + B)^{k-1} \le (I + B)^k = (I + B)^{k+1}, \quad (2)$$

where k – integer number.

Single out two subsets from the set Z_1. $R(z_i)$ – a set of accessibility, $A(z_i)$ – set – apices – predecessors.

The formed sets $R(z_i)$, $A(z_i)$ and their intercept $R(z_i) \cap A(z_i)$ are presented in Table 4.

Those peaks which fits with the condition

$$A(z_i) = R(z_i) \cap A(z_i) \quad (3)$$

form the first (lowest) level of the hierarchy. Obviously these peaks are inaccessible from the other top points of the graph.

Table 3

Accessibility matrix

		1	2	3	4	5
		Health	**Science**	**Education**	**Art and Culture**	**Sport**
1	Health	1	1	0	0	0
2	Science	0	1	0	0	0
3	Education	1	1	1	0	0
4	Art and culture	0	1	0	1	1
5	Sport	1	0	1	0	1

After we have used the algorithm presented above and have based on the matrix $I + B$ (Table 3) we obtained Table 4, the first column of which contains the number of top points of accessibility matrix graph. The second column contains the number of top points of accessibility $R(z_i)$ for corresponding z_i; the third – $A(z_i)$ – elements of the set of top points- predecessors. The last column contains the intercept of sets $R(z_i) \cap A(z_i)$.

Condition (3) is met only for one factor z_4 "Art and culture".

Table 4

Iteration 1

Z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$.	$R(z_i) \cap A(z_i)$.
1	1, 2	1, 3, 5	1
2	2	1, 2, 3, 4	2
3	1, 2, 3	3, 5	3
4	2, 4, 5	4	4
5	1, 3, 5	4, 5	5

It is necessary to remove the corresponding line to the fourth top point and remove figure 4 from the second and third columns in order to form of the following table. The derived table by means of checking condition (3) let us identify those peaks that correspond to the next level of the hierarchy. This level is taken up by the constituent "Sport" and it corresponds to the top point number 5. The results are presented in Table 5.

Table 5

Iteration 2

Z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)_.$	$R(z_i) \cap A(z_i)_.$
1	1, 2	1, 3, 5	1
2	2	1, 2, 3	2
3	1, 2, 3	3, 5	3
5	1, 3, 5	5	5

We got a new level of the hierarchy by drawing the consequent iteration (Table 6). This is the top point corresponding to the third constituent "Education".

Table 6

Iteration 3

Z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)_.$	$R(z_i) \cap A(z_i)_.$
1	1, 2	1, 3	1
2	2	1, 2, 3	2
3	1, 2, 3	3	3

The fourth consequent iteration gave us opportunity to get the next level of the hierarchy – these is "Health" (Table 7).

Table 7

Iteration 4

Z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)_.$	$R(z_i) \cap A(z_i)_.$
1	1, 2	1	1
2	2	1, 2	2

From the last table 7 we can easily understand that the last highest level of the hierarchy is occupied by the constituent "science".

We can build a hierarchically-arranged model (Fig. 2), which shows us graphically the priority c of social constituents influence, ranging constituents according to a certain level,.

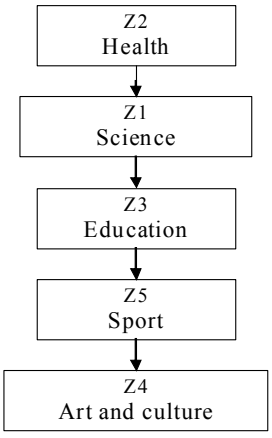


Figure 2. Model of social hierarchy constituents

As you can see at the figure 2, the constituent "Art and Culture" has very little impact on the other social sphere constituents as they sit the lowest level. However it has quite a big influence on all spheres of social and individual activity-employment, household, leisure, way of thinking, practical activity, ethics, etiquette.

One of the most important directions of financing of social sphere constituents is sport as opposed to art and culture. It influences national relations, business life, social status, develops esthetic tastes, forms system of values and as the consequence of all this it forms the way of life. Sport is very important social factor which is capable to unite the whole nation together. It should be noted, that sport as a kind of passion which is able to unite the society by a common nation-wide idea, to fill it with certain ideology: aspiration to success, yearning for victory.

The financing of education as an integral part of social sphere has a priority over sport and culture. There is no wonder, that the important role of education is explained by the fact that it's the only sphere which meets requirements of population in educational services and specializes in reproduction of main labor-power of society. The educational level of population is one of the main indicators of well-being of the people and the state. This sphere trains itself to the professional personnel itself- teaching staff.

As we can see in the hierarchical model health care has a priority in funding above education. Health care is to be regarded the system of governmental and public activities of legal, social, economic, scientific, cultural, educational, organizational, sanitary and hygienic character which are aimed at maintenance and strengthening of health, extension of active life of people. Every person's health is an integral part of human well-being, while health of population is the pledge of successive development of society, economic growth, social security and political stability [6].

Science which is the most important component of financing of social sphere occupies the highest level of hierarchy. This fact backs up our opinion that the development of science impacts all spheres of social life being the important factor of social and economic progress. Thus, we can assert that the role of science as one of the spheres of social production becomes one of the most important sphere for further successful development of civilization, one of the most considerable constituent of national welfare.

Conclusions and subsequent researches.

Summing up the carried out investigation one thing should be emphasized: the impact of social sphere on the growth of national economy is so great that up-to-date economy is sometimes called servicing economy or economy of services. So it can be said that social sphere is the subsystem of national economy. We can affirm that the countries which have well-developed science, education and powerful human capital are more capable to achieve success in social and economic development than the countries which have considerable natural resources. In these countries the share of services in GDP makes up 75 %, while the share of investments in this sphere exceeds 50 % of overall capital investments [4, c.19]. However, in spite of considerable share of social payments in expenditure pattern of the state budget of Ukraine the financing of social sphere is not up the mark.

We think it's expedient to improve the financing of its constituents on the basis of using the hierarchy model, proceeding from the statements, mentioned above and for the purpose of ensuring the efficiency of social sphere functioning,. Besides our priority is subsequent investigation is in modeling the hierarchical compositions of social sphere priorities considering the foreign experience of advanced countries of the world.

LIST OF PUBLICATIONS

1. Kantsur I.G. The development of social sphere in the context of budgetary and taxation policy(questions of theory and practice)/ Kantsur I.G.// Forming of market relations in Ukraine. – 2012. – № 3 (130). – P. 23–28.

2. Korniyenko O.V. Problems of budgetary funding of social sphere and ways of their solving / O.V.Korniyenko// Economic zone: compendium of scientific works. – 2011. – edition 46. – P. 172–179.

3.Kutsenko V.I. Social vector of economic development: Monograph/scientific supervisor D.Sc., professor, member of the National Academy of Sciences of Ukraine B.M.Danilishin//K.: Science and production association "Scientific thought" NAS of Ukraine, 2010. – P. 734.

4. Kutsenko V.I. Social sphere: reality and outlines of future (questions of theory and practice): Monograph/ scientific supervisor D.So., professor, member of the National Academy of Sciences of Ukraine B.M.Danilishin//-Nezhin: Publishing House " Aspect-Poligraph",2008. – p.818.

5. Saaty T.L. Decision making. Hierarchy analysis method/ Translation from English Vachnadze R.G. – M.: «Radio and Communication», 1993, p. 278.

6. Ustiniv O.V. Srtategy of state policy in the sphere of health care [electronic resource]. – Access mode: http://www.umj.com.ua/article/35657/strategiya-derzhavnoi-politiki-u-sferi-oxoroni-zdorov-ya

7. Shtangret A.M. Modeling of threats for economic security of enterprises of aircraft industry/ Efficient economy. – 2011. – № 5. – P. 123 – 134.

8. Berge, C: «Theory of Graphs and Its Applications», Wiley, New York, 1962.

9. Marcus, Marvin and Henryk Minc: «F Survey of Matrix Theory and Matrix Inequalities», Allyn and Bacon, Boston, 1964.

10. Saaty R. W. The analytic hierarchy process: what it is and how it is used? // Mathematical. Modeling. – 1987. – Vol. 9, № 3 – 5.

Стаття надійшла до редакції 12 червня 2014 р.

УДК 336

Н. П. Мацелюх,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА КРИТЕРІАЛЬНІ ОЗНАКИ У ФОРМУВАННІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИХ ОСНОВ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Досліджено базові характеристики ціноутворення на ринку цінних паперів як сегменті фінансового ринку. Встановлено, що ринок цінних паперів вирізняється своїм методологічним інструментарієм та механізмами ціноутворення. Обґрунтовано критеріальні ознаки, які формують методичні підходи до ціноутворення на ринку цінних паперів, структуровано рівні, на яких відбуваються процеси ціноутворення; сформовано інфраструктурну складову забезпечення процесів ціноутворення.

Nvestigated the basic characteristics of the pricing of the securities market as a segment of the financial market. Established that the stock market is distinguished by its methodological tools and mechanisms for pricing. Grounded criterial features that form the methodological approaches to the pricing of the securities market, structured levels at which the processes of pricing formed part of the infrastructure to ensure the pricing.

Ключові слова: *ринок цінних паперів, ціна, ціноутворення, фінансові інструменти, фінансові товари, капітал, інвестор, емітент.*

Фінансовий ринок у контексті ціноутворення поділяється на декілька секторів, пов'язаних між собою, але між ними немає чітких меж, оскільки відбувається постійне переміщення фінансових ресурсів з одного сектора в інший. Оптимізація структури фінансового ринку важлива з огляду на те, що кожна ланка має неоднакові можливості щодо залучення ресурсів, різні організаційні і методологічні засади функціонування [1, с. 146]. У свою чергу, індивідуальність кожного сегмента фінансового ринку потребує дослідження особливостей ціноутворення на фінансові інструменти, які є специфічним товаром фінансового ринку. Сегментація фінансового ринку за формою фінансових інструментів дає нам можливість сформулювати загальне визначення ціни на фінансовому ринку, як плати за тимчасове, постійне чи тривале використання фінансових ресурсів. Проте, специфіка ціноутворення на окремі групи фінансових інструментів потребує окремих організаційних та методологічних підходів щодо її дослідження. Зокрема, з методологічної точки зору принциповою є ідентифікація класифікаційних характеристик та критеріальних ознак фінансових товарів ринку цінних паперів, які формують організаційно-методичний базис ціноутворення на фінансові інструменти.

© *Мацелюх Н. П., 2014*

Фахово проблематику ринків цінних паперів, пов'язану з їх еволюційним розвитком та механізмом функціонування, досліджують уже тривалий час фахівці світового рівня Дж. Бейлі, Дж. К. Ерроу, Г. Марковіц, А. Маршал, Х. Мінскі, Ф. Модільяні, Дж. М. Кейнс, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, Дж. Тобін, Ф. Фабоці, У. Шарп та інші. Значний внесок у розробку теоретичних аспектів розвитку ринку цінних паперів належить таким вітчизняним вченим, як Л. Алєксєєнко, І. Андрущенко, В. Базилевич, Я. Зінченко, В. Зимовець, Г. Калач, В. Корнєєв, В. Кравченко, М. Крупка, В. Лук'янов, З. Луцишин, І. Лютий, В. Міщенко, О. Мозговий, В. Опарін, В. Федосов, С. Хоружий, А. Чухно, В. Шелудько та інші. Серед російських дослідників, які досліджували характеристики цінних паперів у взаємозв'язку з ціноутворенням на них: Т. Берднікова, С. Карпова, М. Лев, П. Ланcков, Я. Міркін, В. Єсипова, С. Павлов та інші.

Разом з тим питання ціноутворення на ринку цінних паперів залишаються малодослідженими та недостатньо розробленими як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі.

Ринок цінних паперів досить часто ототожнюють з фондовим ринком і зазначають, що він є інтегральним механізмом, у рамках якого: 1) здійснюється оцінювання (лістинг) цінних паперів і похідних фінансових інструментів; 2) постійно оцінюється їх конкурентоспроможність через систему відповідних індексів; 3) купівля-продаж насамперед «блакитних фішок»; 4) відбувається оперативний і масштабний перерозподіл фінансового капіталу; 5) нарощується інвестиційний ресурс відповідної компанії, галузі, того чи іншого сегмента національного господарства [2, с. 291].

Цінні папери в марксистській традиції аналізу економічних категорій, по-перше, «... служать титулами власності, які представляють реальний капітал, і є його «паперовими дублікатами» [3, с. 525]; по-друге, згідно з К. Марксом, «реальний капітал не існує двічі»: один раз як капітальна вартість титулу власності і другий – як капітал дійсно вкладений, або який підлягає вкладенню в …підприємство [3, с. 515]. Цінні папери є титулом власності, який дає «тільки юридичне право на отримання частини доданої вартості» [3, с. 525], і існують як дублікати, які самі по собі можуть продаватися як товари. Вони утворюють фіктивний капітал, який створюється капіталізацією доходу за цінними паперами [3, с. 518]. Крім цього , цінні папери набирають форму капіталу, який приносить проценти, не тільки тому, що забезпечують відомий дохід, але і тому, що шляхом продажу, за них можливо повернути гроші як за капітальну вартість [3, с. 525].

Сучасне теоретичне уявлення про цінні папери теж особливо не відходить від марксистської традиції. В економічній літературі 90-х років [4, с. 10] розповсюджена думка, що акції й інші цінні папери є капіталом, тому що дають можливість своїм власникам присвоювати частину доданої вартості у вигляді дивідендів або процентів, а також тому, що можуть бути продані. В той час цінні папери це фіктивний капітал, оскільки вони не мають вартості, хоча передаються і купуються на біржі, їх ціни носять раціональний характер. М. І. Туган-Барановський зазначає, що через цінні папери проходить фетишизація капіталу, адже «капітал-фетиш, капітал, який несе золоті яйця, породжує сам із себе процент, знаходить своє найбільш привабливе і наочне вираження в позиковому капіталі» [5, с. 92]. Російський фінансист Я. М. Міркін у своєму дисертаційному дослідженні [6, с. …] наголошує на тому, що цінні папери являють собою права індивідів, у тому числі майнові, на уречевлену форму вартості – права, які відокремлені, які існують в самостійній речовій формі – у вигляді цінних паперів або так званих «паперових дублікатів». Кожній уречевленій формі, в якій існує вартість, відповідають свої цінні папери, які, у свою чергу, можуть бути предметом власності, куплятися і продаватися, передаватися під заставу та інше.

Р. Гільфердінг вважав центральним пунктом в обертанні цінних паперів теж відносини власності та довів необхідність спекуляції. Зокрема він вважав, що при обертанні цінних паперів йдеться про передачу власності, обертання простих титулів власності не супроводжуються одночасним перенесення споживчих вартостей [7, с. 156]; а… спекуляція необхідна «…для того, щоб цей ринок завжди був готовий до сприйняття грошового і фіктивного капіталу: тільки це і створює для грошового капіталу … постійну можливість перетворюватися в фіктивний капітал і з фіктивного капіталу знову в грошовий капітал» [7, с. 152]. Варто наголосити, що фіктивний капітал є основою спекулятивного капіталу і навпаки. Фіктивність певної частини фінансового капіталу, з одного боку, і спекулятивні можливості його відтворення, з іншого, мають неминучим результатом таке паразитарне явище, як спекулятивний ринок. Орієнтація на отримання ситуативних доходів від цінових коливань вартості фінансових активів зазвичай називається фінансовою спекуляцією [2, с. 360].

Отже, за усталеною науковою думкою, цінні папери , як товари ринку цінних паперів, становлять капітальну вартість титулу власності та утворюють фіктивний капітал. Фіктивність певної частини фінансового капіталу в сучасних умовах, в процесі ціноутворення, породжує спекулятивну можливість його відтворення.

Якщо забезпечувати широкий підхід до термінів «цінні папери» (securities) і «ринку цінних паперів» (market securities), то можна зустріти в документах ряду національних та міжнародних організацій з регулювання ринку цінних паперів дещо різні підходи. Так, згідно з Єдиним торговельним кодексом США (UCC), до цінних паперів відносяться акції, облігації, боргові зобов'язання держави і похідні від них інструменти. При цьому деривативи, які засновані на процентних ставках, визначені як товари (commodities), а також коносаменти та складські свідоцтва, не визначені як цінні папери [8, с. 155, 307].У Законі про торгівлю цінними паперами Німеччини до цінних паперів відносять акції, боргові папери і опціонні свідоцтва, інструменти, випущені інвестиційними фондами [9]. У Цивільному кодексі РФ (частина 1, стаття 142) до цінних паперів віднесені не тільки акції, облігації, а й чеки, векселі, депозитні й ощадні сертифікати, коносаменти, приватизаційні цінні папери та інші документи, які законами про цінні папери віднесено до цінних паперів. Законом РФ «Про ринок цінних паперів» тлумачення цінних паперів подано у більш вузькому розумінні, але введено поняття «емісійні цінні папери », що включає акції, облігації, опціони емітента та російські депозитарні розписки. Похідні фінансові інструменти, крім опціону емітента, в російському законодавстві не визначені [10]. В українському законодавстві цінні папери визначені, як документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що випливають із цих документів, іншим особам [11].

Отже, поняття «цінний папір» в науковій літературі є надто суперечливе як з позицій усвідомлення сутності фінансових інструментів, так і з різних трактувань цього терміна в законодавчій базі різних країн. У класичній теорії права під терміном «цінний папір» розуміють спеціальний юридичний документ, який засвідчує певну сукупність прав, що можуть бути реалізовані пред'явником такого документа. З правової точки зору, розуміння цінного папера є більш вузьким, оскільки його юридична форма є відображенням і фіксацією визначених економічних відносин, які складаються у процесі виробництва, обігу і використання капіталу в сучасному суспільстві. Цінні папери є титулами власності на реальний капітал, відображають

«дублікат, тінь цього капіталу», адсорбуючи таким чином надлишковий капітал, за величиною порівнянний з усім реально діючим капіталом» [4, с. 10]. Але при цьому зрозуміло, що йдеться не про один і той капітал. З економічної точки зору цінний папір є формою існування капіталу, відмінною від його товарної, продуктивної і грошової форм, яка може передаватися замість нього самого, обертатися на ринку як товар і приносити дохід. Це особлива форма існування капіталу поряд з його існуванням у грошовій, продуктивній і товарній формах , при якій у власника капіталу сам капітал відсутній, але є майнові права на нього, які й зафіксовані у формі цінного папера. Остання дозволяє відокремити власність на капітал від самого капіталу і відповідно включити останній в ринковий процес у таких формах , в яких це необхідно для самої економіки.

Таким чином, з позицій ціноутворення, цінний папір – це документ, який продається і купується (передається) за відповідною ціною та має двоїсту природу походження: юридичну та економічну, оскільки одночасно виступає об'єктом цивільного права та об'єктом ринкових відносин.

Сьогодні класична теорія цінних паперів зазнає випробувань у результаті впливу двох чинників – зменшення в обігу кількості існуючих цінних паперів на пред'явника із відповідним збільшенням ролі іменних цінних паперів та застосування на фондових ринках новітніх технічних досягнень, зокрема випуск цінних паперів у формі електронних записів на рахунках з відмовою від паперової форми документа [12, с. 36–37]. Це свідчить про те, що економічний зміст і зовнішня форма цінних паперів, які обертається на ринку, не є однаковими. Більше того, з появою новітніх комп'ютерних технологій, вони набули електронної форми, і стає вже сумнівним застосування до фінансових інструментів дефініції «цінний папір».

Специфіка, яка відрізняє матеріальний товар від цінного папера, полягає у тому, що цінний папір складно представити відокремленим від компанії, яку він представляє. Цінний папір не є продуктом споживчого ринку, який розрахований на масового споживача [13, с. 283]. Цінні папери – це специфічний товар, у якого практично відсутня вартість і в той же час є споживча вартість, тому потрібно досліджувати фактори, які визначають цінність акцій і облігацій з погляду продавця і покупця [4, с. 30]. Споживча вартість для інвесторів полягає у спроможності цінних паперів задовольняти певні потреби вкладників шляхом можливості отримання певного доходу: виплати відсотків, дивідендів, зростання курсу акцій, а рівень доходу порівнюється з ризиком, що несе власник цінного папера [14, с. 317]. Отримання певного доходу в процесі ціноутворення пов'язане з ризиками.

Отже, в ціноутворенні, дохід, який отримує власник цінних паперів, включає не тільки плату за користування ЦП, але й плату за ризик, оскільки ризик і дохід на ринку ЦП є поняттями взаємозалежними. Слід зазначити, що надбавка за ризик несплати знаходиться у прямій залежності від вірогідності невиконання своїх зобов'язань позичальником. Для власників акцій ціна буде виражатися у вигляді дивідендів та приросту вартості таких акцій; за облігаціями – у вигляді відсотків та приросту ринкової вартості.

Таким чином, основним критерієм при визначенні ціни цінного папера є його цінність, яка виявляється через споживчу вартість – здатність цінних паперів задовольняти потреби вкладників шляхом можливості отримання певного рівня доходу, який знаходиться у взаємозв'язку з ризиком, що несе власник цінного папера.

Визначення ціни цінного папера є також питанням дискусійним, оскільки серед вчених є різні підходи до розуміння ціни цінного папера і його вартості: одні вважають їх дефініціями-синонімами, інші – різними економічними категоріями.

Ряд вчених вважають, що ціна цінного папера – це його вартість. Наприклад, С. З. Шклярук зазначає: «… ціна звичайної акції визначається поточною (дисконтованою) вартістю дивідендів, які інвестори очікують отримати від компанії, пропонуючи їм свої гроші» [15]. Інші вчені, наприклад М. В. Старинський, Ж. В. Завальна, Т. Б. Бердникова [16, 17], навпаки, базують визначення багатьох різновидів вартості цінних паперів на цінах: середня аукціонна, біржова (котирувальна); базова, курсова вартості розраховуються як середні ціни. Таким чином, середні ціни вони називають вартостями. Багато хто вважає, що ринкова ціна і ринкова вартість – це тотожні показники. Так, наприклад В. А. Мельник констатує, що « … ринкову вартість акцій інколи ще називають курсовою вартістю, тобто ціною, за якою акції певного акціонерного товариства продаються і купуються в певний день» [18]. Т. Б. Бердникова вважає, що « в практике оценки под рыночной стоимостью понимается наиболее вероятная цена, по которой дання ценная бумага может бать отчуждена на открытом рынке в условиях конкуренции» [17]. А. В. Лямин, П. В. Воробйов зазначають, що « …расчетная (или внутренняя, или теоретическая) стоимость (или цена) акции – это цена, которая должна обеспечивать получение требуемой нормы прибыли [19].

На нашу думку, для уникнення подвійного тлумачення ціни і вартості, необхідно внести наступні уточнення. Під вартістю слід вважати цінність, яка проявляється на ринку у вигляді споживчої та мінової вартості. Споживча вартість відображає здатність задовольняти потреби покупця, а мінова забезпечує еквівалентний обмін фінансових товарів. Цінність є суб'єктивною, а не конкретною категорією, теоретичним абстрактним поняттям, яке залежить від багатьох чинників. Тому, на нашу думку, немає необхідності представляти на ринку цінних паперів практично їх дві ціни – власне ціну і вартість. Ринок визнає лише ціну, а не вартість за будь-яких модифікацій. Розрахунки великої кількості різновидів вартості цінних паперів, по суті, виступають специфічними методиками ціноутворення. З метою систематизації ціноутворення на ринку цінних паперів пропонується розглядати фінансові інструменти[1], як фінансові товари ринку цінних паперів (РЦП), які мають відповідну ціну та обертаються на ринку відповідно до наступної сегментації РЦП (рис. 1).

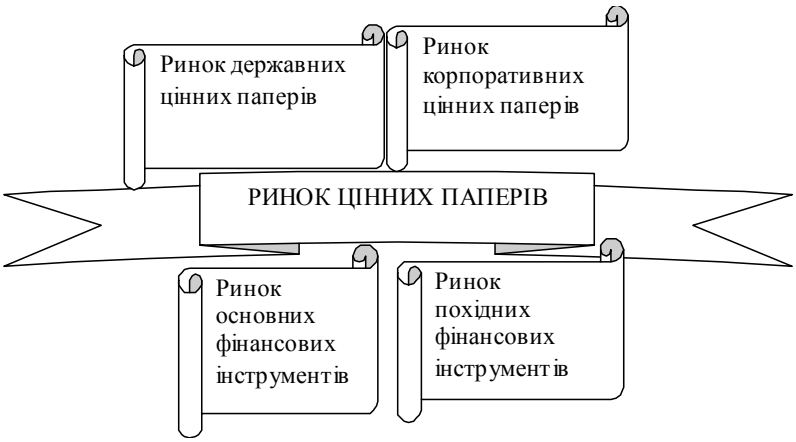


Рис.1. Основні складові ринку цінних паперів

[1] *Для визначення специфічних характеристик ціноутворення на РЦП автори обмежилися основними групами фінансових товарів.*

На ринку основних фінансових інструментів розміщуються, обертаються (купуються та продаються) основні фінансові інструменти: пайові (акції) та боргові (облігації корпорацій та державні боргові зобов'язання). У контексті ціноутворення їх можливо розглядати відповідно як дивідендні (акції) та процентні і дисконтні (облігації) цінні папери.

На ринку похідних фінансових інструментів (ПФІ) реалізуються ф'ючерси, форварди, опціони, свопи та інші. Основними тенденціями формування і розвитку ринку ПФІ у світі є: глобалізація ринків ПФІ та формування транснаціональних бірж; суттєві обсяги торгів на біржовому та позабіржовому ринках ПФІ; стрімкий розвиток позабіржового ринку ПФІ та нестандартизованих (індивідуальних) контрактів, які більш точно відповідають запитам інвесторів; поява новацій фінансового інжинірингу на ринку ПФІ, що значно розширює коло фінансових інструментів для формування сучасних стратегій ризик-менеджменту; лібералізація регулювання, що позитивно вплинула на розвиток ринку ПФІ у світі; застосування новітніх технологій і електронних систем торгів [20].

Вищезазначені структурні особливості ринку цінних паперів продукують досить складні тенденції в методології ціноутворення на ринку цінних паперів, які в окремих деталях суттєво різняться на основних складових ринку цінних паперів: ринку основних фінансових інструментів та ринку деривативів.

Системний підхід до організації процесів ціноутворення передбачає вивчення сутності цінних паперів з точки зору їх класифікаційних характеристик. З цією метою нами систематизовані цінні папери відповідно до таких ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація цінних паперів за ознаками

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види цінних паперів
1.	Термін існування	Строкові (короткострокові, середньострокові, довгострокові), безстрокові
2.	Форма існування	Паперова (документарна) і непаперові (без документарна)
3.	Порядок фіксації власника	Іменні (власник фіксується на бланку або в спеціальному реєстрі), на пред'явника (власником є безпосередній утримувач), ордерні
4.	Форма обігу (порядок передачі)	Ті, які передаються за погодженням сторін, або ті, які передаються за наказом власника – індосамента
5.	Форма випуску	Емісійні та неемісійні цінні папери
6.	Національна належність	Українські, іноземні
7.	Вид емітента	Державні, корпоративні, приватні
8.	За обертанням	Ринкові, неринкові
9.	Цілі використання	Інвестиційні та неінвестиційні
10.	Рівень ризику	Безризикові, ризикові
11	Рівнь доходу	Бездохідні, дохідні (процентні, дивідендні, дисконтні)
12	Номінал	Постійний чи змінний

Джерело: систематизовано автором за даними: Финансовый маркетинг: теория и практика : учебник / [О. А. Артемьева, С. В. Карпова, Б. С. Касаев и др.] ; под общей ред. С. В. Карповой. – М. : Юрайт, 2013. – С.283.

Що стосується важливості функціонування сегмента ринку державних цінних паперів, то слід відмітити, що цей сегмент займає стратегічно важливе положення в державі, оскільки від результативності його функціонування залежить « …організація фінансування цільових програм розвитку економіки; формування діючого фінансово-кредитного механізму та

державного бюджету; забезпечення ефективності грошово-кредитної політики держави; підтримка активності всіх сфер економіки» [21, с. 455]. Основні особливості ціноутворення на державні цінні папери закладаються їх емітентами ще на стадії розробки і прийняття умов випуску цінних паперів, визначення ринкового простору їх розповсюдження і дії. Якщо такий простір є вкрай вузьким, то ціна державних цінних паперів практично однозначно визначається такими завчасно установленими параметрами, як ціна первинного розміщення, ціна погашення, процентна ставка і премія. У цьому випадку ціна прив'язується до дати продажу цінного папера і може бути призначуваною [21, с. 458].

Зважаючи на вищевикладене, ціноутворення на ринку державних цінних паперів є базовим відносно ціноутворення на рину корпоративних цінних паперів, яке відбувається за загальним сценарієм конкурентного ринку.

Ціль функціонування ринку цінних паперів полягає в залученні інвестицій в економіку шляхом встановлення необхідних контактів між тими, хто має потребу в коштах, і тими, хто хотів би інвестувати надлишковий дохід. У формуванні правил та технологій ціноутворення слід звернути на подвійну специфіку роботи з ринком, яка полягає у задоволенні потреб споживачів: з одного боку, потреб емітентів в інвестиціях, з іншого – потреб інвесторів в обміні вільних грошових засобів на цінні папери, які в майбутньому можуть принести інвесторам додатковий дохід [21, с. 286]. При цьому дуже важливою є умова, щоб ринок цінних паперів забезпечував механізм передачі інвестицій (оформлених у вигляді цінних паперів) із «рук в руки» на легітимній правовій основі .

З цією метою окреслимо коло професійних учасників ринку цінних паперів, які формують інфраструктурну складову ціноутворення на ринку цінних паперів та прямо або опосередковано сприяють процесам ціноутворення на ринку цінних паперів (рис. 2).

Діяльність професійних учасників ринку цінних паперів дає змогу подолати суперечність між потребами суб'єктів господарювання й обмеженими фінансовими можливостями індивідуальних інвесторів, що зумовлена часовим фактором, так і заощаджувальним потенціалом окремих власників капіталу [22, с. 8].

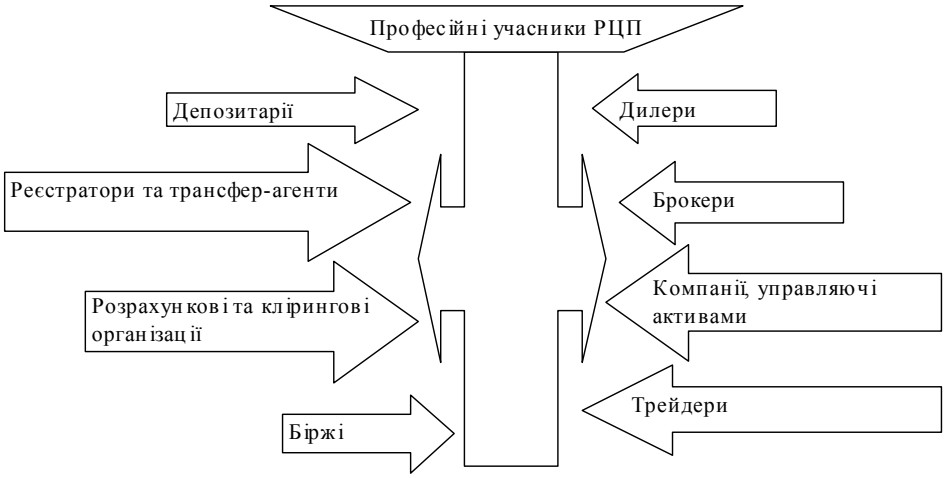


Рис. 2. Інфраструктурна складова ціноутворення ринку цінних паперів

Джерело:складено автором.

Кожен з професійних учасників виконує своє функціональне призначення в ринкових механізмах ціноутворення: 1) реєстратори служать інтересам корпорацій-емітентів цінних паперів у частині ведення реєстру акціонерів; за результатами біржового дня реєстратори збирають інформацію про всі укладені угоди і вносять в реєстр акціонерів; часто делегують свої функції трансфер-агентам, які є посередниками між реєстраторами і депозитаріями. За результати своєї діяльності реєстратори отримують винагороду у підприємства-емітента; 2) депозитарії служать також інтересам акціонерного підприємства, оскільки ведуть облік прав і перехід прав власності на цінні папери своїх клієнтів під час укладання угоди (на рахунках депо); 3) розрахункові і клірингові організації необхідні для сприяння процесам біржового ціноутворення в частині обліку грошових засобів учасників торгів, забезпечують за кожною трансакцією виплати; тут мають місце комісійні витрати, які є частиною трансакційних витрат в біржовому ціноутворенні; 4) біржі є головними організаторами торгівлі на ринку цінних паперів і вирішують наступні завдання [23, с. 18–19]: надає місце на ринку професійним учасникам торгів при первинному розміщенні чи вторинному продажу; визначає рівноважну ринкову ціну; забезпечує відкритість біржових торгів; забезпечує арбітраж-механізм безперешкодного вирішення спорів; забезпечує гарантування укладанню угоди; розробляє етичні стандарти, кодекси поведінки учасників біржових торгів; 5) дилер безпосередньо забезпечує купівлю-продаж цінних паперів за рівноважною ціною.

За всієї корисності для економіки учасники ринку цінних паперів, на відміну від суб'єктів виробничої, торговельної чи іншої продуктивної діяльності, не мають прямого інтересу до виробничої результативності вкладених ними коштів. Їх цікавить лише прибуток як такий, незалежно від того, досягнутий він розширенням виробництва чи просто кон'юнктурними коливаннями. З огляду на це, необхідно розрізняти на ринку корпоративних цінних паперів два підходи до ціноутворення: 1) ціноутворення, яке має на меті отримання доходів від інвестування (довгострокового вкладення коштів у цінні папери конкретного підприємства з метою отримання періодичних виплат у вигляді дивідендів чи відсотків); 2) спекулятивне , або так зване трейдингове ціноутворення[2]. Саме останнє дозволяє ринку цінних паперів, використовуючи положення «генератора грошей», перетворювати їх на фіктивний капітал і використовувати виключно в спекулятивних цілях. Адже слід визнати, що нині спекулятивні операції надзвичайно поширені на ринку цінних паперів. За деякими оцінками, наразі 3/4 запозичень у США беруть участь у біржових спекуляціях [24, с. 10]. Крім того, в розвиненому сучасному суспільстві ринок цінних паперів – це не фізичне місце для укладання угод. Нині при наявності сучасних засобів зв'язку і транспорту, інформації взаємозв'язок брокера з роздрібними інвесторами здійснюється через систему інтернет-трейдингу без вступу у фізичний контакт з покупцями цінних паперів. Тому з позицій логістики ціноутворення[1], необхідно визнати, що ринок цінних паперів у сучасних умовах є структурованим дворівневим ринком з іноваційними механізмами маркетингового ціноутворення (рис. 3).

Для ефективного ціноутворення на сучасному ринку цінних паперів необхідно застосувати дворівневу систему маркетингу: маркетинг, орієнтований на конкурентний цінний папір, операцію чи послугу , тобто маркетинг емітента та маркетинг, орієнтований на споживача, маркетинг інвестора. Така система має базуватися на методологічній основі – сукупності окремих методів і прийомів, на логіці, тобто на послідовності етапів маркетингу. До інших специфічних ознак ринку цінних паперів, які визначають цінові орієнтири , слід додати наступні:

[1] *Трейдинг – спроба швидко заробити на різниці цін купівлі і продажу цінних паперів (Автор.)*

по-перше, ринок цінних паперів – це вузькоспеціалізований (кожний фінансовий продукт націлений на свою аудиторію) ринок. По-друге, це ринок конкурентоорієнтований як внутрішньо так і зовнішньо. По-третє, ринок цінних паперів, є ринком, який зазнає впливу високих ризиків: законодавчих, систематичних, кредитних, валютних та ризику ліквідності.

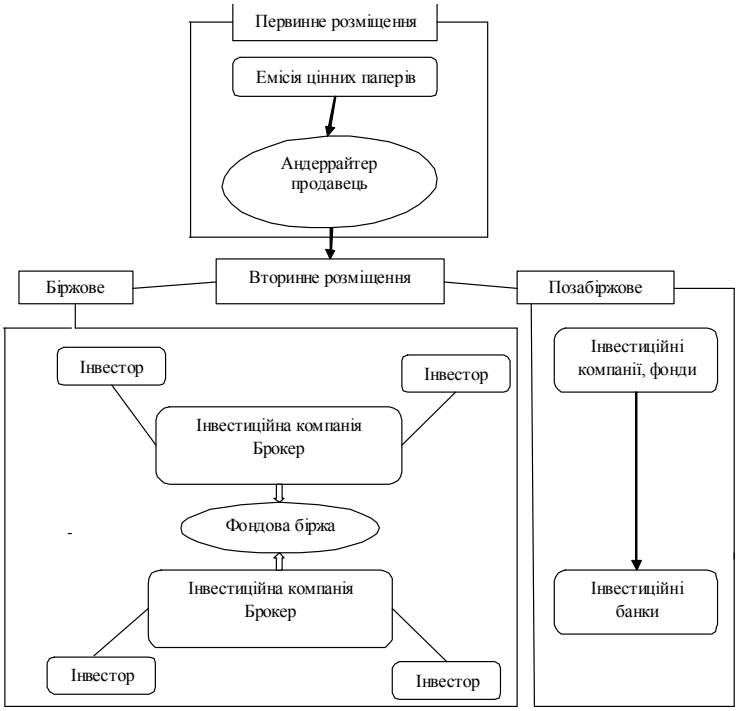


Рис. 3. Структура сучасного ринку цінних паперів

Наступною особливістю ринку цінних паперів є його нестійка система та висока волатильність, яка зазвичай продукується низьким обсягом ринку, жорсткою регіональною концентрацією та олігополістичним характером ринку. Відбувається надконцентрація угод навколо акцій декількох "першокласних емітентів" з відсутністю передумов для масової пропозиції та попиту на акції. Відповідно для українського ринку акцій властивий короткостроковий спекулятивний характер при вкрай сильній залежності від "гарячих грошей" іноземних інвесторів з переміщенням торгової активності на західні ринки (Лондон, Берлін, Франкфурт, Варшава).

Отже, фундаментальну методичну основу ціноутворення на ринку цінних паперів формують критеріальні ознаки ціноутворення на різні види фінансових інструментів як товарів, які існують у формі основних та похідних фінансових інструментів . Основним критерієм при визначенні ціни цінного паперу є його цінність, яка виявляється через споживчу вартість – здатність цінних паперів задовольняти потреби вкладників шляхом можливості отримання певного рівня доходу, який перебуває у взаємозв'язку з ризиком, що несе власник цінного папера. До специфічних критеріальних ознак ринку цінних паперів слід віднести високу волатильність, ризикоорієнтованість, олігополістичність з високою замінністю товарів та

складною структурованістю продуктів, де має місце як ціноутворення, засноване на реальному інвестиційному капіталі, так і спекулятивне ціноутворення. Організація процесів ціноутворення на ринку цінних паперів пов'язана з класифікаційними характеристиками цінних паперів; має структуроване походження: відбувається в різних сегментах РЦП (сегменті державних і корпоративних цінних паперів) та на різних рівнях ринку (первинному та вторинному ринку). Інфраструктурно-економічну складову ціноутворення на ринку цінних паперів формують професійні учасники ринку, які утворюють підсистему сприяння процесам ціноутворення (дилери, брокери, трейдери) та підсистему ефективного забезпечення ціноутворення (реєстратори, депозитарії, розрахунково-клірингові організації, біржі).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Опарін В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : [монографія] / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2006. – 240 с.

2. Лук'янов В. С. Сучасні фінансові ринки : [монографія] / В. С. Лук'янов. – К. : Знання, 2013. – 479 с.

3. Маркс К. Капитал. Том третий. Ч 2. / К. Маркс. – М.: Издательство политической литературы, 1978. – 1200 с.

4. Павлов С. В. Фондовая биржа и ее роль в экономике современного капитализма / С. В. Павлов. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 128 с.

5. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. – М. : Русская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1998. – 664 с.

6. Миркин Я. М. Российский рынок ценных бумаг: влияние фундаментальных факторов, приоритеты и механизмы развития : дис. … доктора экон. наук : 08.00.10 / Миркин Яков Моисеевич. – М., 2003. – 583 с.

7. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Гл. 8 п. 2 / Р. Гильфердинг. – М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1931. – 460 с.

8. Единообразный торговый кодекс США : официальный текст / Пер. с англ. Серия «Современное зарубежное и международное частное право». – М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. – 427 с.

9. German Capital Market Law [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.bafin.de.

10. О рынке ценных бумаг: Закон РФ № 39-ФЗ от 22.04.1996 г. (с изменениями и дополнениями на 28.12. 2013г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступу. – http://docs.cntd.ru/document/9018809

11. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV (із змінами та доповненнями станом на 04.07.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/page

12. Кологойда О. В. Правове регулювання фондового ринку України : навч. посіб. / О. В. Кологойда. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 320 с.

13. Финансовый маркетинг: теория и практика : учебник / [О. А. Артемьева, С. В. Карпова, Б. С. Касаев и др.] ; под общей ред. С. В. Карповой. – М. : Юрайт, 2013. – 424 с.

14. Алєксєєнко Л. М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми та перспективи розвитку : [монографія] / Л. М. Алєксєєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 424 с.

15. Шклярук С. Г. Проектне фінансування : навч. посіб. / С. Г. Шклярук. – К. : ДП Видавничий дім «Персонал», 2009. – 472 с.

16. Старинський М. В. Правове регулювання відносин у сфері випуску та обігу цінних паперів в Україні: навч. посіб. / М. В. Старинський, Ж. В. Завальна. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 327 с.

17. Бердникова Т. Б. Оценка ценных бумаг : учеб. пособ. / Т. Б. Бердникова – М. : ЦИФРА-М., 2003. – 144 с.

18. Мельник В. А. Ринок цінних паперів. Довідник керівника підприємства. Спеціальний випуск / В. А. Мельник. – К.: АЛД.Віре-Р, 1998. – 485 с.

19. Лямин А. В. Рынок ценных бумаг : учебник / А. В. Лямин, П. В. Воробьев. – М. : ТК Велсби, 2006. – 240 с.

20. Бурденко И. Н. Основные этапы развития мирового рынка производных финансовых инструментов / И. Н. Бурденко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ua.convdocs.org/docs/index-45291.html. – Назва з екрану.

21. Лев М. Ю. Ценообразование: учебник / М. Ю. Лев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 719 с.

22. Базилевич В. Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–14.

23. Трегуб И.В. Технический анализ финансовых рынков : учебник / И. В. Трегуб. – М.: Финансовый университет, 2013. – 224 с.

24. Мазур І. Причини фінансової кризи в умовах глобалізації / І. Мазур, Ю. Сапачук // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2009. – № 109. – С. 9–13. – (Серія «Економіка»).

Стаття надійшла до редакції 20 серпня 2014 р.

УДК 336:467

М. С. Хом'як,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

ФІНАНСОВІ ДОМІНАНТИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

У статті окреслено закономірності функціонування сучасної фінансової економіки та відзначено її постмодерновий характер. Обґрунтовано структурну схему побудови сучасної фінансової архітектоніки та розкрито її склад через фінансові інституції та інфраструктуру. Вказано на необхідність формування фінансової архітектоніки на національному, регіональному та локальному рівнях.

В статье описаны закономерности функционирования современной финансовой экономики и отмечено ее постмодерный характер. Обоснована структурная схема формирования современной финансовой архитектоники и раскрыт ее состав через финансовые институции и инфраструктуру. Указана необходимость формирования финансовой архитектоники на национальном, региональном и локальном уровнях.

Trends of modern financial economics functioning are described in the article in the context of its post-modern character. Block-diagram of modern financial architecture formation is grounded and its composition through financial institutions and infrastructure is disclosed. The necessity of financial architecture formation on the national, regional and local level is shown.

Ключові слова: *фінансова економіка, капітал, архітектоніка, інституції, інфраструктура, постмодернізм.*

Аналіз сучасної економічної реальності як у глобальному, так і територіальному вимірах дає підстави робити певні висновки щодо формування нових закономірностей господарювання, які відрізняються від тих, що описуються класичними та неокласичними економічними теоріями. Зокрема, у сучасній економіці знімається ряд обмежень, які були притаманні економічним системам ще декілька десятків років тому, і водночас з'являються нові, що визначають характер сучасної економічної взаємодії і розподілу капіталу. Так, капітал набуває можливості легко переміщуватися у просторі і входити у привабливі для нього економічні системи, тим самим задаючи їм динаміку в обраному ним напрямі, місце створення капіталу часто відрізняється від території його нагромадження. Таким чином набуває поширення екстериторіальний характер капітальних відносин, що виводить на управлінські позиції власне фінансову складову, яка і визначає перспективи розвитку тієї чи іншої економічної системи як на глобальному, національному, так і регіональному рівнях.

Більшість учених погоджуються із науковою позицією, що функціонування сучасної економіки відбувається під домінуючим впливом фінансів, а коректною можна вважати

© *Хом'як М. С., 2014*

постановку питання про існування особливої «фінансової економіки». Тому, зазначаючи про формування і розподіл капіталу в сучасній економіці, особливу увагу слід приділяти власне фінансовому капіталу, який здатен опосередковувати і відображати всі інші форми капіталу.

Зазначимо, що економіка завжди мала вагому фінансову складову, проте наприкінці 20-го століття вона набула направляючої і координуючої функції відносно всієї економіки. Основними дійовими особами в сучасній економіці стають фінансові агенти, які організовують та скеровують фінансову діяльність у будь-якій сфері соціально-економічного життя країни.

Тому метою статті є визначення домінант розвитку в сучасній фінансовій економіці.

Аналіз публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Представники так званої російської школи «філософії господарювання» називають сучасний економічний устрій «фінансомікою» і часто розкривають його особливості у негативному контексті, зокрема як «апокаліпсис нашого часу» чи загрозу для справедливого перерозподілу результатів праці. Так, питанням функціонування фінансової економіки і виникнення нових управлінських суб'єктних властивостей фінансів присвячені праці відомих російських учених-економістів Ю. М. Осипова, В. Г. Белолипецького, О. І. Неклесси, Е. Г. Кочетова, Ю. В. Яковця, В. М. Коллонтая та ін.

Ю. М. Осипов визначає фінансоміку як вищу форму буття економіки за критерієм реалізації та ролі грошово-фінансового механізму, який є функціонально керуючим щодо всіх економічних і соціальних процесів, які стосуються створення вартості, а також вилучає особливу фінансову ренту, яка підпорядковує собі весь процес формування і розподілу доходів [1]. Виникнення фінансової економіки стало наслідком надвисокої фінансизації не тільки самої економіки, але й інших (практично усіх) соціальних сфер життя.

Фактично в економіці відбувся «відрив капіталу як результату людської діяльності власне від людини як суб'єкта управління капіталом... відбувається суб'єктивізація керованого об'єкта – капіталу, котра супроводжується зміною місць керуючого й керованого» [2, с.153]. Капітал стає суб'єктом управління, а людина як суб'єкт господарювання перетворюється в об'єкт управління.

Фінансова економіка розкривається як особливий економічний устрій, в основі якого лежать фінансові механізми управління відтворювальними процесами, а також грошовими та фінансовими потоками. В. Г. Белолипецький вказує на появу фінансової домінанти в економіці й акцентує увагу на новій формі прояву капіталу у вигляді активних грошей, які стали самодостатнім економічним і малозалежним від національної влади фактором. Крім того, серед видів таких активних грошей особливого значення і впливовості набувають так звані «реактивні» гроші, які, по суті, є деривативами [1, с. 297]. Власне становлення й масове поширення обороту знеособленої власності у формі деривативів і стало однією із причин якісної трансформації господарства до фінансової економіки.

Ю. М. Осипов справедливо зазначає, що фінансова економіка формується не тільки внаслідок стрімкого розвитку фінансової складової в економіці, хоча остання є необхідною умовою її виникнення. Визначальною особливістю фінансової економіки є здатність реалізовувати фінансову владу на достатньо великий економічний простір [1, с. 7]. Відповідно при забезпеченні процесів розвитку у таких умовах ключовими постають питання формування адекватної фінансової політики та реалізації фінансового управління.

І. Д. Мацкуляк пропонує розглядати фінансову економіку як сукупність фінансово-економічних відносин у сфері фінансів і фінансової діяльності людей, різних господарських структур, держави та її органів в умовах обмежених ресурсів, а також звертає увагу на реалізацію в ній процесів формування, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів для досягнення визначених цілей на макро-, мезо- та макрорівнях [3, с. 7].

У західній науковій літературі «фінансова економіка» виокремлюється як окрема галузь економічної науки, яка вивчає процеси використання і розподілу різних ресурсів на ринках, прийняття рішень на яких здійснюється в умовах невизначеності. Фінансова економіка спрямовує економічну теорію на проблематику оцінювання впливу часу, ризиків, невизначеності, альтернативних варіантів розвитку та інформації на стимули та стримування щодо прийняття господарських рішень. Вивчення закономірностей сучасної фінансової економіки вимагає застосування складних моделей, які б ураховували не тільки раціональні аспекти суб'єктів економіки, але й інші фактори, які впливають на прийняття їх рішень.

Фактично значне посилення фінансового сектору в економіці та ускладнення обслуговуючої її інфраструктури призвело до трансформації індустріального економічного устрою до постіндустріального, найвищим проявом організації якого стала фінансова економіка. В. В. Ільїн пов'язує її виникнення зі становленням нового економічного буття постмодерну, в якому виникає «феномен фінансової опіки над економікою і взагалі господарством, коли вже не просто важлива вартість, навіть не капітал, а фінанси …, які перетворилися в субстанціональну силу, визначальну й вирішальну» [4, с. 49].

Узагальнення сучасних досліджень фінансової економіки дозволяють зробити висновок, що основними об'єктами управління стають дохідність, ліквідність та ризики. Дохідність є формою вираження ефективності на основі ресурсного підходу до оцінки ефективності, що дозволяє її розглядати як зв'язкову ланку класичної економіки з фінансовою економікою. Проте у чистому вигляді її оцінити неможливо через її тісний зв'язок із ліквідністю та ризиками. Останні два параметри є штучними і встановлюються суб'єктно: перший – через фінансові інструменти, а другий – через фінансові інновації, зокрема й боргові [1, с. 62].

Ліквідність у фінансовій економіці стосується як активів територіальних систем, так і грошей як особливого товару, вартість якого закладається їх емітентом. Так, «глобальна ліквідність» оцінюється як емісія світової грошової бази, а обсяг глобальної заборгованості вимірюється об'ємом сек'юритизованого боргу, який у докризовий період оцінювався у 138 % світового ВВП [5]. Особливого значення набувають територіальні активи, які можуть використовуватися у прибутковий спосіб і забезпечувати притік фінансового капіталу у регіони, на території яких вони знаходяться. Тут йдеться про капіталізацію та сек'юритизацію реальних активів територій, а не фінансових зобов'язань, що дозволяє формувати стійкішу фінансову систему.

Загалом фінансова економіка сформувалася в результаті значного ускладнення капітальних відносин у ринковій економіці західного типу, у якій фінансовий капітал знайшов своє найбільш ефективне використання. Щоправда така ефективність носить постмодерновий характер. Ця особливість активно обговорюється західноєвропейськими та американськими вченими-економістами й експертами. Зокрема, знаковою є публікація відомого британського економічного оглядача Дж. Ленчестера в американському тижневику The New Yorker з промовистою назвою «Танення у повітрі: перед банкрутством фінансова система стала постмодерновою» [6], у якій він порівняв виниклу в той час кредитну кризу із «апоріями» французького філософа-постмодерніста Ж. Дерріда. Він пов'язує винахід деривативів із

витоком модерну у фінансовому світі, а виникнення фінансової кризи із зародженням постмодернізму. Вартість у системі фінансового капіталу пробуджує невловимий характер сенсу деконструктивізму Ж. Дерріда, згідно з яким сенс не може бути точно визначений, натомість він завжди «відкладений» і перенесений в інше місце, розміщений в інших сенсах. Цей процес мінливий і постійний, але у певні моменти постійне відтермінування чи відкладання зупинки призводить до саморуйнування і втрати реального носія сенсу. Дерріда назвав цей момент «апорією», що з грецької означає «глухий кут». Ці його теоретичні гіпотези дуже яскраво проявлялися і діяли на світових ринках до настання катастрофічного ефекту. Йдеться про поступовий, але невпинний відрив фінансів від реальних господарських процесів й ускладнення фінансових механізмів так званої віртуалізації господарської діяльності, яка в кінцевому підсумку поглинула реальність і призвела до економічного колапсу.

За допомогою використання ще однієї постмодерністської філософської концепції Ж. Бодріяра симулякрів та симуляції [7] можна описати смислову модель трансформації і відділення сучасного фінансового капіталу від економічної реальності. На певній стадії розвитку грошей як штучного замінника (еквівалента) реальних господарських процесів (оригінал) проявляється їх здатність до спотворення реальності із подальшою перспективою і повної заміни оригіналу. Ж. Бодріяр часто асоціює цей період з початком промислової революції і поширення масового виробництва. З грошово-кредитної позиції цей процес можна пов'язувати із підйомом сучасної світової фінансової системи. На наступному етапі відбувається розрив між моделлю і реальністю, тобто заміщення останньої віртуальним. Саме цей етап і пов'язаний із настанням епохи постмодернізму в економіці й зокрема у сфері фінансів. Формується система, у якій відбувається торгівля абстрактними цифрами, за якими далеко не завжди існує хоч якось економічна реальність: гроші без еквіваленту, кредити без грошей, а далі «глухий кут» – кредитна криза. Поширена перед кризою практика видачі фінансовими інститутами позик часто не мала реального підкріплення ані потоками майбутніх доходів, ані майна. Саме тому й сформувалася і луснула так звана фінансово-кредитна бульбашка. Власне для того, щоб не перейти до наступного етапу світової фінансової кризи у вигляді формування так званих «чистих симулякрів» Бодріяра, де ринок не матиме взагалі ніякого відношення до будь-якої реальності, необхідно здійснювати заходи щодо «заземлення» фінансової діяльності. Йдеться не тільки про забезпечення фінансів реальною вартістю, але й про територіальну ув'язку фінансових потоків до систем, у яких вони генеруються, а не тільки перерозподіляються. Тому, розробляючи механізми управління економікою різних територіальних систем, у тому числі й регіонів, необхідно враховувати часто симуляційний характер фінансів та застосовувати адекватний фінансовий інструментарій їх ув'язки з територіальними активами та відтворювальними процесами, який має орієнтуватися на управління дохідністю, ліквідністю та ризиковістю територіальної економіки.

Для того, щоб бути успішним у фінансовій економіці, необхідно розуміти її закономірності, уміти користуватися адекватними фінансовими механізмами та бути включеним у сучасну світову фінансову архітектуру, чи, як зазначають деякі автори, – архітектоніку. Зокрема, відзначається певна змістовна відмінність між зазначеними термінами – фінансова архітектура – характер, стиль будови фінансової системи, а фінансова архітектоніка – гармонійне сполучення частин фінансової системи у єдине ціле [8].

Фактично фінансова архітектоніка розкривається через інституції та інфраструктуру (рис. 1). Структурні складові інфраструктури глобальної фінансової архітектоніки охоплюють

міжнародні фінансові організації, клуби кредиторів, потужні фінансові корпоративні структури: ТНК, банки, страхові компанії, інвестиційні фонди, аудиторські фірми, фондові та валютні біржі.

Інституційна складова повинна забезпечувати контрольну та наглядову функцію за ув'язаністю фінансової складової із соціально-економічними та людськими проблемами. По суті, інституційний аспект фінансової архітектоніки повинен відображати існуючий стан і задавати напрями формуванню взаємозв'язків між економічними та суто фінансовими елементами.



Рис. 1. Структурна схема побудови сучасної фінансової архітектоніки

Очевидно, що сформована у докризовий період фінансова архітектоніка виявилася недосконалою. І хоча її не можна вважати основною причиною виникнення кризи, проте більш досконалі інституційні межі можуть сприяти виходу із кризи, зокрема за рахунок створення ефективної системи нагляду, контролю та управління системними ризиками.

Оскільки визначальною ціллю світової фінансової системи на даному етапі є досягнення фінансової стійкості, то ключовими елементами сучасної світової архітектури стають інституції контролю, регулювання та управління системними ризиками. Водночас вони сприяють досягненню і таких цілей, як захист ринку, прав споживачів, упередження фінансових махінацій і зловживань та ін. Слід зазначити, що світова фінансова архітектура не є однотипною і диференціюється у різних економічних реаліях. Зокрема у США, ЄС та країнах Азії вона принципово відрізнятиметься.

В умовах націленості на подолання наслідків і причин кризи формується порядок денний щодо поступового переходу від глобального до національного розв'язання ряду фінансових проблем. Разом з тим наразі національні можливості впливу на діяльність ключових суб'єктів

фінансової економіки, зокрема ТНК, системно важливих фінансових інститутів та ринків є обмеженими, що обумовлює необхідність нової глобальної архітектоніки, націленої на міжнародну координацію при забезпеченні стійкості. Слід зазначити, що остання, у кінцевому підсумку, формується на місцевому рівні за умови реалізації правильних рішень у національному контексті. Відповідно країни повинні використовувати глобальну політичну динаміку для того, щоб національні механізми нагляду і регулювання були адекватними.

Ще однією важливою складовою фінансової архітектоніки є її інфраструктура, яка забезпечує вихід територіальних економічних систем у так званий фінансовий простір. Фінансова інфраструктура являє собою набір інститутів, які забезпечують ефективне функціонування фінансових посередників [9]. Проте крім посередницької складової фінансової інфраструктури, на нашу думку, слід виділяти і такі складові, як торговельна, облікова, організаційна та ін. Важливими елементами такої інфраструктури є нормативно-правова база для операцій фінансового сектору, платіжна система, фінансові ринки, бюро кредитної інформації та реєстри застави.

Таким чином, у сучасних умовах національні економіки тісно взаємопов'язані не тільки через торгівлю, міграцію населення та технології, але й через фінанси та інвестиції, що обумовило залежність територіального розвитку від позиції територіальних економічних систем у міжнародних фінансових відносинах. Практика свідчить, що країни, які не володіють належним інструментарієм і можливостями у таких відносинах, тобто відсторонені від світових фінансів, стають проміжними ланками відтворення капіталу, управління яким здійснюється у інтересах більш розвинених систем. Процес відсторонення від фінансів завдає значної економічної і соціальної шкоди відстороненим від фінансової інфраструктури громадам.

Фінансова лібералізація і дерегулювання для країн із слаборозвиненою фінансовою архітектонікою несе ряд проблем та загроз різної часової перспективи, зокрема часто формуються диспропорції між фінансуванням коротко- та довгострокових цілей економічного розвитку у сторону спекулятивної складової, зростає рівень ризиковості у фінансовій сфері та ін.

Для забезпечення ефективного функціонування економіки на національному та субнаціональному рівнях важливо сформувати адекватний інструментарій управління, здатний ураховувати закономірності фінансової економіки та використовувати її специфіку для розвитку конкретної територіальної системи. Повинна формуватися відповідна національна і регіональна фінансова архітектоніка, яка б, з одного боку, розширювала можливості для залучення доступних фінансових ресурсів у конкретні процеси територіального відтворення шляхом виходу на різні рівні фінансових ринків, з іншого – забезпечувала контроль і прив'язку фінансових процесів до реальної місцевої економіки. Для забезпечення розвитку останньої важливо залучати різномасштабний капітал, проте слід сформувати надійні інституційні рамки для його «заземлення» при збереженні взаємоінтеграції різномасштабних відтворювальних процесів. Йдеться про захист дрібного та середнього капіталу від поглинання і руйнації великим, який є надзвичайно мобільним і екстериторіальним, що породжує значні ризики руйнування чи занепаду місцевої економіки після його виходу. Великий капітал часто проводить географічно дискримінаційну політику у бажанні отримати доходи. Тому важливо забезпечити умови формування і витрачання фінансових ресурсів у регіоні, що дозволить замкнути відтворювальні цикли у регіоні. Такі схеми підтримують формування місцевої

зайнятості, створення механізмів «заземлення» коштів, роблять фінанси знову локальними [10, с. 241].

Фінансова економіка є сучасною формою розвитку, яка є своєрідним проявом постмодернізму у господарському житті. Щоб бути у ній успішним, необхідно функціонувати за її правилами та орієнтуватися на її домінанти, якими є дохідність, ліквідність та ризиковість. Інструментарій управління у таких умовах повинен охоплювати фінансизацію господарських відносин і стосуватися не стільки конкретних об'єктів, скільки процесів і властивостей, які формуються навколо об'єкта – його вартість, здатність генерувати капітал, капіталізація та ін. Територіальний розвиток в умовах фінансової економіки може розгортатися шляхом входження територіальних суб'єктів у різномасштабні фінансові відносини, а територіальних активів – у фінансовий оборот із належним захистом від різних видів ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Экономическая теория на пороге XXI века — 4: Финансовая экономика / под ред. Ю. М. Осипова, В. Г. Белолипецкого, Е. С. Зотовой. – М.: Юристъ, 2001. – 704 с.

2. Сталий розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього: [монографія] / М. А. Хвесик, І. К. Бистряков, Л. В. Левковська, В. В. Пилипів; за ред. акад. НААН України М. А. Хвесика. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 431 с.

3. Мацкуляк И. Д. Финансовое регулирование воспроизводства капитала / И. Д. Мацкуляк, И. В. Черняева // Финансовая экономика. – 2009. – № 1. – С. 7–28.

4. Ільїн В. В. Фінансова економіка як регулятор глобального розвитку / В.В. Ільїн // Матеріали V Міжнародних філософсько-економічних читань [Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей], (Львів, 28–29 травня 2012 року) / редколегія, відп. секретар З. С. Скринник. – Львів, 2012. – С. 47–52.

5. Смирнов А. Д. Кредитный «пузирь» и перколация финансового рынка / А. Д. Смирнов // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 4–31.

6. Lanchester J. Melting into Air: Before the financial system went bust, it went postmodern / John Lanchester // The New Yorker. - http://www.newyorker.com/magazine/2008/11/10/melting-into-air

7. Бодрійар Ж. Симулякри і симуляція / Ж. Бодрійар. – Основи, 2004. – 230 с.

8. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.

9. Financial Infrastructure [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Industry_EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Industries/Financial+Markets/Financial+Infrastructure/

10. Tickell A. Finance and Localities // Oxford handbook of economic geography, 2000. – Oxford University Press. – P. 230–247.

Стаття надійшла до редакції 24 червня 2014 р.

УДК 004.413:338.5

І. Г. Кожевніков,
Національний університет ДПС України

МЕТОДИ І МОДЕЛІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ СТВОРЕННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ОСНОВІ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ТОЧОК

У статті розглядаються основні методи та моделі реалізації методології функціональних точок, оцінюються перспективи їх практичного використання. У роботі проведено огляд і досліджено літературні джерела з даної тематики, запропоновано схему для отримання більш точної оцінки вартості розробки ІТ-проектів.

В статье рассматриваются основные методы и модели реализации методологии функциональных точек, оцениваются перспективы их практического использования. В работе проведен обзор и исследовано литературные источники по данной тематике, предложена схема для получения более точной оценки стоимости разработки IT-проектов.

The article considers the basic methods and models of implementation of function points methodology, are estimated prospects for their practical use. The paper reviewed and analyzed literature on the subject, proposed a scheme to obtain a more accurate valuation of the IT-project development.

Ключові слова: *функціональні точки, оцінка вартості, програмний продукт, моделі, методи, програмна реалізація, ІТ-технології.*

Тенденція збільшення ринку програмного забезпечення значно зросла за останні кілька років. Це, в першу чергу, пов'язано з глобалізацією сфери застосування комп'ютерної техніки. Сутність даної сфери заснована на досить швидкому наповненні і постійному впровадженні інновацій щодо програмних продуктів різної складності та спрямованості.

Незважаючи на значні інноваційні успіхи у схемі ІТ-технологій, український ринок програмного забезпечення відрізняється досить низьким рівнем програмних рішень, оскільки при всьому масштабі розвитку немає гарантії своєчасного завершення розробки інформаційних систем. На підставі цього прямо пропорційно збільшуються планові витрати на проект.

Коли йдеться про глобальні проекти та суми на їх розробку, тут необхідність знизити ризик неуспішного завершення проекту виходить на перше місце.

Комплікаційна множина програмних продуктів у більшості випадків визначає багатосторонність методів розробки, а тим самим і необхідність глибокої легалізації механізмів

© *Кожевніков І. Г., 2014*

проектування, з повною вартісною оцінкою всіх етапів проекту. Даний факт особливо актуальний в умовах сьогодення.

Оцінка вартості розробки програмного забезпечення досить складний і трудомісткий процес, хоча і є повністю виправданим за підсумком. Модель оцінки вартості розробки застосовується, в першу чергу, в разі необхідності виявлення доцільності інвестування розробки програмного продукту, так само при необхідності моніторингу бюджету або ж при виявленні частки ризику, пов'язаного з розробкою програмного продукту (проекту, системи). Безпосередньо для поліпшення стратегії управління розробкою програмних продуктів всередині IT-підприємства оцінка вартості розробки присутня і має вплив на поетапне визначення основних пріоритетів розробки.

На сьогодні налічується величезна кількість гетерогенних моделей оцінки вартості розробки програмного забезпечення. При цьому конкретики щодо методів реалізації тієї чи іншої моделі вкрай недостатньо, що, в свою чергу, негативно впливає на застосування методик на практиці, що й послужило вибором напряму дослідження.

Аналіз досліджень та публікації. Фундаментальні розробки у сфері програмної інженерії відносять до університетів США і Європи, вченими Заходу проводяться дослідження у сфері вартісної оцінки розробки програмного забезпечення. Основоположниками даного напряму прийнято вважати А. Альбрехта [1], Б. Боема [2, 3], які запропонували перші моделі такої оцінки.

Ґрунтуючись на сучасних дослідженнях, необхідно зазначити, що проблемам моделювання та проектування програмних систем присвячено значну кількість робіт зарубіжних вчених: Kim Johnson [4], D. Longstreet [5], J. Heires, T. Doing [6] та ін. З вітчизняних вчених слід відзначити роботи таких науковців, як Ю. Н. Василенко [7, 8], Д. В.Баценко [8, 9], Ю. В.Щебетин [10], В. В. Колдовський [11].

Однак важливим фактом є те, що на сьогодні досить мало уваги приділяється опрацюванню методик оцінки вартості створення програмного забезпечення з точки зору методів реалізації, а зокрема методики підрахунку функціональних точок.

Необхідно провести дослідження оцінки вартості створення програмного забезпечення на основі функціональних точок. Описати основні методи та моделі реалізації методології функціональних точок для оцінювання вартості створення програмного забезпечення, оцінити перспективи їх практичного використання.

У зв'язку з відсутністю інформації, фахівців і, власне, засобів моделі і методи оцінки вартості розробки програмного забезпечення майже не використовуються на території України. Хоча необхідно зазначити, що рівень їх розвитку досяг межі практичного застосування.

На сьогодні при оцінці вартості розробки програмного забезпечення прийнято говорити про дві одиниці розміру, це LineofCode(LOC) або рядок коду і FunctionPoint (FP) – функціональна точка. Про методи і моделі реалізації останньої і буде йтися в даній роботі, оскільки це більш пізнє поняття одиниці розміру, яке було представлено як альтернативне рішення LOC [1].

У середині 70-х років A.J. Albrecht розробив методику для оцінки вартості розробки програмного забезпечення, яку іменував FunctionPoint. Дана розробка була реалізована для компанії IBM. Ближче до кінця 80-х подальше вдосконалення методики, а також її просування на ринок високих технологій здійснює InternationalFunctionPointUserGroup (IFPUG).

У своїй основі FP містить теорію розмежування взаємодії, яка представляє програмний продукт як набір класів і компонентів, пов'язаних за форматом і типом логічних операцій. Процес поділу ґрунтується на тому, що кожен програмний продукт має внутрішню і зовнішню сфери, які, в свою чергу, засновані на взаємодії компонентів програми та взаємодії з іншими додатками відповідно.

IFPUG розробили стандарт [12], в якому зазначаються п'ять основних функцій: InternalLogicalFile (ILF), ExternalInterfaceFile (EIF), ExternalInput (EI), ExternalOutput (EO). При описі даних використовується термін «файл», під яким розуміється пов'язана група даних незалежно від типу, подання та фізичної реалізації, функції даних та функції транзакцій. До функцій даних належать:

– внутрішні логічні файли (ILF) – це внутрішні дані додатка, які логічно пов'язані, будь-яку послідовність даних, які генеруються, використовуються або підтримуються додатком, можна розглядати як логічний файл;

– зовнішні інтерфейсні файли (EIF) – файли, які підтримуються іншими додатками, при цьому зміна цих даних не передбачається;

– зовнішні входи (EI) – будь-які операції, що пов'язані зі зміною внутрішніх даних;

– зовнішні виходи (EO) – транзакції, за допомогою яких дані передаються за межі програми;

– зовнішні запити (EQ) – транзакції, які дозволяють виводити певні дані по запиту на підставі певних параметрів.

Кожна функція класифікується відповідно до її відносної функціональної складності. Виділяють три основні рівні складності: низький, середній і високий.

При виконанні будь-якого процесу рівень складності визначається за кількістю файлів і кількістю типів елементів, які беруть участь у процесі.

Після чого відбувається підрахунок нескорегованих функціональних точок UnadjustedFunctionPoint (UFP) за відповідною формулою [2]:

$$UFR = \sum_{i=1}^{5} \sum_{j=1}^{3} N_{ij} W_{ij}, \quad (1)$$

де i – один з п'яти типів функціональних точок, j – один із трьох рівнів складності, N_{ij} і W_{ij} – це кількість екземплярів класу і складності j і його вагове значення відповідно.

Отриманий результат піддається коригуванню на підставі регулюючого фактора вартості ValueAdjustmentFactor (VAF) [5], який включає чотирнадцять основних параметрів системи GeneralSystemCharacteristic (GSC), що показують можливість повторного використання коду, продуктивність, можливість розподіленої обробки та інші властивості додатка [1]. Кожному певному параметру присвоюється значення від 0 до 5.

Наступним етапом після визначення всіх параметрів системи і присвоєння їм значень розраховується фактор регулювання вартості розробки програмного забезпечення за такою формулою [5]:

$$VAF = 0,65 + \left[\frac{\sum_{i=1}^{14} C_i}{100} \right], \quad (2)$$

де C_i – ступінь впливу i-ого параметру.

У підсумку обчислюється кількість повних функціональних точок [5]:

$$FP = UFR + VAF. \quad (3)$$

Наведена методика призвела до появи різних модифікацій, які базуються на показнику FP. Серед них варто відзначити:

– об'єктно-орієнтовані точки, які є варіантом FP, що найкраще пристосовані для об'єктно-орієнотованих технологій;

– тривимірні функціональні точки, які реалізують ідею, що складність у системі можна уявити у трьох вимірах: дані, функції та контроль.

Задля реалізації оцінки вартості створення програмного забезпечення використовуються певні методи та моделі, їх загальну класифікацію наведено на рис. 1.

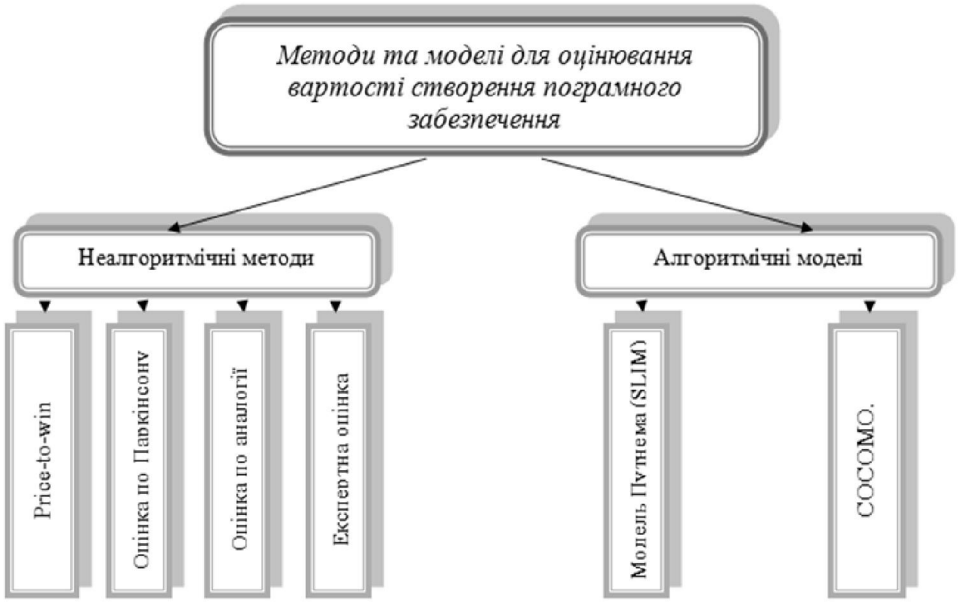


Рис. 1. Класифікація методів та моделей оцінки вартості програмного забезпечення

Джерело: розроблено автором за даними [1, 5].

Основною відмінністю між методами і моделями є той факт, що при реалізації методів використовуються схеми і принципи, а при реалізації моделей – математичні формули.

Сутність Price-to-win – ціна встановлюється замовником, незважаючи на суму необхідних витрат на створення програмного забезпечення.

Оцінка за Паркінсоном базується на часі, головним принципом є теорія про те, що для того, щоб підвищити продуктивність праці розробника, необхідно зменшити час, відведений на розробку [2].

Щодо інновацій та застосування новітніх технологій у розробці програмного забезпечення для оцінки застосовується метод експертної оцінки, тобто оцінка вартості здійснюється за допомогою групи експертів, кожен з яких висловлює свою аргументовану думку (дає свою оцінку). При опитуванні експертів використовується Дельфійська методика, орієнтована на

приведення експертів до консенсусу [2]. Далі шляхом узгодження виводиться загальна оцінка по проекту.

Одним із різновидів експертної оцінки виступає оцінка за аналогією, її особливість полягає у відборі та аналізі вже завершених проектів, схожих за принципом роботи та будовою. На початку даного дослідження система, що піддається розробці, вивчається для виявлення всіх сторін її проектного аналізу. Потім йде застосування експертної оцінки, яка дозволяє відокремити певний набір характеристик, за якими і будуть порівнюватися проекти. Далі підбір аналогічних проектів. Для відбору проектів у більшості випадків використовують метод вимірювання Евклідової відстані у n-мірному просторі, при якому кожній характеристиці присвоюється значення ваги, значимість характеристики для проекту.

Проекти та їх характеристики відображаються у n-вимірному просторі, як точки, після чого обчислюється Евклідова відстань між відповідними точками [6]:

$$d(a,b) = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (a_i - b_i)^2}, \quad (4)$$

де a і b – точки у просторі.

Таким чином, важливо зазначити той факт, що у найбільш схожих проектах Евклідова відстань буде найменшою. Заключним етапом, безпосередньо, є порівняння і вивід оцінки вартості розробки.

За своєю природою моделі оцінки вартості розробки програмного забезпечення можна розділити за типом використовуваних функцій (лінійні, мультиплікативні, степеневі) і використанням історичних даних (емпіричні, аналітичні).

На сьогодні найбільш поширеними і достатньо вивченими є моделі Путнема (степенева, аналітична) і COCOMO (степенева, емпірична).

Перша застосовується для створення великих проектів складністю понад 75 тисяч рядків програмного коду. Її концепція передбачає наявність графіків функції, що показує розподіл робочої сили за часом. Загальний вигляд подібної функції задається рівнянням виду:

$$v = v_0 \times \left(1 - e^{\frac{-t^2}{2t_p^2}}\right), \quad (5)$$

де v – отримане значення, t – час, $v_0 it_p$ – параметри, що визначають функцію.

Слід зазначити, що дана модель у первинному своєму вигляді (4) була розроблена для проектів, абсолютно не пов'язаних із програмуванням і вкрай не підходила для використання при оцінці вартості розробки програмного забезпечення, оскільки програмні проекти у своїй більшості вимагають індивідуального підходу до розподілу та використання часу на розробку.

У подальшому Путнем удосконалив свою методику і вивів рівняння моделі безпосередньо для оцінки розробки програмного забезпечення у вигляді:

$$Size = C \times E^{\frac{1}{3}} \times t^{\frac{4}{3}}, \quad (6)$$

де Size – розмір коду у LOC, C – технологічний фактор, E – загальна вартість проекту у людино-роках, t – очікуваний час реалізації проекту.

Як видно, даний метод оцінки підходить для LOC. Щодо функціональних точок, то тут найбільш актуальним є сімейство моделей COCOMO і COCOMO II.

Наприкінці 80-х років минулого сторіччя на основі бази даних про проекти консалтингової фірми TRW було створено сімейство моделей COCOMO [3].

Дана група моделей має в своєму складі три окремі моделі, які засновані на можливості використання у трьох фазах життєвого циклу програмного забезпечення.

Перша – це базова модель, іменована Basic. Дана модель застосовується на початковому етапі проектування для розробки специфікацій проекту.

Друга – розширена – Intermediate. Застосовується після визначення вимог до програмного забезпечення.

Третя – поглиблена – Advanced. Застосовується після закінчення розробки програмного забезпечення.

Рівняння описаних трьох моделей можна представити у вигляді:

$$E = a \times S^b \times EAF, \tag{7}$$

де E – трудомісткість (у людино-місяцях), S – розмір коду (у LOC), EAF – регулюючий фактор витрат (EffortAdjustmentFactor),a і b – параметри, які залежать від характеру додатка.

Розвиток базової моделі COCOMO стало сімейством моделей COCOMO II. Зазначене сімейство включає три моделі – ApplicationCompositionModel (ACM) для оцінки інтерфейсу користування, продуктивності та взаємодії з системою, EarlyDesignModel (EDM) застосовується для приблизних оцінок проекту і PostArchitectureModel (PAM) для загальної оцінки вартості проекту на завершальному етапі проектування.

Якщо припустити, що на початковому етапі (ACM) у проекті буде використано r% об'єктів з раніше створених проектів, кількість нових об'єктних точок у проекті NOP можна розрахувати за формулою:

$$NOP = OP \times \frac{100 - r}{100}, \tag{8}$$

де r – це кількість використаних об'єктів.

У свою чергу, витрати можна вивести з формули:

$$E = \frac{NOP}{PROD}, \tag{9}$$

де E – трудомісткість у людино-місяцях, PROD – це рівень продуктивності у вигляді табличного значення [4].

На другому етапі (EDM) використовується неприведена функціональна точка UFP, яка переводиться у LOC.

Рівняння має вигляд:

$$E = a \times LOC \times EAF, \tag{10}$$

де a – константа 2.45, EAF – регулюючий фактор витрат.

Третій етап (PAM) застосовується після закінчення проектування. На даному етапі є можливість використання як функціональних точок, так і рядків коду. Дана модель у своєму складі використовує 17 факторів вартості та 5 факторів, що визначають масштаб проекту. Вона визначається, виходячи з формули:

$$E = a \times LOC^b \times EAF, \tag{11}$$

де a – константа, яка дорівнює 2.55, b – визначається за формулою:

$$b = 1{,}01 + 0{,}01 \times \sum W_i , \quad (12)$$

деW_i – це значення властивостей проекту.

Таким чином, якщо розробник не має власну базу даних щодо трудовитрат на функціональну точку, для більш точної оцінки вартості та часу розробки доцільно використовувати комбінацію моделей FPA та COCOMOII за наступною комбінованою схемою:



Рис. 2. Комбінована схема оцінки вартості програмного забезпечення

Джерело: розроблено автором.

Сьогодні виходячи з масштабів впровадження IT-технологій у різні сфери життя людини, ринок програмних продуктів суттєво зростає. Безліч додатків на етапі проектування вимагає оцінки вартості розробки. Визначено, що більш практичною одиницею розміру програмного забезпечення на сьогодні є функціональні точки, оскільки оцінка визначається тільки на функціональних вимогах до проекту. Також варто відзначити як перевагу достатню гнучкість методу FPA. Однак слід зазначити, що існують додатки, в яких використання стандартних функціональних точок не є ефективним. До таких слід віднести: управління процесом у реальному часі, математичні обчислення, симуляцію, системні програми, інженерні додатки, вбудовані системи тощо. Значною перевагою для використання методів, побудованих на функціональних точках, є власна база проектів, при цьому існуючі дані переведення FP у LOC потребують постійного уточнення. Також, виходячи з того, що в даний момент на території України бракує фахівців-практиків, які проводять вартісну оцінку розробки програмного забезпечення, подальші дослідження в даній сфері є актуальними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Albrecht A. J., Gaffney J. E. Software function, source lines of code, and development effort prediction: a software science validation //Software Engineering, IEEE Transactions on. – 1983. – №. 6. – C. 639–648.

2. Boehm B. W. et al. Software engineering economics. – Englewood Cliffs (NJ) : Prentice-hall, 1981. – T. 197.

3. Boehm B. W. The COCOMO 2.0 Software Cost Estimation Model //American Programmer. – 2000. – 586 p.

4. Johnson K. Software cost estimation: metrics and models //Department of Computer Science, University of Calgary. – 1998. – 115 p.

5. Longstreet D. Function points analysis training course //SoftwareMetrics. com, October. – 2004. – 280 p.

6. Heires J., Doing T. More with Less: SLIM-Estimate 5.0 Product Review //QSM Software– 2002. – 46 p.

7. Василенко Ю. Н. Алгоритмические методы оценки программного обеспечения / Ю. Н. Василенко: матеріали конференції [«Інженерія программного забезпечення»]. – 2005. – С. 42–51.

8. Методы и средства оценки стоимости программного обеспечения / [Сидоров Н. А. и др.] // Збірка наукових праць [Проблеми системного підходу в економіці]. – НАУ, 2004. – №. 7-С. – С. 113–118.

9. Баценко Д. В. Классификация параметров стоимости модели постархитектуры / Д. В. Баценко // Матеріали конференції [Інженерія програмного забезпечення]. – 2005. – С. 51–56.

10. Щебетин Ю. В. Методика анализа функциональных точек программного обеспечения / Ю. В. Щебетин // Мат. конф. [Інженерія программного забезпечення]. – 2005. – С. 56–62.

11. Колдовський В. В. Підходи до оцінки економічних показників програмних проектів на основі функціональних точок та їх похідних [Електронний ресурс] / В. В. Колдовський// Ефективнаекономіка. – 2011. – № 6. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=606.

12. ISO IEC 20926: Software Engineering-IFPUG 4.1 Unadjusted Functional Size Measurement Method-Counting Practices Manual // International Organization for Standardization, Geneva, Switzerland. – 2003. – 430 p.

Стаття надійшла до редакції 10 червня 2014 р.

УДК 330.131.7:336.77

В. М. Семко,
Національний університет ДПС України

ІНФОРМАЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНА СИСТЕМА ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ КРЕДИТНИХ РІШЕНЬ ПРИ МІЖБАНКІВСЬКОМУ КРЕДИТУВАННІ

Розглянуто сутність інформаційно-організаційної системи підтримки прийняття кредитних рішень при міжбанківському кредитуванні. Визначено особливості та функції рівнів організаційної системи при міжбанківському кредитуванні та управлінні банківською установою в цілому.

Рассмотрена сущность информационно-организационной системы поддержки принятия кредитных решений при межбанковском кредитовании. Определены особенности и функции уровней организационной системы при межбанковском кредитовании и управлении банковским учреждением в целом.

The essence of organizational information systems support credit decisions in the interbank lending. The features and functions of organizational levels of the system when the interbank lending and managing banking institution as a whole.

Ключові слова: *інформаційно-організаційна система, ризик-менеджмент, функціональні підрозділи, міжбанківське кредитування, кредитні рішення.*

У сучасних умовах функціонування банків України, які мають значний рівень невизначеності, підвищується необхідність адекватного та оперативного реагування на внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на діяльність банків на ринку міжбанківського кредитування. Це вимагає вдосконалення організаційного й інформаційного забезпечення даного процесу, у тому числі формування якісної інформаційно-організаційної системи підтримки прийняття кредитних рішень, яка має дозволяти в оперативному режимі здійснювати аналіз і оцінку кредитного ризику, пов'язаного з операціями міжбанківського кредитування, та управляти ключовими параметрами моделі оцінки кредитоспроможності залежно від впливу на рівень кредитного ризику банків-позичальників зовнішніх та внутрішніх факторів, поточного рівня проблемної заборгованості в розрізі окремих банків-позичальників, кредитних продуктів, поколінь кредитів тощо.

Дослідження сутності організаційної та інформаційної системи прийняття кредитних рішень при міжбанківському кредитуванні наразі є неповним і потребує подальшого роз'яснення та уточнення.

© Семко В. М., 2014

Метою статті є висвітлення особливостей та значення організаційно-інформаційної системи підтримки прийняття кредитних рішень при міжбанківському кредитуванні.

За результатами проведеного дослідження інформаційно-організаційну систему підтримки прийняття кредитних рішень при міжбанківському кредитуванні пропонуємо визначати як сукупність суб'єктів, які користуються результатами оцінки кредитоспроможності банків-позичальників, та тих, хто безпосередньо її здійснює, структурованих відповідно до їх компетенцій та повноважень на органи стратегічного і оперативного управління, субординаційних взаємодій між ними, що реалізуються шляхом передачі відповідних управлінських імпульсів за інформаційними каналами.

Організаційна система підтримки прийняття кредитних рішень при міжбанківському кредитуванні не існує відокремлено від системи управління банком та організації кредитного процесу в цьому, тому зазначені субординаційні взаємодії ґрунтуються на наявній у ньому організаційно-управлінській структурі, яка є підґрунтям для визначення суб'єктів, що беруть участь в оцінці кредитоспроможності банків-позичальників.

За результатами дослідження вважаємо, що організаційна система підтримки прийняття кредитних рішень при міжбанківському кредитуванні має включати два рівні: рівень загального управління банком, на якому визначаються цілі діяльності банку на ринку міжбанківського кредитування та стратегії їх досягнення і рівень безпосередньої організації міжбанківського кредитування, на якому здійснюється оцінка кредитоспроможності банку-позичальника у взаємозв'язку з організацією ризик-менеджменту.

Остаточну відповідальність за встановлення цілей у сфері управління міжбанківським кредитуванням та контролем за їх досягненням несе рада банку (спостережна рада). Вона не бере безпосередньої участі в організації міжбанківського кредитування та оцінці кредитоспроможності банків-позичальників, але виконує ряд важливих функцій, які, в кінцевому підсумку, забезпечать досягнення цілей банку на міжбанківському кредитному ринку, зокрема:

– визначає основні засади організаційної структури банку, що мають визначальний вплив на організаційну систему підтримки прийняття кредитних рішень при міжбанківському кредитуванні;

– визначає та затверджує кредитну політику, у тому числі в частині міжбанківського кредитування;

– визначає та затверджує концепцію управління кредитними ризиками в банку, здійснює періодичний моніторинг адекватності системи управління ними. У контексті даної функції вирішується та формалізується функція оцінки кредитоспроможності банків-позичальників;

– забезпечує в організаційній структурі банку відокремлення системи управління ризиками міжбанківського кредитування від системи його внутрішнього контролю та аудиту;

– забезпечує наявність необхідних заходів адміністративного та іншого контролю, які гарантували б виконання підрозділами ризик-менеджменту та внутрішнього аудиту своїх завдань неупереджено та незалежно один від одного;

– приймає рішення про надання міжбанківських кредитів у разі, якщо їх розмір відповідає критеріям значних правочинів (ринкова вартість угоди перевищує встановлену власниками граничну суму).

Для покращання виконання належних функцій при раді банку може створюватися ряд комітетів, які займаються окремими питаннями її діяльності, що дозволяє значно збільшити ефективність її роботи. Зокрема, відповідно до світового досвіду, доцільним є створення:

– комітету з аудиту, що має забезпечити наявність та високу якість політик і процедур внутрішнього контролю міжбанківських кредитних операцій;

– комітету з ризиків, функціями якого є: управління ризиками операцій міжбанківського кредитування з урахуванням стану операційного середовища функціонування банків-позичальників, беручи до уваги поточні та перспективні загрози, що генеруються ним, та впливають на рівень їх кредитоспроможності; проектування та експлуатацію систем управління ризиками міжбанківського кредитування та їх внутрішнього контролю.

Правління банку здійснює безпосередню організацію та реалізацію процесу міжбанківського кредитування і процесу його ризик-менеджменту, тобто забезпечення виявлення (ідентифікації) факторів, що чинять вплив на ризики міжбанківського кредитування, їх оцінки (квантифікації) шляхом визначення кредитоспроможності банків-позичальників, контролю та моніторингу ризиків, ураховуючи взаємозв'язок між факторами операційного середовища та рівнем кредитоспроможності банків-позичальників.

Частину функцій правління для забезпечення прийняття управлінських рішень, адекватних поточній ситуації, та контролю за їх виконанням у банках передають спеціально створеним профільним комітетам та комісіям.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [2] банки зобов'язані з метою управління ризиками утворити постійно діючі комітети, зокрема: кредитний та з питань управління активами та пасивами.

Кредитний комітет несе загальну відповідальність за розробку стратегії управління міжбанківським кредитуванням та впровадження принципів, структури, політики та лімітів, що обмежують рівень ризиків, пов'язаних з ним.

Комітет з управління активами та пасивами (далі – КУАП) створюється з метою забезпечення довгострокового ефективного функціонування банку через підтримку оптимального співвідношення структури активів та пасивів, прибутку та прийнятного рівня ризиків, що генеруються зовнішнім і внутрішнім середовищами.

Кредитний комітет має з визначеною періодичністю інформувати КУАП про перспективи розвитку міжбанківського кредитування, заходи, вжиті ним щодо зниження ризиків, пов'язаних з міжбанківськими кредитними операціями, та підвищення їх ефективності.

Важливу роль у прийнятті кредитних рішень щодо міжбанківського кредитування відіграє підрозділ ризик-менеджменту банку. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» він «… має відповідати за впровадження внутрішніх положень та процедур управління ризиками відповідно до визначених радою банку стратегії та політики управління ризиками. … бути підзвітний раді банку та відокремлений від підрозділу внутрішнього аудиту, підрозділів, що здійснюють операції, та підрозділів, що реєструють операції» [2].

До функцій підрозділу з ризик-менеджменту в сфері прийняття кредитних рішень щодо міжбанківського кредитування належать:

– розробка та подання на затвердження правління методики оцінки кредитоспроможності банків-позичальників;

– безпосередня оцінка фінансового стану банка-позичальника з метою визначення рівня його кредитоспроможності з урахуванням поточного стану обслуговування ним кредитної

заборгованості до укладання договору про здійснення кредитної операції, з визначеною періодичністю протягом строку дії кредитної угоди;

– розробка та постійна актуалізація інформаційного забезпечення оцінки кредитоспроможності банків-позичальників, ведення інформаційних баз даних;

– ідентифікація та моніторинг порушення портфельних та індивідуальних лімітів за операціями міжбанківського кредитування.

Важливу роль у прийнятті кредитних рішень у сфері міжбанківського кредитування відіграє казначейство банку, оскільки саме в його компетенції організація роботи щодо проведення операцій на міжбанківському кредитному ринку, формування високоякісного портфеля міжбанківських кредитів у національній, іноземній валютах та банківських металах. Для цього казначейство банку:

– надає пропозиції підрозділу ризик-менеджменту щодо потенційних банків-позичальників;

– готує кредитні міжбанківські угоди, угоди застави, відпрацьовує їх з іншими структурними підрозділами банку (юридичним відділом, службою безпеки), контролює завершення їх підписання до здійснення операцій; здійснює супроводження угод по заставі;

– за попереднім погодженням із підрозділом ризик-менеджменту у разі можливого перевищення встановлених лімітів на міжбанківські кредитні операції з метою більш ефективного використання ресурсів готує проекти постанов правління банку на разове встановлення лімітів з банками-позичальниками [5].

Функціонально виконання охарактеризованих вище завдань залежить від того, яку внутрішню організаційну структуру має казначейство: чим більшим є обсяг діяльності банку на фінансових ринках і чим різноманітнішим є спектр операцій на них, тим більше спеціалізації буде у ній. У межах даного дослідження вважаємо, що в межах казначейства банку створено управління міжбанківських операцій та підрозділ, що забезпечує його діяльність.

Важливу роль в організаційній системі прийняття кредитних рішень у сфері міжбанківського кредитування відіграє управління міжбанківського бізнесу банку, що несе повну відповідальність за оперативне управління ризиками, пов'язаними з їх діяльністю, згідно зі встановленими рівнями толерантності та лімітів, а також за результати (як позитивні, так і негативні) від прийняття цих ризиків [5].

Крім охарактеризованих вище підрозділів, функції підтримки у прийнятті кредитних рішень у сфері міжбанківського кредитування виконують служба безпеки банку, юридичний відділ, бухгалтерія.

Процеси управління діяльністю банку на міжбанківському кредитному ринку, у тому числі ризиками, що з нею пов'язані, підлягають періодичному аудиту підрозділом внутрішнього аудиту, який перевіряє як достатність процедур у сфері управління міжбанківським кредитуванням, так і дотримання банком цих процедур.

Основними елементами ефективної організаційної системи підтримки прийняття кредитних рішень у сфері міжбанківського кредитування є:

– стабільність та оптимальність організаційної структури;

– достатня кваліфікація відповідальних виконавців та керівників структурних підрозділів;

– налагоджені вертикальні, горизонтальні і зовнішні комунікації та інформаційні потоки;

– регламентація основних видів діяльності;

– чіткий розподіл повноважень щодо прийняття рішень.

Важливими складовими підтримки прийняття кредитних рішень у сфері міжбанківського кредитування є системи інформаційного (забезпечення усіх рівнів управління інформацією, яка безпосередньо може впливати на прийняття рішень у сфері міжбанківського кредитування) та нормативного (сукупність нормативно-правових актів, що визначають заходи у сфері управління міжбанківським кредитуванням та оцінки кредитоспроможності банків-позичальників) забезпечення, без яких прийняття кредитного рішення стає неможливим.

Система підтримки прийняття кредитних рішень у сфері міжбанківського кредитування забезпечується:

– зовнішньою нормативною базою, що включає: Закон України «Про банки і банківську діяльність» [2], План рахунків бухгалтерського обліку банків України, затверджений постановою Правління Національного банку України від 17.06.2004 № 280 [1], Інструкцію про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджену постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368 [3], Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 № 23 [4], Положення міжнародних стандартів фінансової звітності та принципів і рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду;

– внутрішньою нормативною базою, що має включати: положення про органи управління, профільні комітети, структурні підрозділи, що беруть участь у міжбанківському кредитуванні та оцінці кредитоспроможності банків-позичальників; політики / положення / методики щодо управління ризиками міжбанківських кредитних операцій, оцінки кредитоспроможності банків-позичальників, встановлення лімітів за міжбанківськими кредитами; технологічні карти здійснення міжбанківських кредитних операцій; форми типових кредитних договорів.

Система інформаційного забезпечення являє собою сукупність цілеспрямовано відібраних інформаційних об'єктів, що характеризують банк-позичальник та рівень ризику, пов'язаного з його кредитуванням, поновлюваних на безперервній основі, необхідних для здійснення оцінки, аналізу та підготовки прийняття кредитних рішень у сфері міжбанківського кредитування.

Необхідною умовою у будь-якій технології оцінки кредитоспроможності банків-позичальників є наявність форм фінансової та статистичної звітності, склад якої кожним банком визначається індивідуально.

Додатковою інформацією, яка може бути врахована під час оцінки кредитоспроможності банку-резидента, є (за наявності) такі документи: звіт про найбільших (прямих та опосередкованих) учасників контрагентів банку (форма № 614); аудиторський висновок провідних аудиторських компаній світу; дані про формування резерву на можливі втрати за кредитними операціями (файл #30); дані про структуру активів та пасивів за строками до погашення (файл #11); установчі документи та ліцензії НБУ.

Інформаційним забезпеченням для оцінки кредитоспроможності банку нерезидента є: баланс та звіт про фінансові результати за останню звітну дату; аудиторський висновок за останній звітний рік; інформація засобів масової інформації про банк; інформація про встановлені рейтинги провідних міжнародних рейтинговий агентств (Fitch, Moody's, StandardPoor's).

Крім того, банком під час оцінки кредитоспроможності банку-позичальника можуть ураховуватися такі дані: кредитна історія (сукупність інформації про дисципліну виконання зобов'язань у минулому за раніше наданими та діючими кредитами, а також отримана

інформація з бюро кредитних історій); інформація щодо репутації на міжбанківському ринку, участі у судових та арбітражних справах, репутації засновників, зв'язків з іншими організаціями через участь у їх капіталі, наявності конфліктних і кримінальних ситуацій та інших аспектів діяльності.

Ця інформація розглядається з метою надати додаткову оцінку банку-позичальнику, у першу чергу, оцінку рівню репутаційного ризику, якості менеджменту та управлінських технологій.

Безпосередньо в банку формуються: заявка, яка містить обґрунтоване клопотання, у якому визначено суму кредиту, строк користування ним, сутність та обґрунтування заходу, що буде прокредитований, та інше; анкета позичальника, в якій відображається основна інформація про діяльність банку-позичальника. Кожна заявка підлягає детальному та всебічному аналізу для виявлення ступеня ризику, пов'язаного з видачею міжбанківського кредиту.

Банки обробляють інформаційні об'єкти відповідно до їх впливу на рівень кредитного ризику банку-позичальника з використанням розробленої моделі оцінки кредитоспроможності і, як результат, отримують кількісну та якісну оцінку її рівня та визначають кредитний рейтинг позичальника.

Узагальнивши зазначене вище, нами розроблено інформаційно-організаційну систему підтримки прийняття кредитних рішень при міжбанківському кредитуванні (рис. 1).

Отже, інформаційно-організаційну систему підтримки прийняття кредитних рішень при міжбанківському кредитуванні пропонуємо визначати як сукупність суб'єктів, які користуються результатами оцінки кредитоспроможності банків-позичальників, та тих, хто безпосередньо її здійснює, структурованих відповідно до їх компетенцій та повноважень на органи стратегічного і оперативного управління, субординаційних взаємодій між ними, що реалізуються шляхом передачі відповідних управлінських імпульсів за інформаційними каналами.

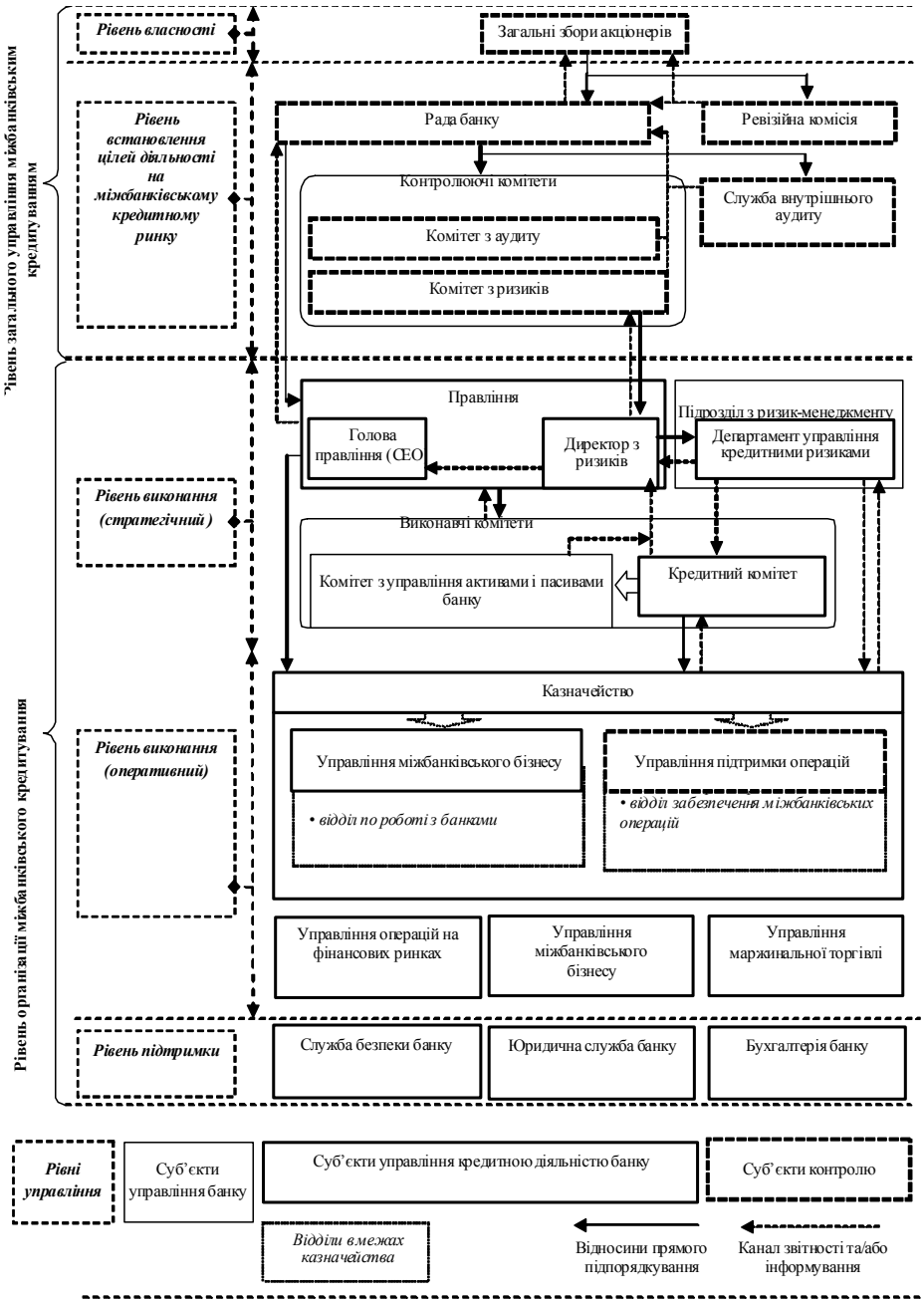


Рис. 1. Інформаційно-організаційна система підтримки прийняття кредитних рішень при міжбанківському кредитуванні [авторська розробка]

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. План рахунків бухгалтерського обліку банків України [Електронний ресурс] : Положення, затверджене постановою Правління НБУ від 17.06.2004 № 280. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v8184500-08.

2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121–III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.27&nobreak=1#st47. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

3. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Інструкція, затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1028.722.39&nobreak=1. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

4. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Положення, затверджене постановою Правління НБУ: від 25.01.2012 № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v8184500-08.

5. Щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: рекомендації, затверджені листом генерального департаменту банківського нагляду НБУ від 29.01.2004 № 42–311/382 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

Стаття надійшла до редакції 28 травня 2014 р.

УДК 331.2

М. О. Талько,
Національний університет ДПС України

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ АКТИВІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

У статті проаналізовано структуру активів недержавних пенсійних фондів. Розглянуто питання, пов'язані з дослідженням процесу управління активами недержавних пенсійних фондів.

В статье проанализирована структура активов негосударственных пенсионных фондов. Рассмотрены вопросы, связанные с исследованием процесса управления активами негосударственных пенсионных фондов.

The paper analyzes the structure of private pension funds. Also be considered and investigated issues related to the study of the process of asset management of pension funds.

Ключові слова: *недержавний пенсійний фонд, пенсійні активи, інвестиційний портфель, інституційні інвестори.*

Економічна нестабільність, яка існує в Україні, спонукає суспільство задумуватися над надійністю фінансово-кредитних установ, які залучають кошти як фізичних, так і юридичних осіб. З огляду на це розглянемо більш детально діяльність недержавних пенсійних фондів, які призначені не лише для вкладення коштів, а й для пенсійного забезпечення. Необхідно зазначити, що пенсійні активи відіграють важливу роль у діяльності НПФ. Проте постійні зміни в економіці не тільки країни, а й світу призводять до того, що недержавні пенсійні фонди повинні збільшувати свої активи, щоб не понести збитки, а навпаки розширювати свою діяльність у подальшому.

Діяльність недержавних пенсійних фондів, крім задоволення потреби людей у накопиченні пенсійних коштів, дозволяє збільшити сукупні національні нагромадження і привести до нарощування інвестицій та економічного зростання. Даний напрям дослідження є актуальним і одним із найважливіших спектрів у процесі діяльності НПФ.

Значну увагу складу та структурі активів НПФ у процесі їх розвитку приділяють такі вітчизняні науковці: М. М. Бабірад, М. В. Лазебна, Д. А. Леонов, Т. В. Майорова, А. А. Ткач та ін.

Складність і неоднозначність процесу управління активами недержавних пенсійних фондів, поєднуючись із своєрідним економічним змістом фінансових послуг, що ними надаються, визначають встановлення чітких вимог щодо кількісних параметрів портфеля їх активів. Це означає, що діяльність недержавних пенсійних фондів може бути представлена у вигляді вибору певного набору об'єктів інвестування, доступних на ринку. При цьому такий вибір відбувається на двох рівнях, а саме:

© *Талько М. О., 2014*

– через дотримання критеріїв, встановлених на рівні законодавства щодо складу та структури активів інвестиційного портфеля;

– через вибір безпосередніх об'єктів інвестування інституційним інвестором (або особою, що здійснює управління його активами) у межах, встановлених законодавством обмежень.

Також відомо, що управління пенсійними активами НПФ жорстко регулює держава. Захист пенсійних накопичень на майбутню недержавну пенсію залежить від цілого ряду механізмів, за умови їх взаємодії буде досягнуто ефективний результат.

У недержавних пенсійних фондах захист пенсійних активів забезпечують за допомогою чіткого розподілу повноважень і високих кваліфікаційних вимог до компаній, що обслуговують недержавний пенсійний фонд, повної прозорості їх діяльності завдяки запровадженню систем обов'язкової звітності та оприлюднення інформації про діяльність НПФ [7].

Розглянемо особливості управління активами недержавних пенсійних фондів, оскільки саме розвиток недержаних пенсійних фондів є передумовою активізації інвестиційних процесів і залучення довгострокових інвестицій в економіку країни. Разом з тим щодо недержавних пенсійних фондів, їм характерні певні особливості з погляду управління їх інвестиційним портфелем, зважаючи на особливості їх послуг.

Зокрема, відповідно до Закону України „Про недержавне пенсійне забезпечення", пенсійні активи можуть складатися з [1]:

1) активів у грошових коштах;

2) активів у цінних паперах;

3) інших активів згідно із законодавством.

Аналіз даних вимог дозволяє виділити такі характерні риси:

– намагання обмежити можливості інвестування пенсійних активів у цінні папери, емітовані особами, які безпосередньо обслуговують процес функціонування недержавних пенсійних фондів, – зберігач, адміністратор, КУА та ін. для зменшення агентського ризику;

– заборона інвестувати пенсійні активи у цінні папери, випущені інститутами спільного інвестування. Дана норма спрямована на зниження мультиплікативних ризиків у системі інституційних інвесторів, які виникають у процесі споживання однорідних фінансових послуг і фінансових послуг-замінників;

– заборона формувати пенсійні активи за рахунок векселів і похідних цінних паперів, спрямована на обмеження інвестиційних ризиків НПФ за фінансовими активами з надвисокими або специфічними ризиками;

– законодавчі вимоги орієнтовані насамперед на консервативну інвестиційну політику недержавних пенсійних фондів, спрямовану на збереження інвестованого капіталу, а не на його стрімке зростання.

Крім наведених загальних вимог щодо формування пенсійних активів у цінних паперах, законодавством встановлені конкретні кількісні обмеження на інвестування в окремі види активів, які, фактично, і встановлюють граничні параметри інвестиційного портфеля недержавного пенсійного фонду.

У зв'язку з цим можна визначити два основних принципи встановлення обмежень на інвестування пенсійних активів в Україні, зокрема:

– з погляду забезпечення диверсифікації інвестиційного портфеля недержавного пенсійного фонду за рахунок обмеження інвестицій в активи одного виду;

– з погляду забезпечення диверсифікації через обмеження інвестицій у цінні папери, емітовані одним емітентом, що в цілому відповідає нормам, зафіксованим у директивах ЄС щодо диверсифікації інвестиційного портфеля НПФ.

Проте, як уже зазначалося, реальна структура активів НПФ, хоча і перебуває у межах встановлених обмежень, може суттєво відрізнятися від них, зважаючи як на загальну ситуацію ринків окремих об'єктів інвестування в Україні, так і на обрану інвестиційну стратегію конкретного НПФ.

У 2013 році з метою оздоровлення ринку та забезпечення захисту прав споживачів НПЗ проведена робота з «очищення» ринку від неефективних, нульових (НПФ, у яких відсутні активи) та формально існуючих суб'єктів ринку НПЗ, а саме: з Державного реєстру фінансових установ виключено інформацію про 13 НПФ та про 9 адміністраторів НПФ. Робота у даному напрямі продовжується.

Результатом спільної роботи є підняття рівня довіри громадян, що, в свою чергу, вплинуло на збільшення учасників (фізичних осіб) недержавного пенсійного забезпечення, так за 2012 рік кількість учасників становила 584,8 тис. осіб, а за 2013 рік – 840,6 тис. осіб, що на 255,8 тис. осіб (або на 44 %) більше. Загальна вартість активів, сформована пенсійними фондами, станом на 01.01.2014 становить 2 090,0 млн грн, порівняно з даними за 2012 рік вартість активів недержавних пенсійних фондів зросла на 430 млн грн (або на 26 %). Крім того, 760 млн грн розміщено на депозитних рахунках у банківських установах [10].

Національна комісія, яка здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, зазначає, що пенсійні активи мають спеціальний правовий режим, який гарантує заборону їх включення до ліквідаційної маси будь-якого банку, та банк, що ліквідується, зобов'язаний повернути пенсійні активи у повному обсязі їх законному розпоряднику відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [10].

На оплату витрат з рахунків учасників знято 106,6 млн грн, тобто 8,12 % внесків, або 6,42 % активів, що перебувають в управлінні. Такі цифри отримані внаслідок того, що найбільшим фондом у країні, який набагато більший за інші, є корпоративний фонд Національного банку України. Оскільки цей фонд є корпоративним, то витрати на адміністрування несе роботодавець. Отже, використовувати згадані вище цифри для порівняння некоректно [6, с. 7].

Взагалі НПФ, акумулюючи грошові кошти фізичних і юридичних осіб у вигляді пенсійних внесків і зобов'язуючись збільшити їх шляхом інвестування і різноманітні фінансові інструменти, виступають інституційними інвесторами.

На практиці інституційні інвестори в даному випадку – це недержавні пенсійні фонди, не можуть вкладати інвестиційні кошти в один актив, дотримуючись принципів гарантування інвестиційних вкладів з підвищеною дохідністю (високою продуктивністю).

Оскільки НПФ є інституційними інвесторами, які надають своїм споживачам послуги з колективного інвестування, загальноприйняті у світовій практиці вимоги до складу та структури активів цих фінансових установ передбачають інвестування значної частини їх активів у цінні папери, які вільно обертаються на біржовому ринку. Функціонування біржового ринку має як прямий, так і опосередкований вплив на стан і діяльність зазначених інституційних інвесторів. Суттєвість такого впливу, який реалізується через показник біржового курсу цінних паперів і механізм його застосування у процесі діяльності НПФ, визначається насамперед питомою вагою цінних паперів в активах цих фінансових установ [2].

Дані про структуру активів НПФ наведені в звітності Української асоціації інвестиційного бізнесу станом на 30.09.2013 р. (табл.1).

Дослідивши показники табл. 1, встановлено, що є певна залежність фінансових інститутів від достовірності біржових цін на цінні папери, частка яких коливається від 45 до 74 % активів різниці груп пенсійних фондів. Порівнявши групи активів, можна визначити, що найактивніші ті пенсійні активи, які інвестовані в цінні папери, тобто для системи НПФ за своєю питомою вагою вони стоять на першому місці.

Таблиця 1

Структура активів НПФ*

Група активів	Недержавні пенсійні фонди					
	Відкриті		Корпоративні		Професійні	
	31.12.2012	30.09.2013	31.12.2012	30.09.2013	31.12.2012	30.09.2013
Банківські метали	3,1 %	2,8 %	1,1 %	1,0 %	-	-
Нерухомість	3,1 %	2,9 %	-	-	0,1 %	6,6 %
Інші активи	3,9 %	5,0 %	2,1 %	0,7 %	5,0 %	5,9 %
Грошові кошти	39,0 %	44,3 %	35,8 %	47,7 %	21,1 %	21,8 %
Цінні папери	50,9 %	45,1 %	61,0 %	50,6 %	73,8 %	65,7 %

**Джерело: за даними УАІБ [8].*

На етапі формування та здійснення діяльності НПФ встановлюються певні етапи управління активами, зокрема: встановлення інвестиційних цілей – відповідний набір комплексних заходів для збільшення активів НПФ і виконання його зобов'язань, визначення політики інвестування – визначення моделі управління портфелем інвестиційних активів НПФ [4].

Група активів інвестиційного портфеля формує та забезпечує відповідний фінансовий результат НПФ і є дуже чутливою до кон'юнктури на ринку капіталу, саме тому виникає необхідність у огляді та аналізі складової балансу НПФ.

Розглянемо відповідність структури інвестиційного портфеля недержавних пенсійних фондів у 2010–2013 рр. встановленим законодавчим нормам, порівнявши існуючу структуру інвестування з нормативними значеннями, встановленими вітчизняним законодавством (табл. 2).

За результатами 2013 року, вагому частку в інвестиційних портфелях становлять депозити в банках, а саме (36,4 %): у грошовому вираженні – 760,20 млн грн. На сьогодні в Україні активи, які перебувають в управлінні НПФ, розподілені здебільшого на депозитних рахунках банків. Це можна пояснити тим, що управлінські компанії України досить тісно співпрацюють із банками, тому відбувається передача їм значної частки пенсійних активів. Також досить важливим інвестиційним інструментом НПФ є облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (31,0 %), та акції українських емітентів (13,3 %). Загальна вартість доходу, отриманого від інвестування пенсійних активів, станом на 31.12.2013 становила 953,3 млн грн, або 60,1 % від суми залучених внесків, збільшившись протягом 2013 року на 226,3 млн грн, або на 31,1 %.

Таблиця 2

Напрями інвестування пенсійних активів НПФ у 2010–2013 рр., млн грн*

№ з/п	Напрям інвестування	2010		2011		2012		2013	
		Обсяг	%	Обсяг	%	Обсяг	%	Обсяг	%
1.	Грошові кошти, розміщені на вкладних (депозитних) банківських рахунках	396,8	34,7	409,8	29,5	572,7	34,5	760,2	36,4
2.	Цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України	170,4	14,9	209,0	15,1	196,9	11,9	241,1	11,5
3.	Облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України	175,7	15,4	346,5	25,0	517,9	31,2	648,3	31,0
4.	Акції українських емітентів	206,9	18,1	254,6	18,4	256,9	15,5	278,4	13,3
5.	Іпотечні цінні папери	0	0	0	0	0	0	0	0
6.	Об'єкти нерухомості	64,6	5,6	48,6	3,5	49,6	2,9	58,0	2,8
7.	Банківські метали	31,7	2,8	26,1	1,9	18,6	1,1	14,7	0,7
8.	Активи, не заборонені законодавством України	57,4	5,0	47,7	3,4	13,6	0,8	26,6	1,3
9.	Кошти на поточному рахунку	35,7	3,1	37,2	2,7	9,3	0,6	19,3	0,9

**Джерело: складено автором за [3].*

Проаналізувавши склад і структуру активів недержавних пенсійних фондів, можна визначити, що інвестиційний портфель НПФ повинний включати насамперед цінні папери вітчизняних емітентів, а його ефективність передбачається тоді, коли найбільша частка належатиме акціям і облігаціям.

На жаль, в Україні на фінансовому ринку відсутні надійні фінансові інструменти, які б дали змогу забезпечити належну диверсифікацію пенсійних активів НПФ [5]. Ці причини багато в чому пояснюють те, що найбільшу частку активів НПФ нині становлять саме грошові кошти на вкладних (депозитних) рахунках у банках, які у разі системної банківської кризи ніяк не захищені.

Для чіткого уявлення про можливу структуру інвестиційного портфеля, згідно із Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення», вона чітко регламентує, а саме:

1. Банківські депозити та ощадні сертифікати банків – 50 % загальної вартості пенсійних активів.
2. Цінні папери, доходи за якими гарантовано КМУ – 50 %.
3. Облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України – 40 %.
4. Акції українських емітентів – 40 %.
5. Цінні папери іноземних емітентів – 20 %.
6. Об'єкти нерухомості – 10 %.
7. Банківські метали – 10 %.
8. Інші активи, не заборонені чинним законодавством України – 5 % [1].

Узагальнюючи зазначене вище, необхідно визнати певні позитивні сторони політики управління активами НПФ. Це пояснюється специфікою діяльності таких інституційних інвесторів, що орієнтована насамперед на збереження вартості активів і виключає надто

ризиковані інвестиції. Різке скорочення інвестицій НПФ у найбільш дохідні, але і найбільш ризикові фінансові інструменти – акції, оскільки інвестиційні параметри більшості таких фінансових інструментів не відповідають інвестиційним цілям НПФ; за усіма іншими напрямами інвестицій (крім облігацій місцевих позик) надається перевага НПФ. Водночас нарощування частки банківських депозитів і грошових коштів, що свідчить про намагання мінімізувати ризики за рахунок включення до портфеля надійних фінансових інструментів. Разом з тим доцільно зауважити, що оцінка складу та структури активів у розрізі окремих видів інституційних інвесторів не дозволяє повно оцінити результативність існуючої в Україні системи надання таких фінансових послуг, оскільки вона у більшості випадків відображає тільки встановлені нормативні параметри діяльності без оцінки ефективності прийнятих і реалізованих управлінських рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України: від 09.07. 2003 р. № 1057-IV [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: [сайт] // Відомості Верховної Ради країни (ВВР). – 2003. – № 47 – 48. – Ст. 372 . – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15. – Назва з екрана.

2. Леонов Д. Тенденції розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні: наслідки фінансової кризи / Д. Леонов // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 11–12 – С. 59–76.

3. Недержавні пенсійні фонди [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/.

4. Павлів В. Аналіз інвестування недержавних пенсійних фондів / В. Павлів // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2 (41). – С. 126–133.

5. Проект USAID «Розвиток ринків капіталу» // Роль страхових компаній в системі недержавного пенсійного забезпечення. – 2006. – С. 3–20.

6. Проект USAID «Програма розвитку фінансового сектору» // Участь недержавних пенсійних фондів в обов'язковій накопичувальній пенсійній системі. – 2013. – С. 3–14.

7. Телічко Н. А. Вплив недержавних пенсійних фондів на соціально-економічний розвиток держави / Н. А. Телічко, Г. В. Кузьменко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3 (21). – С. 57–62.

8. Українська асоціація інвестиційного бізнесу: аналітичний огляд недержавних пенсійних фондів в управлінні КУА – 3 квартал 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1903/1/NPF_Q3%202013.pdf

9. Щодо основних напрямів інвестування пенсійних активів обов'язкової накопичувальної системи [Електронний ресурс] / Аналітична записка; Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/396/. – Назва з екрана.

10. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/news/478.html?PrintVersion. – Назва з екрана.

Стаття надійшла до редакції 7 червня 2014 р.

УДК 334.758.2:343.53(477)

Н. І. Антощишина,
кандидат економічних наук,
ПВНЗ «Європейський університет»

РЕЙДЕРСТВО В УКРАЇНІ: ЗАСОБИ ЙОГО ЗДІЙСНЕННЯ ТА ПРОТИДІЇ

У статті через історичну призму розкрито сутність рейдерства, визначено особливості рейдерства в Україні з визначенням основних етапів розвитку, означено основні елементи механізму рейдерських захоплень в Україні та основні шляхи подолання рейдерства в Україні.

В статье через историческую призму раскрыта сущность рейдерства, приведена его классификацию; определены особенности рейдерства в Украине с выделением основных етапов развития; обрисованы основные элементы механизма рейдерских захватов в Украине и основные пути их преодоления.

In this paper, through a historical perspective, the essence of raiding, raiding the peculiarities of Ukraine with the main stages of development, the above fundamental elements hostile takeover mechanism in Ukraine and ways of overcoming the main raiding in Ukraine.

Ключові слова: *рейдер, рейдерство, поглинання, злиття, антирейдерство.*

Ринкові відносини передбачають перерозподіл прав власності. Такий перерозподіл може відбуватися як за взаємною згодою покупця та власника активу-мети, так і за небажання власника уступати свої права. У другому випадку перехід прав власності здійснюється у вигляді недружнього поглинання або рейдерського захоплення.

Через прогалини у законодавстві, нестійкий стан економіки (обумовленою воєнною протидією на сході країни), корумпованість державних органів, несформованих інституцій прав власності рейдерство в Україні набирає високих темпів зростання. І хоча у розвинених країнах рейдерство є ефективним інструментом впливу на неефективні підприємства, у нас це інструмент перерозподілу власності та особистих інтересів.

На сьогодні рейдерство негативно впливає на підприємницький клімат; призводить до руйнації трудових колективів та соціальних конфліктів, до формування несприятливого інвестиційного клімату та міжнародного іміджу країни.

Дослідженням різних аспектів рейдерства займалося багато вчених. Повною мірою розкрито сутність поняття та суті рейдерства, причини його розповсюдження та частково висвітлено особливості рейдерства, притаманні українській економіці, запропоновано методи оцінки механізму рейдерських захоплень та методи протидії їм. Серед великої кількості робіт,

© *Антощишина Н. І., 2014*

присвячених даному питанню, доцільно виокремити праці вітчизняних вчених: Т. Бабич [1], Ю. Біляк [2], З. Варналій [3], Д. Горовий [4, 5], Б. Грек [6], А. Дорошук [7], І. Зайцева [8], М. Іонцев [9], І. Ісар [10], І. Мазур [3], А. Микитчик [11], М. Коваленко [12], І. Нагорна [12], О. Черевко [12], І. Шевченко [13], О. Шнипко [14].

Але вивчення робіт вчених свідчить про недостатнє вивчення питання регулювання рейдерства в Україні.

Метою статті є всебічний огляд сучасних основ рейдерства в Україні, розкриття сутності механізму його здійснення та засобів протидії.

Термін «рейдерство» пішов від англійського «the raid» – «набіг», «неочікуваний напад» (причому характерно, що аналогічне значення і навіть написання є у мовах усіх морських держав – іспанській, німецькій, французькій, російській), а рейдерами (як і корсарами) у давнину називали самостійно діючі воєнні кораблі, які, на відміну від піратів, служили уряду і нападали тільки на кораблі і поселення, що належали вражій країні. Під час Першої, а особливо Другої світової війни рейдерами назвали переважно німецькі кораблі, які наносили удари по розтягнутим морським комунікаціям союзників. У сучасних економічних умовах цей термін використовується для означення осіб і компаній, що спеціалізуються на вражому захваті чужого бізнесу [15].

В економіці під рейдерством розуміють недружній захват підприємств. Йому підтверджені ті з них, які належать колективному власнику, зазвичай акціонерному товариству. У світі існує професійний бізнес зі злиття і поглинання (mergers and acquisitions – M&A).

Рейдерство – це рід комбінованої діяльності (економічної, юридичної, організаційної, інформаційної), направленої на привласнення бізнесу [15, с. 328].

На Заході, де процес відбувається у межах правового поля, до нього ставляться нормально, як до явища, що покращує економіку країни.

Однак із сучасних значень англійського слова «рейдер» – компанія, що поглинає інші компанії шляхом масової скупки акцій компанії-жертви з метою отримання контрольного пакету. Рейдерська діяльність у багатьох країнах урегульована на законодавчому рівні.

Наприклад, у США правила Комісії щодо цінних паперів і бірж вимагають повідомляти комісії, а також компанії – об'єкту поглинання про наміри придбання більше 5 % акцій. Їхня питома вага у ВВП – важливий показник, збільшенням якого пишаються. Зростання кількості угод зі злиття і поглинання приймається як знак покращання інвестиційного клімату. Експерти вважають M &A важливим інструментом корпоративного зростання [15].

У більшості цивілізованих країн уже прийняті спеціальні закони, які можуть захистити власника підприємства від нападу рейдерів. Основний напір професійних рейдерів нині спостерігається у країнах пострадянського простору. Основними причинами такого зміщення акцентів український вчений О. Шпинько називає незаконність і непрозорість приватизації багатьох підприємств; недосконалість законодавчої бази і судової системи; проблеми з документальним оформленням результатів приватизації; негативну оцінку приватизації з боку багатьох категорій співвітчизників, особливо старшого покоління; розширення простору для рейдерства з боку самих підприємств шляхом реалізації ними незаконних схем ухиляння від сплати податків, мінімізації витрат на екологію, необґрунтованих звільнень, зниження заробітної плати тощо.

Теоретично інститут рейдерства повинен був би стати одним із найважливіших інструментів захисту інтересів міноритарних акціонерів. Рейдери об'єднують голоси, які є розпиленими

між сотнями і тисячами міноритаріїв, і заставляють топ-менеджмент і власників великих пакетів акцій рахуватися з ними.

Малий бізнес піддається рейдерству нарівні з великим. Специфіка малих компаній у тому, що вони менш захищені від рейдерів. У малих і середніх компаній немає своєї служби безпеки і штатних юристів, які допоможуть захиститися у разі недружнього захоплення. Тому роль керівника у відображенні посягань на організацію переоцінити важко. Він повинен передбачати можливі слабкі місця і куди буде направлений удар, з якою метою і хто або що є загрозою. Проаналізувавши ситуацію, оперативно, своєчасно приймати рішення із захисту бізнесу. У ситуації, коли бізнес знаходиться у тіні, рейдерам легше діяти.

Якщо на заході рейдерським атакам підтверджені компанії з нефективним менеджментом, незалежно від їх розміру і походження країни капіталу, то в Україні від рейдерів страждають виключно представники малого і середнього бізнесу, іноземні інвестори і олігархи, що потрапили в політичний опал, тобто всі ті, хто не має серйозного політичного заступництва.

Дрібному та середньому бізнесу сьогодні важко конкурувати з монополістами, враховуючи позицію держави в особі Антимонопольного комітету України щодо невтручання у діяльність промислово-фінансових груп. Іншою проблемою є те, що в процесі злиттів і поглинань виникають корпоративні конфлікти, рейдерські захоплення підприємств.

У спеціалістів не виникає сумніву, що рейдерство закордоном і в Україні – дві зовсім різні традиції. Існує думка, що об'єктом рейдерської атаки може стати тільки публічна компанія, однак практика успішно спростовує його. Сьогодні об'єктами нападів стають і ВАТ, і ПАТ, і ТОВ, і НП. Замахи робляться й на державні підприємства [16].

Першочерговою причиною попиту на рейдерські послуги вважається початок переходу України до ринкових відносин та активне здійснення «глобального» перерозподілу власності. Останніми роками цей попит стає більш свідомим, організованим та масовим, що зумовлено кількома факторами:

– недосконалістю чинного законодавства, корумпованістю виконавчої та судової влади;

– нестабільністю політичної ситуації та перерозподілом власності між фінансово-промисловими групами;

– імпортом рейдерських технологій, команд та капіталів, щонайперше з Російської Федерації, які вже не можуть знайти там свого призначення у зв'язку з удосконаленням чинного законодавства.

За оцінками експертів, сьогодні в Україні діє від 35 до 50 професіональних рейдерських груп. Спираючись на цілий комплекс засобів (психологічний натиск, шантаж, підробку документів, підкуп силових структур), вони створюють умови для рейдерських атак, захоплення і перерозподілу власності за межами закону. Під рейдерські атаки загалом в Україні вже потрапили 3,7 тисячі суб'єктів господарювання. Річний обсяг рейдерського перерозподілу власності сягає у середньому від 2 до 3 млрд доларів США.

Історію українського рейдерства умовно можна поділити на два періоди. Перший – це початок 90-х років до 2000 року (підприємства захоплювали кримінальним шляхом, досить часто із застосуванням фізичного насильства).

Другий період, започаткований 2000 року, триває донині і характеризується напівзаконним загарбанням підприємств, більш легальними методами боротьби та активним протистоянням рейдерству [17].

З 2006 по 2011 роки жертвами рейдерства стали 3,5 тис. підприємств. Середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні, за експертними оцінками, становить близько 1 000 % [7].

Метою рейдерства може бути подальший перепродаж активів захваленого бізнесу (як правило, нерухомості або землі), перепродажу загарбаної частки іншим власникам за завищеною ціною, перепрофілювання компанії. Частіше за все захват бізнесу відбувається з метою заволодіння нерухомістю.

Регулюванням питання рейдерських захоплень займається Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств. Це дорадчий орган, що постійно діє при Кабінеті Міністрів України, який був створений у лютому 2007 року [18].

Фахівці говорять, що умовами, які створюють благодатний ґрунт для здійснення захоплення підприємства, є [16]:

– наявність відносно легальних або зовсім нелегальних активів, що належать підприємству, або неправильно оформлені на них права;

– погано прооблені корпоративні документи (установчий договір, статут, внутрішні положення);

– «сірі» фінансові схеми, кредиторські заборгованості та прострочені платежі в бюджет і позабюджетні фонди;

– слабка організаційна структура підприємства;

– недостатньо мотивований і лояльний топ-менеджмент.

Рейдерами можуть бути [3]:

– окремі особи, що використовують корумпованість певних структур влади й управління, що прагнуть заволодіти чужим житлом й іншою власністю;

– спеціальні фірми або групи людей, що об'єдналися з метою професійного зайняття рейдерством, у тому числі групи, що спеціалізуються на захопленні земель, квартир, підприємств, акцій тощо;

– галузеві холдинги, що прагнуть до усунення конкурентів у своїй сфері шляхом їхнього поглинання;

– великі холдинги й фінансово-промислові групи, що знаходяться, як правило, у великих містах, і володіють великими ресурсами й можливостями, скуповують землі, бізнес у різних галузях, і все коштовне для збільшення своїх активів;

– несумлінні керівники, що мають доступ до особливо важливих для компанії документів, схем керування та активів;

– партнери по бізнесу або дрібні акціонери тощо.

До замовлення та іноді організації рейдерських дій, що призводять до перерозподілу власності, вдаються окремі потужні промислово-фінансові групи України. Зокрема, у межах експертного опитування Центру дослідження корпоративних відносин бізнес-групу «Приват» назвали найбільшим українським рейдером 100 % експертів, групу «Фінанси та кредит» – 54,6 %, «Альфа-Груп» – 45,5 %. Отже, катастрофа рейдерства набуває в Україні загальнонаціонального масштабу [19].

Специфіка вітчизняного рейдерства полягає у його напівкримінальному характері. Невипадково рейдерство називають економічним бандитизмом або економічним тероризмом.

На сьогодні спеціалісти визначають три види рейдерів: «білі», «чорні» та «грінмейлери». Сутність цих різновидів рейдерства розкривається на рис. 1.

Дії пов'язані з рейдерством у межах чинного законодавства, тобто «білого рейдерства», зустрічаються досить рідко. Таке рейдерство прямо чи безпосередньо із процедурою банкрутства усуває від керівництва неефективний менеджмент, підвищує результативність бізнес-процесів, сприяє працевлаштуванню висококваліфікованих фахівців тощо. Початок атаки – скуповування акцій за порівняно високими цінами. Зазвичай, рейдерам достатньо скупити 10–15 відсотків акцій, щоб ініціювати проведення зборів акціонерів з необхідним порядком денним, наприклад, зміною керівництва підприємства. Найчастіше керівники не йдуть на переговори, після чого рейдери переходять до чорних дій.



Рис. 1. Класифікація рейдерства

Більше розповсюдженим є «сіре рейдерство», яке проявляється у порушенні громадсько-правових відносин – блокування та перешкоджання роботі підприємства внаслідок шантажу з боку власників дрібних пакетів акцій і «чорному рейдерству», яке порушує Кримінальний кодекс. Результати діяльності чорних рейдерів дуже негативні. Вони безпосередньо зазіхають і на власність особи, і на інші її основні права, гарантовані Конституцією України (право на життя, здоров'я, честь, гідність тощо). Особливий інтерес становлять державні та приватні підприємства, що володіють нерухомістю.

Про рівень рейдерства в Україні та його вражаючі масштаби свідчить і факт результативності рейдерських атак – понад 90 %.

Після анексії у Криму розпочалося масове корпоративне рейдерство як державних українських, так і приватних активів.

Основними завданнями в регулюванні рейдерства є: соціальний захист працівників, збереження стратегічних промислових підприємств, правовий захист, рівність усіх суб'єктів господарювання.

Для того щоб визначити комплекс заходів із мінімізації ризику захоплення підприємства, необхідно знати алгоритм дій рейдерів щодо здійснення захоплення компанії (підприємства, фірми), а також ряду прихованих факторів недружнього інтересу з боку агресора.

Аналіз захоплень показує, що реальні результати захисту підприємства від рейдерської атаки можливі лише на перших етапах, на подальших етапах позитивний для підприємства результат можливий лише у 10–20 % [7].

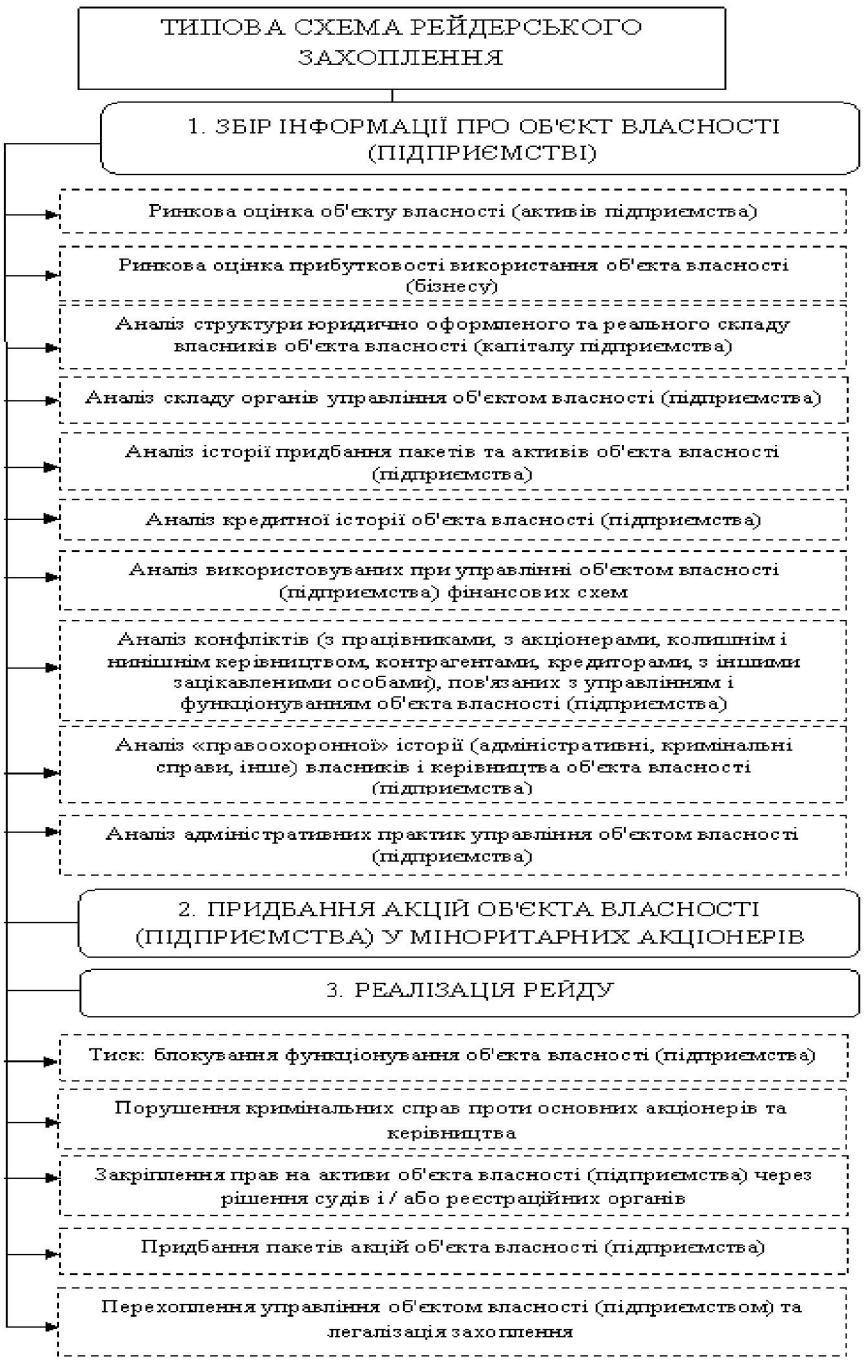


Рис. 2. Типова схема рейдерського захоплення [2]

Світовий досвід переконує, що фактори, які впливають на ймовірність настання ризику рейдерського захоплення, для всіх країн однакові. У вітчизняній науці питання визначення факторів, які впливають на ймовірність рейдерського захоплення, активно досліджуються протягом останніх років.

Науковці [6], які займалися даним колом питань, визначили основні фактори, притаманні українським реаліям. Поділяємо їхні позиції, оскільки при проведенні даного дослідження теж прийшли до тих самих висновків щодо основних чинників.

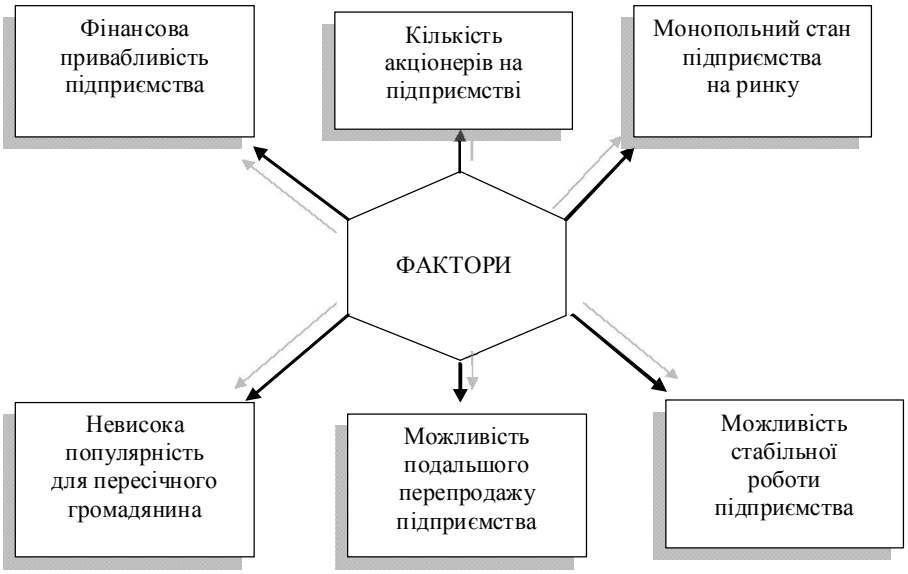


Рис. 3. Фактори ризику рейдерського захоплення підприємства

Підґрунтям для виникнення рейдерських атак практично завжди є юридичні помилки, недбалості або порушення законодавства, які були допущені компанією, що стала предметом рейдерства. Іншою групою причин для виникнення рейдерських атак є, як не парадоксально, несправедливе відношення акціонерів, які контролюють компанію до міноритарних акціонерів та/або членів орендного колективу, які брали участь у приватизації. Наприклад, менеджмент підприємства групує у себе блокуючий пакет акцій у процесі приватизації (без якого немає кворуму на зборах), після чого фактично одноосібно управляє підприємством. При цьому вони не виплачують будь-яких суттєвих дивідендів і не допускають інших акціонерів, навіть мажоритарних, до управління.

Уникнути рейдерських атак фактично неможливо, але можна до них підготуватися. Для цього необхідно:

– усунути всі юридичні недбалості та помилки в договорах купівлі-продажу акцій вашого пакета (глибоко, наскільки це можливо);

– дозволити конфліктні ситуації з міноритарними акціонерами (оскільки чим більше скривджених вами, тим більше може з'явитися у вас недоброзичливців);

– ніколи не вірити в незалежність «незалежного» реєстратора;

– залучати надійних адвокатів ще до того, як ви стали жертвою рейдерської атаки [16].

Актуальність рішення проблеми рейдерських захоплень потребує формування системи регулювання рейдерського захвату, під якою пропонуємо розуміти сукупність організаційних, економічних, правових елементів, які дозволяють здійснювати протидію рейдерським захватам. Безсумнівно, ризиком рейдерства необхідно управляти.

Етапи елементарної стратегії ризик-менеджменту наведено на рис. 4.

Використання методики оцінки ризику, запропонованої українським науковцем Д. Горовим [5] як заходу, що передує розробці та залученню захисних дій проти рейдерів, дозволяє визначити підприємству подальші дії: якщо воно потрапило до зон середнього та високого рівня ризику захоплення – активно вкладати кошти в антирейдерські комплекси заходів для забезпечення своєї цілісності на стабільності, а підприємствам поза цими зонами – убезпечити значні обсяги фінансових ресурсів від неефективного використання.

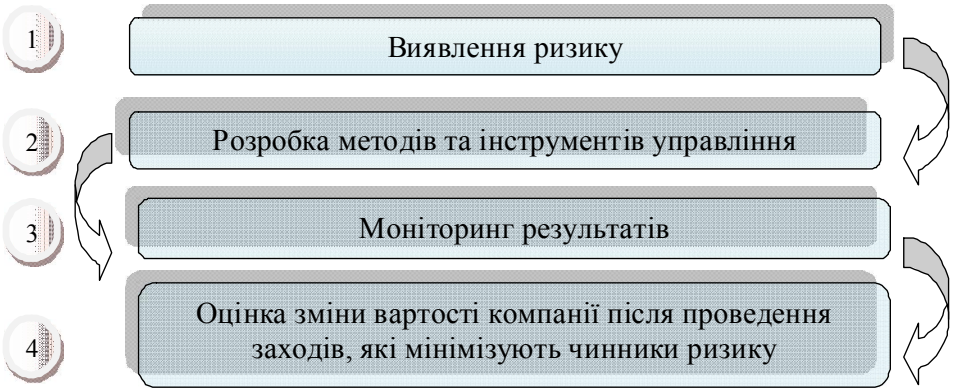


Рис. 4. Етапи елементарної стратегії ризику-менеджменту [4]

Таке подання інформації дозволяє мати уяву не тільки про загальний рівень ризику рейдерського захоплення, але й виявити найбільш проблемні позиції, резерви антирейдерської протидії з урахуванням кожного фактора ризику рейдерського захоплення.

Найпростішими методами протистояння рейдерству є:

– концентрація акціонерного капіталу або частки в учасників, які не беруть участі в діяльності підприємства; постійний моніторинг змін у складі акціонерів; реструктуризація підрозділів зі зміною їх організаційно-правового статусу; контрольне скуповування акцій і додаткова емісія;

– визначення правового статусу власності, здійснення переоцінки майна. В умовах значного ризику буде корисною структуризація власності з використання дочірніх структур, створення штучної заборгованості підприємства і передача нерухомості та інших активів у позичку під кредитування;

– недопущення виникнення та прострочення кредиторської заборгованості;

– удосконалення роботи менеджменту та персоналу (недопущення конфліктних ситуацій, протиправного звільнення працівників тощо);

– підвищення культури суб'єктів господарювання (прозорі конкурентні відносини, підтримання ділової репутації тощо);

– використання у службі економічної безпеки способів і методів конкурентної розвідки;

– залучення громадськості й засобів масової інформації до боротьби з рейдерством.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що найбільші українські гравці на ринку рейдерських захоплень змогли використати у власних інтересах ситуацію, що склалася у вітчизняній економіці, і забезпечити максималізацію кримінальних і некримінальних доходів, незважаючи на всеосяжну економічну кризу. За ситуації, яка складається, у данний момент очікувати на допомогу держави є примарним. Тому кожне підприємство повинне самостійно навчитися діагностувати ступінь загрози рейдерського захвату та своєчасно розробити заходи протидії рейдерському захвату.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці [Текст] / Т. Бабич // Віче. – 2010. – № 14. – С. 2–5.

2. Біляк Ю. В. Специфіка корпоративного рейдерства як процес отримання юридичного та фізичного контролю над майном, бізнесом проти волі власника підприємства [Електронний ресурс] / Ю. В. Біляк. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2039

3. Варналій З. С. Рейдерство в Україні : передумови та шляхи подолання [Текст] / З. С. Варналій, І. І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2(3). – С. 129–136.

4. Горовий Д. А. Основні фактори, що впливають на настання ризику рейдерського захоплення підприємства [Текст] / Д. А. Горовий, В. Ю. Нестеренко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2007. – № 2(18). – С. 18–23.

5. Горовий Д. А. Оцінка ризику рейдерського захоплення підприємства [Текст] / Д. А. Горовий, В. Ю. Нестеренко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2009. – № 5. – С. 26–34.

6. Грек Б. М. Поняття та історичні передумови розвитку рейдерства в Україні [Електронний ресурс] / Б. М. Грек, Т. Б. Грек. – Режим доступу: http://www.stattionline.org.ua/index.php/pravo/advokat/320

7. Дорошук А. А. Система регулювання рейдерства в Україні [Текст] / А. А. Дорошук, М. В. Трибуха // Економіка : реалії часу. – 2011. – № 1. – С. 170–176.

8. Зайцева І. Ю. Основні методи недружніх поглинань в Україні, використовувані сучасними рейдерами [Текст] / І. Ю. Зайцева // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 252. – С. 675–683.

9. Ионцев М. Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмейл: [учебник]. – М.; 2008. – 432 с.

10. Ісар І. В. Рейдерство в Україні як одна з перешкод розитку ринкової економіки. Правові аспекти економіки [Електронний ресурс] / І. В Ісар. – Режим доступу: http: // chtei-knteu.cv.ua/herald/content /download /archive/ 2013/v1/NV-2013-V1_59.pdf

11. Микитчик А. В. Головні напрями запобігання рейдерству в Україні [Електронний ресурс] / А. В. Микитчук. – Джерело доступу : file:///C:/Users /Admin/ Downloads/ Nvknuvs_2013_3_30.pdf

12. Коваленко М. А. Економічна безпека корпоративного підприємства: [навчальний посібник] / М. А. Коваленко. – Херсон: Олді-плюс, 2009. – 404 с.

13. Черевко О. В. Рейдерство як одна з серйозних загроз економічній безпеці підприємства [Електроний ресурс] / О. В. Черевко. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3308

14. Шевченко І. Л. Рейдерство: основні схеми здійснення та засоби захисту [Текст] / І. Л. Шевченко // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 69–76.

15. Шныпко А. С. Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы: [учебник] / А. С. Шныпко. – К.: Генеза, 2007. – 376 с.

16. Україна фінансова. Як захистити компанія від рейдерського захвату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com a/analit_ mat/ sdu/ 088.htm

17. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.viche.info/journal/2105/

18. Вільна енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/

19. Основні передумови та шляхи подолання рейдерства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua /Monitor/juli/1.htm

Стаття надійшла до редакції 11 червня 2014 р.

УДК 336.227.2.025

С. С. Брехов,
кандидат економічних наук,
В. І. Коротун,
кандидат економічних наук,
Національний університет ДПС України

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ СИСТЕМ КОНТРОЛЮ НА РИНКУ ПІДАКЦИЗНИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз стану реалізації контрольних повноважень держави на ринку підакцизних товарів, а також на основі оцінки сучасного досвіду в даній проблемній сфері сформовано окремі пропозиції щодо підвищення ефективності податкового адміністрування в Україні.

В статье проведен анализ состояния реализации контрольных полномочий государства на рынке подакцизных товаров, а также на основе оценки современного опыта в данной проблемной области, сформированы отдельные предложения по повышению эффективности налогового администрирования в Украине.

The article contain analysis of the current situation of control function performing by state in excisable goods market in Ukraine, based on assessment of contemporary experience in the problem areas, formed some proposals for improving the efficiency of tax administration in Ukraine.

Ключові слова: *акцизний податок, ринок підакцизних товарів, електронна акцизна марка, ЕСКАТ.*

Сучасний стан реалізації фіскального та регулюючого потенціалу вітчизняної податкової системи вказує на необхідність пошуку нових інноваційних інструментів податкового адміністрування. Так, проведена в 2010 році податкова реформа не повною мірою виконала завдання, які висувалися її ініціаторами. Значна частка тіньової економіки, неефективне використання фіскальних інструментів у регулюванні якісних та кількісних параметрів розвитку національної економіки залишаються одними з найбільш актуальних проблем, від вирішення яких залежить загальна ефективність реалізації економічних перетворень в Україні.

Повною мірою означена проблематика належить і до ринку підакцизних товарів, адже незважаючи на поступове зростання фіскальної ефективності акцизного податку (що досягається, як правило, шляхом перманентного зростання ставок оподаткування), наявність значної тіньової складової вказує на необхідність пошуку та відповідного впровадження у практику податкового адміністрування ефективних механізмів контролю за виробництвом та

© *Брехов С. С., Коротун В. І., 2014*

обігом товарів підакцизної групи на всьому ланцюгу поставок від виробника (імпортера) до кінцевого споживача.

У вітчизняній науковій літературі проблемам удосконалення вітчизняного механізму адміністрування податків приділяється значна увага. Окремі аспекти цієї проблематики у різний час досліджувалися такими вченими, як О. Десятнюк, Ю. Іванов, І. Лютий, В. Мельник, К. Проскура, О. Тимченко та ін. У свою чергу, пошуку шляхів підвищення дієвості окремих процедур державного регулювання виробництва та обігу підакцизних товарів була приділена значна увага такими науковцями, як Н. Анісімова, М. Блінов, О. Бусол, О. Мельничук, О. Циганов та ін.

Однак зважаючи на те, що дана проблемна галузь є досить складною, на сьогодні вона залишається предметом дискусій у експертному середовищі. Такі дискусії стосуються як формування концептуальних засад регулювання ринку підакцизних товарів в Україні, так і пошуку найбільш прийнятних (зважаючи на вітчизняні реалії розвитку податкових правовідносин) інструментів реалізації державних контрольних повноважень на даному ринку.

Незважаючи на значну увагу, яка приділяється проблемам податкового адміністрування, наявні трансформаційні процеси в економічному середовищі вимагають адекватного реагування, у тому числі шляхом обґрунтування використання новітніх інструментів адміністрування податків. Саме такими інструментами на ринку підакцизних товарів є електронні системи контролю за виробництвом та обігом товарів підакцизної групи.

Метою статті є обґрунтування необхідності реалізації системних перетворень у сфері державного контролю, а також визначення перспектив використання систем електронного моніторингу при його здійсненні на ринку підакцизних товарів.

Одним із ключових питань підвищення дієвості реалізації заходів акцизної політики в Україні є побудова ефективного механізму державного регулювання виробництва та обігу підакцизних товарів. Саме розроблення та прийняття системних рішень у даній предметній сфері залишається одним з основних напрямів підвищення ефективності реалізації фіскального та регулюючого потенціалу акцизного оподаткування.

Ринок підакцизних товарів має свою специфіку, що викликано наявністю значного масиву спеціального законодавства, що регулює виробництво та обіг товарів підакцизної групи. Вказані обставини, з одного боку, прямо впливають на показники затратності податкового адміністрування, а також є причиною зростання рівня застосовуваних державою відповідних контрольних заходів. Одночасно недосконалість та неузгодженість окремих процедур контролю та регулювання виробництва та обігу підакцизної продукції призводить до формування значної тіньової складової, контрабанди, обігу фальсифікованих та контрафактних товарів, що, крім економічних та фіскальних втрат, також несе пряму загрозу здоров'ю громадян і навколишньому середовищу [1, с. 114]. Крім того, внаслідок зазначених недоліків до бюджету країни не надходять не лише суми акцизного податку, а й зіставні з ним суми податку на прибуток, ПДВ, соціальних нарахувань на фонд оплати праці працівників, задіяних у тіньовому секторі.

Визначення основних напрямів реалізації заходів державного регулювання ринку підакцизних товарів повинно здійснюватися залежно від поточного рівня економічного розвитку держави, структури виробництва та споживання товарів підакцизної групи, а також необхідності створення конкурентних переваг в умовах глобалізації та ін. Особливого значення при цьому набуває розроблення довгострокової та середньострокової державної політики у

сфері державного регулювання ринку підакцизних товарів, а також визначення тактичних заходів, направлених на досягнення поставлених стратегічних завдань.

Механізм державного регулювання ринку підакцизних товарів знаходиться у прямій залежності від акцизної політики, що реалізується окремою країною. Зокрема, більшість країн із розвиненою економікою усвідомили, що ринок підакцизних товарів містить високі ризики для національної безпеки, а тому в них прийнято соціально відповідальне законодавство, яке затверджує монополію держави на виробництво чи продаж окремих видів підакцизних товарів (особливо алкогольних напоїв) [2, с. 69]. У свою чергу, аналіз наявного світового досвіду у сфері державного регулювання ринку підакцизних товарів дозволяє виокремити основні його елементи, зокрема це стосується:

монополізації окремих його сегментів державою;

функціонування системи акцизних складів;

делегування державою повноважень контролю, безпеки, обліку та відповідальності виробникам підакцизних товарів за рахунок впровадження ліцензійних умов, технічних та електронних засобів обліку та контролю, що дозволяє відходити від необхідності постійної присутності державних представників;

страхового покриття ризиків недонадходження акцизів (бони, банківські та страхові гарантії, солідарна відповідальність, авансові внески, податкові векселі тощо);

дистанціювання, спрощений контроль та ліцензійні умови невеликим виробникам підакцизних товарів, зокрема натуральних вин та пива;

здійснення постійного моніторингу за рухом підакцизних товарів з використанням інформаційних технологій та ін.

В Україні так чи інакше використовуються основні елементи контролю за обігом підакцизних товарів, водночас специфіка і практика їх використання у певних аспектах суперечить існуючій у розвинених країнах. Так, на сьогодні в світі використовують декілька способів акумулювання коштів, що надходять від сплати акцизного податку, один з яких полягає у тому, що податок сплачує виробник підакцизних товарів. Відповідно, у разі застосування іншого способу акцизний податок сплачує особа, яка здійснює відпуск таких товарів у торговельну мережу. Такий спосіб дозволяє реалізувати режим відстроченої сплати акцизного податку, який застосовується у країнах ЄС для забезпечення безперешкодного доступу на внутрішні ринки країн-учасниць та сплати акцизного податку у країні споживання. Інструментом забезпечення адміністрування акцизного податку в країнах ЄС у такому режимі є електронна система контролю за рухом підакцизних товарів – EMCS (Excise Movement and Control System). Її принцип передбачає електронну реєстрацію документів про рух підакцизної продукції у податкових базах країни-відправника та країни-призначення.

Режим відстроченої сплати акцизного податку доцільно застосовувати для окремих груп товарів, що не можуть бути промарковані акцизними марками. Такий режим відповідно до схеми, відображеної на рис. 1, передбачає солідарну відповідальність продавця і покупця – у разі, якщо покупець не підтверджує факт оприбуткування відвантаженої партії товару, обов'язок зі сплати акцизного податку за цим товаром виникає у продавця. З іншого боку, покупець, що змушений задекларувати факт оприбуткування товару, більш прискіпливо відноситься до якості товару, його відповідності супровідним документам. Такий подвійний контроль реалізується на всьому ланцюгу постачання, аж до потрапляння товару в кінцеву точку продажу.

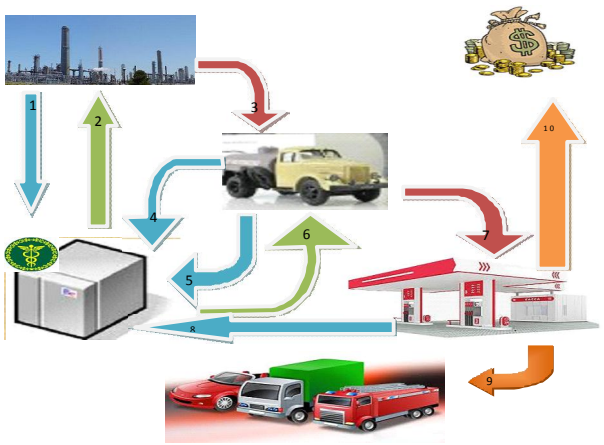


Рис. 1. Схема реалізації принципу відстроченої сплати акцизного податку[1]

Запровадження режиму відстроченої сплати податку на основі електронної системи контролю за обігом підакцизних товарів (ЕСКАТ) в Україні дозволить: зменшити рівень тінізації ринку підакцизних товарів; уніфікувати правила адміністрування акцизного податку; послабити адміністративний тиск на платників податків за рахунок скасування інституту податкового векселя, знизити рівень вимивання обігових коштів суб'єктів господарювання; створити передумови до розширення переліку підакцизних товарів (енергетична група) та ін.

Однак поряд з позитивними аспектами реалізації такого підходу в адмініструванні акцизного податку в Україні існує і цілий ряд ризиків, основним з яких є значне розширення кола платників податку, що призведе до розпорошення уваги відповідних контролюючих органів. Наприклад, з нафтопродуктів кількість платників зросте з 50 підприємств до кількох тисяч суб'єктів господарювання, що здійснюють оптову та роздрібну торгівлю паливом. Аналіз даних про обсяг ринку нафтопродуктів вказує, що загальна кількість АЗС в Україні досягає показника в 7800 одиниць [3], однак реальна кількість їх власників у декілька разів є меншою, що зумовлено специфікою мережевої структури даного бізнесу. Крім того, об'єктивно кількість оптових постачальників пального є у кілька разів меншою за кількість учасників роздрібного ринку.

Крім того, як додаткові елементи контролю за обігом підакцизних товарів у режимі відстроченої сплати акцизного податку можуть бути використані:

– моніторинг функціонування акцизних складів та податкових постів. При цьому такий контроль має бути дистанційним, що, в свою чергу, можливо досягти за рахунок встановлення витратомірів-лічильників, веб-камер пунктів пропуску та ін.;

– періодичне інспектування акцизних складів та податкових постів представниками контролюючого органу;

---

[1] *На схемі: 1) надсилання електронної форми адміністративного супровідного документа (далі – АСД) на відпуск партії підакцизної продукції виробником (імпортером) до серверу фіскального органу; 2) автоматичні реєстрація, перевірка АСД, надання дозволу на відпуск продукції фіскальним відомством; 3) переміщення товару до оптового продавця; 4) підтвердження факту оприбуткування продукції за АСД покупцем; 5) надсилання електронної форми АСД на відпуск партії продукції; 6) автоматичні реєстрація, перевірка АСД, надання дозволу на відпуск продукції фіскальним відомством; 7) переміщення товару наступному учаснику; 8) підтвердження факту оприбуткування продукції за АСД покупцем; 9) продаж підакцизного товару кінцевому споживачу; 10) сплата акцизного податку до бюджету податковим агентом (трейдером, що здійснив продаж кінцевому споживачу).*

– обов'язок представників транспортної галузі приймати на перевезення вантажі з належно оформленими супровідними документами, тобто такими, які зареєстровані відповідно до встановлених протоколів обміну інформацією у Державній фіскальній службі України;

– контроль відповідності якості підакцизних товарів державним стандартам та супровідним документам.

Організаційно учасниками ЕСКАТ повинні стати суб'єкти підприємницької діяльності, які мають ліцензії на здійснення діяльності у сфері виробництва, обігу та розподілу підакцизної продукції, а також підприємства, що внесені Кабінетом Міністрів України до переліку підприємств, що використовують підакцизну продукцію як сировину для виробництва продукції.

Зазначимо, що поширення автоматизованих систем контролю за обігом підакцизних товарів є загальною тенденцією реалізації акцизних політик багатьох розвинених країн світу. Їх беззаперечними перевагами є економічність, оперативність, точність, рівень охоплення, мінімізація випадків ухилення від сплати акцизного податку. У свою чергу, необхідними чинниками реалізації автоматизованих систем контролю є наявність телекомунікаційних мереж, спеціалізованого обладнання, відповідного програмного забезпечення та створення відповідної нормативно-правової бази [4, с. 62]. Специфіка підакцизних товарів, що можуть реалізовуватися у фасованому вигляді (тютюнові вироби та алкогольні напої) та в інших одиницях об'єму, ваги та енергії, визначає два способи організації систем контролю: електронне маркування (для продуктів, що реалізовуються у фасованому вигляді) та відстеження поставок немаркованої підакцизної продукції на всіх етапах її обігу від виробника до трейдера, що здійснив відпуск у роздрібну мережу.

Успішна реалізація проекту централізованої електронної системи контролю за обігом підакцизної продукції дозволить зіставляти вхідні та вихідні суми акцизного податку, а також здійснювати контроль за рухом маркованих підакцизних товарів, перешкоджати тіньовому обігу продукції, визначати ризики несплати акцизного податку.

Причини перевищення вхідного податку над вихідним мають бути підтверджені даними податкової звітності, що може бути зумовлено збільшенням залишків товарних запасів, відпуском продукції категоріям споживачів зі зменшеними ставками оподаткування, експортних поставок, використанням у подальшому виробництві. При цьому обсяги підакцизної продукції, що використана для виготовлення інших товарів, мають кореспондуватися з обсягами виробництва таких товарів у межах виробничих норм, технічних умов, стандартів тощо.

Слід зазначити, що протягом останніх років усе більшого значення та поширення у сучасних системах контролю за обігом підакцизних товарів набувають електронні акцизні марки, які є носіями спеціального коду (шифру), що містить детальну інформацію про виробника, товар, номер партії товару та ін. Застосування технологій електронного кодування товару передбачає нанесення унікальних буквено-цифрових кодів на упаковку товару безпосередньо у процесі його виробництва, які генеруються випадковим чином, а також машино зчитувальних точкових кодів. Використання електронної марки дозволяє не просто змінювати звичайні паперові акцизні марки, а і «прив'язувати» цифровий код до конкретного продукту [5]. Генерований таким чином код є унікальним та одразу фіксується на центральному сервері контролюючого органу. Таким чином виключається можливість необлікованого випуску продукції на лініях,

що здійснюють автоматичне цифрове маркування, а також унеможливлюється легалізація у обігу товарів контрафактного та контрабандного походження.

Також використання технології електронної акцизної марки дозволяє автоматизувати процедури формування податкової та спеціальної звітності щодо виробництва та обігу підакцизних товарів, що особливо важливо для України. Так, застосовувана система спеціальної звітності не дозволяє здійснювати ефективний контроль за повнотою відображення у податковій звітності зобов'язань зі сплати акцизного податку.

Умовами ефективного використання систем електронного маркування є їх застосування безпосередньо на виробничих лініях заводів-виробників шляхом нанесення унікального коду з фіксацією відповідної інформації на головному сервері такої системи, що дозволить знизити загальний рівень затратності адміністрування акцизного податку. Крім того, застосування таких систем повинно здійснюватися на всіх ланках проходження підакцизної продукції від виробника (імпортера) до кінцевого споживача. Для забезпечення синхронного використання усіх елементів системи моніторингу виробництва та обігу підакцизних товарів електронна марка має кореспондуватися з номером партії підакцизної продукції, який, в свою чергу, повинен знаходити своє відображення у супровідних документах, електронній системі обміну документами (повідомленнями) про відпуск і рух підакцизних товарів.

Необхідно зазначити, що впровадження електронних систем контролю у вітчизняну практику адміністрування акцизного податку потребує відповідного законодавчого забезпечення. Зокрема, такі зміни мають бути внесені до Податкового кодексу України [6] у частині розширення та уточнення понятійного апарату – термінології, що пов'язана з адмініструванням акцизного податку через встановлення уніфікованих правил адміністрування податку з підакцизної продукції та товарів, на які поширюється режим відстрочення сплати акцизного податку.

Крім того, має бути розроблений ряд нормативно-правових актів, що встановлюють: порядок роботи ЕСКАТ та електронного обміну документами з обігу підакцизної продукції, порядок реєстрації платників податків у ЕСКАТ, а також порядок роботи акцизник складів та податкових постів.

Таким чином, використання систем електронного моніторингу виробництва та обігу підакцизних товарів є одним із найбільш важливих напрямів трансформації вітчизняного механізму адміністрування акцизного податку. На користь впровадження таких систем свідчить не лише наявна світова практика, а й відносна простота впровадження з огляду на сучасний рівень розвитку інформаційних систем та комунікацій. У такий спосіб будуть створені умови для багаторівневого контролю за обігом підакцизної продукції, що, крім вирішення суто фіскальних проблем, дозволить реалізовувати механізми встановлення легітимності та якості підакцизної продукції у місцях продажу як контролюючими органами, так і споживачами такої продукції.

Однак ефективне використання електронних систем контролю у процедурах контролю за ринком підакцизних товарів не можливе без формування довгострокової акцизної політики України, а їх використання у практиці вітчизняного податкового адміністрування повинно розглядатися як один з основних інструментів реалізації фіскального та регулюючого потенціалу акцизного оподаткування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Циганов О. Г. Нові технології спеціального маркування акцизних марок / О. Г. Циганов // Сучасна спеціальна техніка. – 2009. – № 2 (17). – С. 112–116.

Блинов М. В. Система контроля и регулирования алкогольного рынка в США / М. В. Блинов // Налоговая политика и практика. – 2008. – № 9 (69). – С. 67–72.

2. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

3. Трансформація акцизної політики в Україні / [Коротун В. І., Брехов С. С., Новицька Н. В. та ін.]. – Ірпінь : ВЦ Національного університету ДПС України, 2014. – 72 с. – (Препринт / НДЦ ПО Національного університету ДПС України).

4. Applying Technology to Combat Illicit Trade and Protect Excise Revenues / Asia-Pacific Tax Forum November 16th , November 16, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iticnet.org.

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2010. – № 92. – Ст. 3248. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 26 травня 2014 р.

УДК 351:004.9:336.225.2

О. В. Гладченко,
кандидат педагогічних наук,
Т. В. Ратушняк,
кандидат фізико-математичних наук,
Національний університет ДПС України

ПРОВЕДЕННЯ МОНІТОРИНГУ ЗАСОБАМИ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ОТРИМАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ОРГАНІВ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ

Запропоновано підхід до організації моніторингу зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади засобами хмарних технологій та соціальних мереж. Отримано результати ефективності роботи працівників фіскальної служби.

Предложено использование облачных технологий и социальных сетей для организации мониторинга внешней оценки эффективности работы органов исполнительной власти. Получены результаты эффективности работы фискальной службы.

The cloud technologies and the social networks are offered for organization of monitoring of external estimation of work efficiency of the executive bodies.

Ключові слова: *оцінка роботи органів виконавчої влади, соціологічний моніторинг, хмарні технології, соціальні мережі.*

Україною вибрано стратегічний курс [11] на європейську інтеграцію, який вимагає реформування державного управління, впровадження в роботу органів виконавчої влади принципів міжнародного менеджменту та стандартів якості в системі надання адміністративних послуг.

Результатом реформування цих державних служб має стати покращання якості й ефективності їхньої роботи та підвищення рівня довіри громадян до влади.

Необхідними умовами проведення реформ, ефективного функціонування органів виконавчої влади і якісного надання ними адміністративних послуг є постійний контроль за діяльністю органів влади та проведення перевірок на відповідність офіційно встановленим вимогам та очікуванням громадян.

Загальна оцінка ефективності роботи органів виконавчої влади та якості надання адміністративних послуг має дві складові [1; 6]: внутрішня (оцінка з точки зору держави) та

© Гладченко О. В., Ратушняк Т. В., 2014

зовнішня (оцінка з точки зору громадян). Як внутрішня, так і зовнішня оцінка можуть стати основою для прийняття рішень щодо оптимізації системи виконавчої влади.

Внутрішня оцінка ефективності роботи органів виконавчої влади проводиться на основі офіційної звітності, технологію якої розробляють, регламентують та узаконюють відповідними нормативно-правовими актами. Нині в Україні є відповідна нормативно-правова база для розробки та впровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади. Наприклад, оцінка процесів надання адміністративних послуг [1] проводиться відповідно до стандартів ISO 9000-2001 [10].

Зовнішня оцінка проводиться на основі даних, які отримують за допомогою соціологічних процедур. Отримані дані відтворюють настрої, судження, почуття, ставлення, побажання громадян, які виникають внаслідок аналізу отриманої інформації про функціонування органів виконавчої влади із особистого досвіду або інших джерел, і загалом представляють громадську думку.

Отже, отримання зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади потребує проведення певного соціологічного дослідження, вибір типу [4] якого залежить від наступних параметрів: мета дослідження; глибина аналізу; час, який планується витратити на дослідження; соціологічний метод; бюджет дослідження; тривалість та інші.

За метою розрізняють фундаментальні та прикладні соціологічні дослідження. За глибиною аналізу виділяють: пошукові, описові, аналітичні дослідження.

Відповідно до запланованих витрат часу розрізняють: довгострокові (термін проведення – від 3 років і більше), середньострокові (від 6 місяців до 3 років), короткострокові (від 2 до 6 місяців) та експрес-дослідження (від 1–2 тижнів до 1–2 місяців).

Серед методів, які застосовуються у соціологічному дослідженні, найбільш відомими є: опитування, аналіз документів, соціологічне спостереження, соціологічний експеримент.

Залежно від бюджету дослідження бувають: держбюджетні (дослідження, на виконання яких кошти виділяє держава); госпрозрахункові (дослідження, які оплачує певна фірма-замовник, компанія або підприємство). За тривалістю розрізняють статичні (разові) та динамічні (повторні) соціологічні дослідження.

У межах даної роботи для визначення зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади необхідно: вибрати тип соціологічного дослідження та інформаційні технології його проведення.

Для отримання зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади пропонується провести соціологічне дослідження, яке характеризується такими параметрами: прикладне, пошукове, динамічне, щомісячне експрес-опитування. Для такого типу дослідження будемо використовувати термін «соціологічний моніторинг».

У даній роботі вибір «соціологічного моніторингу» як типу дослідження зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади обумовлений певними перевагами. Серед переваг [4; 5] соціологічного моніторингу наведемо наступні:

– метою пошукового дослідження є висування обґрунтованих гіпотез, уточнення проблеми чи корекція постановки задачі. Суть його полягає в отриманні приблизних даних про маловивчений об’єкт. Отже, проведення пошукового дослідження доцільне в тому випадку, коли відомостей про досліджуваний об’єкт або недостатньо, або немає. Таке дослідження допомагає досліднику правильно зорієнтуватись у новому для нього питанні;

– основними соціологічними методами пошукового дослідження є інтерв'ю, спостереження або опитування, в якому бере участь невелика кількість респондентів. Отримані дані не є репрезентативними. Але для первинного дослідження об'єкта такий метод є обґрунтованим;

– кошторис пошукового дослідження є малим. Це є вагомим аргументом для проведення тривалих динамічних експрес-опитувань;

– пошукове дослідження є найбільш спрощеним видом соціологічного дослідження, у якому використовують максимально прості технології проведення опитування та аналізу результатів.

Збір даних (або опитування респондентів) у процесі соціологічного моніторингу передбачає наявність теоретичної бази і технічних засобів його здійснення.

Теоретичною базою слугує програма збору інформації, розробка форм представлення і збереження цієї інформації, технічною – розгалужена мережа каналів зв'язку, яка охоплює всі об'єкти спостереження.

Ми пропонуємо як сучасну актуальну теоретико-технічну базу проведення соціологічних опитувань використати хмарні технології і сервіси.

Хмарні технології – це технології, які надають користувачам Інтернету доступ до комп'ютерних ресурсів сервера і використання програмного забезпечення як онлайн-сервісу.

Хмарні сервіси (зокрема, програми офісного онлайн-пакета) компаній Microsoft, Adobe, Google, Zoho, Hancom є різними за деякими характеристиками, серед яких базовими вважають характеристики: інтерфейсу програмного сервісу, інструментарію, підтримки форматів файлів, спільної роботи, збереження файлів, мобільної версії, тарифів. Огляд базових характеристик, які переважно і впливають на вибір користувачем хмарного сервісу конкретної компанії, виконано в роботі [9].

У межах даної роботи оптимальним за базовими характеристиками є офісний онлайн-пакет компанії Google. Після стандартної реєстрації на сайті www.google.com.ua користувач отримує доступ до хмарних сервісів, серед яких сервіс Диск (Google Disk), який являє собою пакет офісних програм: для роботи з текстовими документами – програма Docs, з таблицями – Sheets, з презентаціями – Slides, з малюнками – Drawings, з формами – Forms. Розглянемо базові характеристики офісного онлайн-пакета компанії Google.

Інтерфейс програм онлайн-пакета є зручним, швидкість реагування під час роботи є високою. Вагомою перевагою офісного онлайн-пакета Google Disk для користувача є можливість налаштування інтерфейсу українською мовою.

Інструментарій офісних програм Google, під яким розуміють наявність необхідних інструментів для роботи з текстом, таблицями, зображеннями, є достатньо повним і відповідає стандартним вимогам користувача.

Збереження файлів виконується автоматично у сховище Google Disk, 5 ГБ якого виділяється користувачу безкоштовно. Максимальний розмір документів може складати 1024000 символів для текстових файлів, завантажених для редагування на сервіс Google. Для таблиць обмеження складає 400000 комірок, для презентацій – 50 МБ, що відповідає приблизно 200 слайдам. Для збереження файлів передбачено альтернативну можливість їхньої синхронізації засобами Google Cloud Connect for Microsoft Office.

Мобільна версія сервісу Google Drive є доступною для платформ Android та IOS. У мобільній версії є функції редагування документів, спільної роботи та синхронізації файлів.

Сервіс Google Disk є безкоштовним за умови використання лімітованого дискового простору об'ємом 5 ГБ.

Для проведення соціологічного моніторингу зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади найбільш перспективною програмою серед хмарних програм пакета Google Disk є Форми (Forms). Засобами цього додатка можна створювати анкети, голосування і форми для збору даних.

Для збору даних передбачено побудову як односторінкової, так і багатосторінкової форми з можливістю поставити респонденту питання, відповіді на які мають обов'язковий (або необов'язковий) характер. Макет форми складається з питання, пояснення до питання і може додатково містити зображення або відео. У формі дозволяється використовувати такі типи питань: основні (текст, один зі списку, декілька зі списку) та розширені (шкала, сітка, дата, час). Залежно від типу питання респонденту пропонується дати відповідь за допомогою текстового поля, перемикачів чи інших інтерактивних елементів. З метою збору даних побудовану форму можна відправити на електронну адресу респондента, вбудувати на сайт або розмістити у соціальних мережах Google+, Twitter, Facebook. Зібрані за допомогою форми дані зберігаються в таблиці.

Зважаючи на актуальність визначення зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади, у межах даної роботи пропонується:

– для визначення зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади (державної фіскальної служби) провести соціологічний моніторинг;

– як теоретичну і технічну базу соціологічного моніторингу застосувати хмарні технології Forms корпорації Google у поєднанні з соціальною мережею Facebook.

Пропонуємо зразок анкети для проведення соціологічного дослідження щодо діяльності працівників державної фіскальної служби:

Шановний платник податків!

Ми вивчаємо громадську думку щодо оцінки деяких аспектів діяльності органів державної фіскальної служби України з метою удосконалення системи взаємодії працівників фіскальних служб та платників податків та зборів. Нас дуже цікавить Ваша думка. Просимо Вас взяти участь у цьому опитуванні та обрати ті варіанти відповідей, до яких Ви найбільш схильні. Ми гарантуємо конфіденційність наданої Вами інформації.

Заздалегідь вдячні Вам за співпрацю!

1. Чи співпрацювали Ви з працівниками фіскальної служби?

– так;

– ні;

2. Ви задоволені роботою працівників фіскальної служби?

– так;

– ні;

– не зовсім.

3. Які неприємні ситуації були між Вами і працівниками фіскальної служби?

Працівники фіскальної служби:

– незрозуміло пояснюють;

– не ввічливі;

– не знали відповіді на питання, які цікавили мене;

– вимагали хабар;
– не взяли хабар;
– не надали консультацію на високому фаховому рівні;
– інші неприємні ситуації.

4. Виділіть найголовнішу, на Ваш погляд, якість працівника фіскальної служби:
– професіоналізм;
– уважність;
– широкий світогляд;
– самодисципліна;
– чесність;
– толерантність;
– повага до платника податків;
– відкритість;
– відповідальність;
– інша.

5. Скажіть, будь ласка, яке з наведених нижче тверджень характеризує роботу сучасного податківця (оберіть один варіант відповіді)?
– податківці добре справляються зі своєю роботою;
– податківці намагаються чесно працювати, але це не завжди у них виходить;
– податківці в першу чергу прагнуть будь-якими засобами змусити платників податків заплатити якнайбільше, щоб поповнити скарбницю;
– податківці піклуються, насамперед, про власну кишеню, включаючи хабарі;
– пнше;
– пажко відповісти.

6. Відзначте, будь ласка, Ваше ставлення до подання звітності в електронному вигляді:
– податкову звітність та реєстри податкових накладних в електронному вигляді надсилаємо вже сьогодні на добровільних засадах;
– податкову звітність в електронному вигляді надсилаємо вже сьогодні та не бачимо перешкод щодо надсилання в електронному вигляді реєстру податкових накладних;
– пропозиції щодо подання звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді підтримуємо та готові її подавати;
– пропозиції щодо подання звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді підтримуємо, але сьогодні на підприємстві відсутня комп'ютерна техніка;
– підтримуємо пропозиції щодо подання в електронному вигляді тільки податкової звітності (декларацій, розрахунків, звітів);
– пропозиції щодо подання звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді не підтримуємо;
– нас влаштовує існуюча система паперового документообігу та відшкодування ПДВ;
– нас влаштовує електронна система документообігу та відшкодування ПДВ.

Дякуємо за Ваші відповіді!

Результати. На рис. 1 подано зовнішній вигляд створеної форми опитування, а на рис. 2 – відповідний результат.

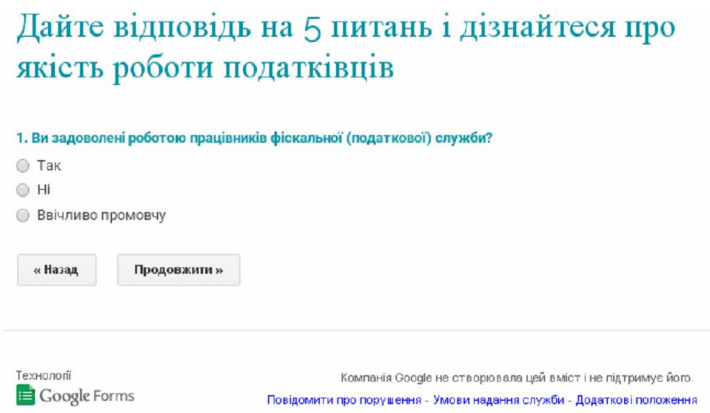


Рис. 1. Вигляд форми опитування

Проведене дослідження виявило слабкі сторони в підготовці фахівців фіскальної (податкової) служби. Абсолютно задоволеними роботою працівників податкової служби виявилося 10 % опитаних.

У цілому більшість респондентів задоволені роботою фіскальної служби. Проте основним недоліком роботи працівників фіскальної служби виявилося те, що вони незрозуміло пояснюють або не надають консультацію на високому фаховому рівні. Це може свідчити про належну кваліфікацію, але недостатні роз'яснювально-комунікативні якості.

Значна кількість респондентів (46 %) констатують намагання працівників чесно, якісно працювати, але зазначають, що це не завжди в них виходить.



Рис. 2. Результат опитування

Серед основних якостей працівників фіскальної служби респонденти визначили таку якість, як професіоналізм. Такий самий результат було отримано в науковому дослідженні О. В. Гладченко [3, с. 137], що свідчить про достовірність результату і перспективність запропонованого методу дослідження засобами хмарних технологій і соціальних мереж.

Третина опитаних схвально ставляться до впровадження нових технологій та готові їх підтримувати, зокрема до подання звітності та реєстрів накладних в електронному вигляді. Це свідчить про позитивні напрями роботи фіскальної служби в цілому.

Оскільки значна частина респондентів (30 %) відзначили наявність неприємних ситуацій у роботі податківців, але не знайшли їх серед запропонованих в анкеті, то наші подальші дослідження потребують з'ясування, які саме недоліки необхідно усунути в роботі фіскальної служби.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Васильєва Н. В. Підходи до оцінювання якості надання адміністративних послуг органами виконавчої влади в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Васильєва // Державне управління: удосконалення та розвиток: Електронне наукове фахове видання. – 2013. – № 9. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=633

2. Гладченко О. В. Про застосування хмарних технологій та соціальних мереж до проведення моніторингу зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади [Електронний ресурс] / О. В. Гладченко, Т. В. Ратушняк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України : електронне наукове видання. – 2014. – № 2. – С. 56 – 63. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html. – Заголовок з екрана.

3. Гладченко О. В. Формування інформаційної культури майбутніх фахівців державної податкової служби у процесі професійної підготовки : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04 / Гладченко Оксана Вікторівна. – К., 2013. – 265 с.

4. Городяненко В. Г. Соціологія: [підручник для вищ. навч. закл.] / В. Г. Городяненко. – К. : ВЦ «Академія», 2006. – 544 с.

5. Загальна соціологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/15840720/sotsiologiya/zagalna_sotsiologiya_primut_mv

6. Калита Т. П. Побудова систем управління якістю відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9001-2001 в органах виконавчої влади: метод. матер. для слухачів ІПКК НАДУ / Т. П. Калита. – К.: НАДУ, 2007. – 38 с.

7. Паніна Н. В. Технологія соціологічного дослідження / Н. В. Паніна. – К. : Наук. думка, 1996. – 232 с.

8. Привалов Ю. Соціологічний моніторинг в системі оцінки ефективності державної служби / Ю. Привалов, М. Олійник // Вісник державної служби України. – 2001. – № 1. – С. 48–54.

9. Путеводитель по облачным офисам. Часть 1 : Google Docs [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ixbt.com/soft/google-docs.shtml

10. Системи управління якістю. Основні положення та словник (ISO 9000:2000, IDT) : ДСТУ ISO 9000-2001 [Електронний ресурс]. – [Чинний від 2001-06-27]. – К.: Держстандарт України, 2001. – 33 с. – Режим доступу: http://nads.gov.ua/sub/data/upload/publication/chernovytska/ua/6337/9000-2001.pdf?s398224032=ca51f35464d9811ad7d4839c2a1de5cf

11. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comeuroint.rada.gov.ua/komevroint/doccatalog/document?id=56219

12. Шадрина Л. Ю. Социологический мониторинг как средство информационного сопровождения оценки эффективности социальных технологий / Л. Ю. Шадрина // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2010. – № 126. – С. 319–325.

Стаття надійшла до редакції 23 травня 2014 р.

УДК 657.1

Т. В. Микитенко,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

НАУКОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ФІСКАЛЬНОГО КОНТРОЛЮ

Досліджено організацію фіскального контролю на науковій основі в податковому процесі, розроблено практичні рекомендації і заходи з вдосконалення його принципів та методів.

Исследовано организацию фискального контроля на научной основе в налоговом процессе, разработаны практические рекомендации и мероприятия по совершенствованию его принципов и методов.

Abstract. Investigated the organization of fiscal control on a scientific basis in the tax process, practical recommendations and measures to improve its principles and methods.

Ключові слова: *податковий контроль, організація, принципи, ефективність.*

Суспільно-політичні події 2013–2015 років проявили ряд прихованих економічних проблем, зокрема, у фіскальній сфері. Багаточисельність бюрократичних процедур, обтяжливість для бізнесу та витратність перевірок, фіскальний тиск з боку податкових органів поряд із корумпованістю державних службовців та низькою культурою сплати податків є ключовими перешкодами ведення бізнесу та створює передумови для тінізації економіки.

Невисока ефективність фіскального контролю є причиною неналежної її організації, відсутністю зацікавленості з боку контролюючих структур в отриманні кінцевих результатів. Податкові органи орієнтуються тільки на контрольно-ревізійну роботу, а не інноваційну, необхідну для розвитку методології контролю, зниження податкових ризиків, підвищення фіскального ефекту податкових платежів. Фіскальний контроль в Україні проводиться за відсутності логічно завершеної розробки теоретико-методологічних засад та єдиного організаційно-правового і методичного забезпечення й інформаційно-комунікативної інфраструктури формування його системи, належної координації діяльності податкових інспекторів та узгодження інтересів з платниками податків. Замість принципу стабільності в організації контролю реалізується практика перманентних реформ, що створює ефект нестійкості та не сприяє стабілізації діяльності органів.

Відтак існує нагальна потреба у формуванні цілісної та чітко структурованої організації податкового контролю, що сприятиме обґрунтуванню стратегій його подальшого розвитку, напрацювання методичних основ функціонування, удосконаленню форм і прийомів здійснення, результативності та якості контрольно-аналітичних заходів.

© Микитенко Т. В., 2014

Численні аспекти вивчення науково-практичних проблем організації та проведення податкового контролю знайшли своє відображення в ряді праць вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, В. Л. Андрущенка, В. В. Бурцева, О. Д. Василика, В. П. Вишневського, О. Д. Данілова, Н. І. Костіної, В. І. Кравченка, І. О. Луніної, А. В. Лісового, В. М. Мельника, В. А. Онищенка, А. М. Поддерьогіна, Г. О. П'ятаченка, М. В. Романіва, М. І. Савлука, В. М. Сутормінної, Л. М. Шаблистої, С. І. Юрія та ін. Однак динамічність змін у податковій системі України викликала необхідність подальшого дослідження концептуальних засад організації податкового контролю, принципів його організації та пошуку напрямів удосконалення контрольно-перевірочного процесу.

Метою написання статті є дослідження теоретичних засад організації контрольної роботи органів фіскальної служби і визначення її ролі в податковому процесі трансформаційного періоду, а також розробка практичних рекомендацій і заходів щодо вдосконалення його принципів та методів.

Необхідність негайного реформування податкової сфери зумовлена перебуванням держави в складній фінансово-економічній ситуації. У результаті політичних подій, що відбулися, суспільство надає уряду кредит довіри на проведення непопулярних рішень для одержання довгострокового ефекту. У зв'язку з цим надзвичайно важливе значення має прозора, ефективна податкова політика та функція її управління – фіскальний контроль.

Першочерговим пріоритетом реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» визначено Податкову реформу, основними напрямами якої є перехід від наглядово-каральної функції фіскальних органів до обслуговуючої, що допомагає у нарахуванні та проведенні сплати податків, а не має на меті наповнення бюджету за рахунок фінансових санкцій та переплат; зменшення кількості податків, їх розміру та спрощення порядку розрахунку і сплати; впровадження електронних сервісів для платників податків; зменшення податкового навантаження на заробітну плату з метою її детінізації; удосконалення законодавства, спрямованого на посилення боротьби зі схемами ухиляння від сплати податків юридичними і фізичними особами, формування системи податкового контролю залежно від ступеня ризику в діяльності платників, забезпечення відкритості доступу до інформації про сплату податків, впровадження контролю за видатками фізичних осіб [1].

Податковим кодексом України податковий контроль визначено як систему заходів, що вживаються контролюючими органами з метою перевірки правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на фіскальні органи [2].

Функціонування системи податкового контролю, у якій здійснюється контрольно-податкова робота, залежить від її раціональної організації. Організація як смислове поняття передбачає розміреність, регламентованість, злагодженість, впорядкованість, урегульованість та взаємодію окремих елементів, що перебувають у функціональній залежності.

Організація фіскального контролю являє собою інструмент координації основних контрольних складових: виявлення і облік платників податків, перевірка правильності обчислення податків і зборів та контроль за своєчасністю надходжень нарахованих сум до бюджету.

Податковий процес – система, яка функціонує з використанням фінансових, матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсів. Кожний динамічний процес відбувається за участі

знарядь праці, предметів праці та власне праці. Для раціонального їх використання необхідна організація діяльності, яка забезпечила б раціональне поєднання для досягнення конкретної мети [3, с. 228]. Як і кожна система, контрольно-податковий процес має бути раціонально організований, тобто упорядковані всі елементи та приведені у системний взаємозв'язок, зумовлений цільовою функцією. Організація праці у фіскальних органах поєднує діяльність податкових інспекторів (живу працю), методи та засоби (включаючи інформаційно-технічні), обробку інформації (знаряддя праці), а також інформацію (предмет праці). Органічне поєднання компонентів здійснюється у податковому процесі, у результаті якого створюється продукт праці – інформація (зведення, аналітична довідка, прогноз), проект управлінського рішення (наказ, інструкція, положення тощо).

У спеціальній літературі нерідко наукова організація податкового контролю обмежується розробкою і впровадженням окремих елементів інтелектуальної організації праці інспекторів (використанням інформаційних систем, прийомами та методами обробки інформації, документуванням процесу перевірки тощо). Такий підхід не сприяє впровадженню інновацій, необхідних для розвитку методології податкового контролю, зниження податкових ризиків, підвищення фіскального ефекту податкових платежів. За сучасних умов контрольні заходи спрямовуються лише на перевірку інспектором дотримання платниками податків нормативних документів, що регулюють економічні відносини з державою. Але в умовах вільного економічного підприємництва змінюються функції податкового контролю від контрольно-ретроспективних до сервісно-консультаційних, клієнтоорієнтованих та прогнозно-профілактичних. Ретроспективність податкового контролю фінансово-господарської діяльності платників суттєво знижує його ефективність, сприяє корупції та загостренню взаємовідносин з платниками, адже перевірки проводяться після складання та подання податкової звітності, результатом яких виявляється нарахування фінансових санкцій, а не попередження порушень.

Наукова організація фіскального контролю передбачає використання нормативного та методичного забезпечення, до яких належать Податковий та Митний кодекси України, інструкції, стандарти контролю, положення, рекомендації, що сприяють автоматизованому збору, передачі і обробці економічної інформації відповідно до завдань контролю. Водночас створення повноцінної, законодавчо регламентованої системи фіскального контролю потребує застосування системного підходу до формування його концептуальних і методичних основ, серед яких принципи його організації.

Основні принципи наукової організації контрольно-податкового процесу подано на рис. 1.

Організація податкового процесу полягає у створенні передумов для дослідження і аналітичної обробки економічної інформації з метою формування централізованих державних грошових фондів за рахунок податкових надходжень, зниження податкових ризиків держави, господарюючих суб'єктів і населення, виявлення порушень податкового законодавства та запобігання їх виникненню, підвищення податкової культури і дисципліни платників податків. Для цього застосовується комплекс елементів організації.

Спеціалізація і кооперування передбачають розподіл праці Державної фіскальної служби України (департаментів, управлінь), територіальних органів (податкових інспекцій, митниць),

інспекторів, працівників фінансової міліції та співвиконавців податкових процедур. У податковому процесі дотримуються технологічного принципу спеціалізації і кооперування, що ґрунтується на створенні територіальних податкових інспекцій, митниць і робочих місць для виконання однорідних операцій діяльності фіскальної служби. Так, у територіальному органі ДФСУ існують спеціалізовані підрозділи контролю оподаткування та об'єктів і операцій (відділи контролю за декларуванням ПДВ, податку на прибуток, місцевих податків і зборів, сектор ресурсних та неподаткових платежів, митних платежів та ін.). При цьому відсутність децентралізації під час адміністрування податків призводить до виконання центральним органом ДФС України не властивих йому функцій (зокрема, списання податкового боргу, контроль неподаткових платежів, здійснення валютного контролю тощо). До того ж, існує неефективний розподіл функцій і процедур між структурними підрозділами фіскальної служби, а також окремими працівниками. Усунення зазначених недоліків у організаційній структурі ДФС України потребує вживання ряду заходів для її удосконалення, а саме укрупнення нині існуючих обласних податкових інспекцій і створення на їх основі округів.

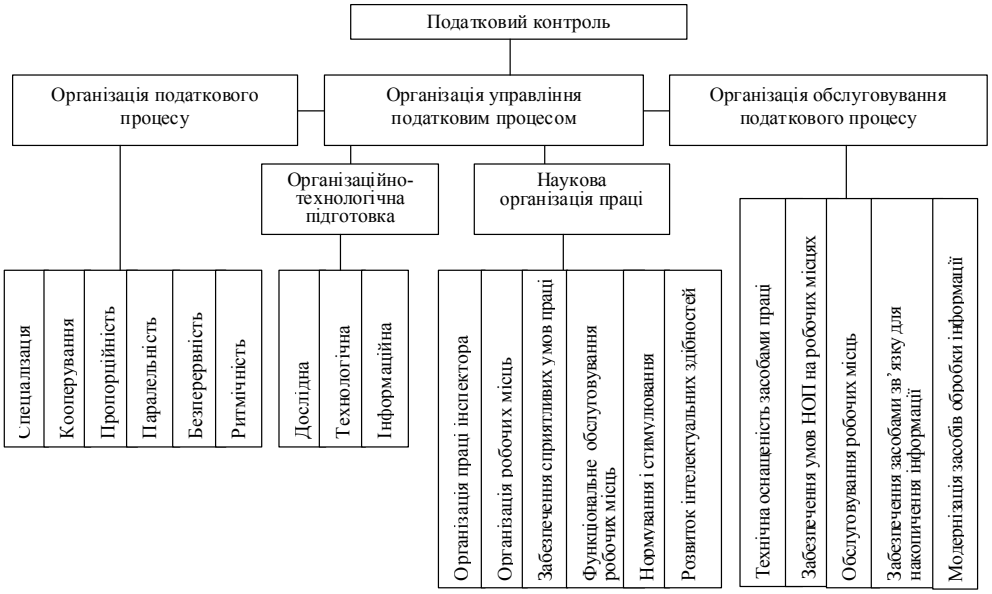


Рис. 1. Основні принципи наукової організації податкового контролю

Спеціалізація може поглиблюватися відповідно до об'єктів контролю (оподаткування юридичних і фізичних осіб, єдиного соціального внеску), обліку платників (супроводження податкових автоматизованих інформаційних систем, реєстрації та обліку платників, адміністрування баз даних, експлуатації інформаційно-телекомунікаційних мереж, технічної підтримки, секторів ведення державного реєстру фізичних осіб, інформаційно-аналітичних систем, адміністраторів безпеки та адміністрування служби каталогів, впровадження та супроводження митних автоматизованих інформаційних систем та обліку суб'єктів, які здійснюють операції з товарами) та ін.

Кооперування здійснюється в податковому процесі поєднанням зусиль спеціалізованих підрозділів та їх спрямуванням на всебічне дослідження зобов'язань платників, що передбачається програмою перевірки. У діяльності державної фіскальної служби зайнято майже 57 тисяч працівників, різних за фахом і професійним рівнем. У структурі контрольного органу утворюються підрозділи, які безпосередньо здійснюють податковий процес, управляють ним і обслуговують його за принципом розподілу праці. Основними проблемами, що потребують вирішення, є недостатня орієнтованість діяльності податкових органів на задоволення платників податків: низька якість послуг, корупція. Тому важливим завданням є впровадження та удосконалення системи управління якістю, мінімізація людського фактора фіскальній службі, підвищення ефективності управління персоналом; розвиток системи безперервного навчання та підвищення рівня мотивації працівників.

Пропорційність полягає у тому, що при реалізації повноважень податкових органів мають використовуватися контрольні заходи, які відповідають цілям отримання відповідного результату та не повинні виходити за межі необхідного для досягнення поставленого завдання та загрожувати суспільним інтересам. Пропорційність окремих контрольно-податкових процедур забезпечує всебічне і якісне дослідження об'єктів оподаткування в строки проведення доперевірочного аналізу та планування перевірок.

Паралельність у контрольно-податковому процесі забезпечує одночасне виконання контрольно-податкових процедур для перевірки різних за змістом господарських операцій, що підлягають оподаткуванню. Особливо це важливо при контролі податковими службами комерційної діяльності підприємств, до складу яких входить значна кількість торговельно-посередницьких одиниць (структурно-відокремлених підрозділів), коли перевіряють повноту і своєчасність виручки і порядок здавання його до установи банку та надходження платежів до бюджету.

Прямоточність дає змогу раціонально організувати інформаційні потоки між учасниками податкового процесу, уникати дублювання контрольних заходів різними виконавцями. Так, перевіряючи реєстратори розрахункових операцій, необхідно організувати прямі потоки інформації для дослідження одночасно касових та банківських операцій.

Безперервність відображення підприємницької діяльності у бухгалтерському обліку, передбачена законодавчими актами, зумовлює потребу організації постійного податкового процесу у часовому, галузевому і територіальному аспектах при дослідженні діяльності платника. Безперервність за часом дає змогу комплексно перевірити об'єкт оподаткування за весь період діяльності (звітний період), всебічно дослідити підприємницьку діяльність відповідно до програми перевірки.

Ритмічність податкового процесу забезпечується рівномірним виконанням контрольних процедур, що передбачає правильну та належну організацію роботи всіх виконавців. Для цього проводять доперевірочний аналіз, здійснюють відбір платників за податковими ризиками, проводять перевірку, узагальнюють результати контролю за видами податків і зборів, порушеннями податкового законодавства. Ритмічність податкового процесу забезпечує рівномірний контроль об'єктів, сприяє досягненню високих результатів, дає змогу оперативно виявляти факти ухилення від оподаткування.

Організація управління податковим процесом передбачає взаємне погодження виконання інтелектуальної організаційно-технологічної підготовки та наукової організації праці учасників цього процесу (інспекторів). Так, організація інтелектуальної підготовки податкового процесу

включає наукову розробку методичних рекомендацій контролю за галузями національної економіки, забезпечення інспекторів законодавчими актами і нормативними документами (інструкції, положення, вказівки та ін.). Організація інтелектуальної підготовки об'єднує дослідну, технологічну і організаційну фази. Зокрема, на дослідній фазі управління процесом визначають, які законодавчі акти і нормативні документи необхідні для якісного і своєчасного проведення планових та позапланових перевірок платника податку, а також фактографічну інформацію (фінансову, податкову, статистичну, внутрішню звітність) і за який період. Одночасно визначають програмне забезпечення для розв'язання задач податкового контролю на об'єкті, який підлягає виїзній перевірці.

На технологічній фазі управління податковим процесом складають алгоритми вирішення задач податкового контролю, їх програмне забезпечення, проводять апробацію методичних рекомендацій, положень на об'єкті перевірки, вносять необхідні корективи щодо їх удосконалення. На інформаційній фазі управління податковим процесом складають організаційні моделі, які дають змогу графічно представити взаємозв'язок об'єктів оподаткування, джерел інформації, методів дослідження і узагальнення результатів контролю, виявити і сформулювати конкретні зв'язки, пропорції, структурні взаємовідносини між інспекторами, юристами, економістами та іншими учасниками процесу.

Наукова організація праці (НОП) у контрольно-податковому процесі – це система заходів, спрямованих на вдосконалення методів і умов інтелектуальної праці, збереження здоров'я працівників на основі новітніх досягнень науки і техніки, що забезпечують найбільшу ефективність при найменших затратах розумової праці.

Основними завданнями НОП є поєднання у єдиному процесі комп'ютерної техніки, телекомунікаційних зв'язків та професійних можливостей інспекторів, забезпечення найбільшої ефективності використання трудових, матеріальних, інформаційних та інтелектуальних ресурсів з метою підвищення дієвості контролю, тобто активного впливу на попередження податкових порушень та стимулювання інвестиційно-інноваційної активності платників податків.

Наукова організація праці як система складається із таких взаємопов'язаних елементів: організації трудових процесів і робочих місць, забезпечення сприятливих умов праці, організації праці з функціонального обслуговування робочих місць, нормування і матеріального стимулювання, розвитку творчих здібностей і професійної активності щодо виявлення податкових порушень та їх попередження. Контроль при цьому має сприяти управлінню професійною діяльністю при мінімальних затратах живої і матеріалізованої праці, забезпечити вибір оптимального варіанта рішень і дати змогу своєчасно вживати заходи, що можливо за умови раціонально організованого податкового процесу.

Наукова організація праці у податковому процесі передбачає використання нових інформаційних технологій управління, тому основним напрямом процесу модернізації фіскальних органів є їх інформатизація, під якою слід розуміти організаційний, соціально-економічний і науково-технічний процес забезпечення потреб податкових органів в отриманні необхідних їм відомостей на базі інформаційних систем і мереж. Діяльність податкових органів передбачає взаємодію як з іншими державними органами і відомствами, так і з платниками податків. Основними принципами управління необхідно зробити колективне і децентралізоване прийняття оперативних рішень, заснованих на взаємному обміні проблемно-орієнтованої інформації через бази даних загального користування із забезпеченням доступу платникам податків до інформаційних ресурсів інспекції. Необхідна розробка програмного забезпечення,

встановлення єдиного формату подання даних, що дозволить значно скоротити кількість помилок, що виникають при надходженні до фіскальних органів інформації з різних джерел, внаслідок різниці їх інформаційних баз і систем. Регулярне оновлення інформаційної бази дозволить отримувати оперативну інформацію про платника податків за різними критеріями пошуку: за видами майна, доходів тощо. Це призведе до зменшення матеріальних і трудових витрат податкової служби і взаємодіючих з нею органів.

Тривалий час вважали, що інтелектуальна праця інспекторів не підлягає нормуванню, адже продуктивність праці цієї категорії спеціалістів не залежить від кількості проведених перевірок, виявлених порушень нормативних актів. При цьому не враховували інтелектуальних здібностей конкретного інспектора, податкового аудитора, а відповідно й оплату праці їх визначали за суб'єктивними оцінками керівника підрозділу. Критеріями ефективності праці інспектора є позитивна оцінка його діяльності, констатація відсутності податкових порушень, хоча результат і негативний з позицій економічного ефекту від витрачених ресурсів. Ефективність контрольної діяльності визначається співвідношенням досягнутого податковим органом результату та мети, досягнення цієї мети з найменшими витратами ресурсів. За такими критеріями оцінки роботи інспекторів можна нормувати їхню працю, планувати чисельність і встановлювати розмір заробітної плати. Нормування інтелектуальної праці інспекторів передбачає вивчення мети і об'єктів нормування, способів роботи і умов праці, класифікацію затрат часу і операцій, вибір об'єктів і методу спостереження, їх проведення і обробки даних, визначення трудомісткості праці окремого фахівця. Аналіз інформації сприяє реалізації принципу мобільності податкового контролю, тобто зміни методів і контрольних заходів документальних перевірок відповідно до економічних умов підприємницької діяльності, при виявленні нових видів схем ухилення від сплати податків. Реалізація нової ролі фіскальних органів у системі податкового адміністрування дозволяє удосконалити всю податкову систему, зробити її більш прозорою, справедливою та ефективною.

Організація обслуговування контрольно-податкового процесу включає технічну оснащеність засобами праці, створення умов НОП на робочих місцях, обслуговування робочих місць, забезпеченість засобами зв'язку для збирання інформації, модернізацію засобів переробки інформації, технічну безпеку і захист інформації. Реалії сьогодення вимагають вдосконалення технологій, процедур і умов податкового адміністрування. Водночас для скорочення витрат на податкове адміністрування, підвищення його якості і виключення основи для корупційної складової роботи податківців потрібно розвивати автоматизовані процеси адміністрування, здійснювати безконтактні способи взаємодії з платниками податків.

Відповідно до мети реформування фіскальної служби стає актуальним розвиток превентивного фіскального контролю шляхом впровадження нових та вдосконалення наявних електронних сервісів обслуговування, що сприятиме формуванню податкової культури суспільства, передбачає добровільну сплату податків, розвиває у людей почуття причетності, громадянської позиції, запобігає ухиленню від оподаткування, протидіє корупційній поведінці в податкової сфері, позитивно впливає на зниження тінізації економіки України.

Отже, наукова організація податкового процесу ґрунтується на системному підході до інтелектуальної праці інспекторів, спрямованому на активний вплив фіскального контролю, на підвищення ефективності підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин, що забезпечить принципово новий стиль організації праці податкового інспектора.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна–2020»: Указ Президента України: від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] (Із змінами, внесеними згідно із Законом № 72-VIII від 28 грудня 2014 року № 72-VIII. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/

3. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: [підручник] / М. Т. Білуха, Т. В. Микитенко. – К.: УАОІ, 2011. – 888 с.

4. Лісовий А. В. Проблеми податкового контролю в Україні та напрями підвищення його ефективності / А. В. Лісовий, К. П. Проскура // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 6. – С. 140–150.

5. Толкачев О. А. Модернизация налоговых органов в рамках совершенствования налогового администрирования [Текст] / О. А. Толкачев // Молодой ученый. – 2014. – № 17. – С. 337–339.

Стаття надійшла до редакції 30 травня 2014 р.

УДК 339.922

Т. М. Паянок,
кандидат економічних наук,
Н. П. Нягуська,
Національний університет ДПС України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Роботу присвячено аналізу сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності України, а також визначенню основних тенденцій його розвитку. Проаналізовано географічну структуру експорту та імпорту за товарами. Визначено основних партнерів України за зовнішньоекономічними операціями та їх вплив на її розвиток.

This article deals with the analysis of the modern state of foreign economic activity of Ukraine, and also determination of his basic progress trends. It was analyzed the regional pattern of export and import commodities. It was specified the main Ukraine's partners in foreign operations and their impact on its development.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, кінцеві споживчі витрати, обсяг реалізованої та виготовленої промислової продукції, країни Європи та СНГ.*

Актуальність теми обумовлена тим фактом, що зовнішньоекономічна діяльність держави є одним із найважливіших факторів ефективного соціально-економічного розвитку країни, оскільки зростають можливості національної економіки за рахунок розширення, по-перше, обсягів використовуваних ресурсів за рахунок використання зарубіжних, по-друге, ринків збуту національних товарів, по-третє, можливості участі в міжнародній торгівлі конкурентоспроможними перспективними товарами, послугами.

Метою статті є проведення комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності України, динаміки розвитку зовнішньоекономічної діяльності України, окреслення пріоритетних напрямів здійснення ЗЕД.

Відповідно до мети завданнями роботи є виявлення тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності, основних партнерів України із зовнішньоекономічної діяльності, аналіз екзогенних чинників, що впливають на її розвиток.

Питанням ЗЕД у наукових працях приділялося достатньо уваги. Наприклад, дуалістичну залежність ЗЕД розглядає Т. М. Мельник. Вона вказує, що зовнішній сектор будь-якої країни відчуває економічний «тиск» як з боку інших країн світу – партнерів або конкурентів на світових ринках, так і з боку власного внутрішнього ринку та його інституціональної інфраструктури. І тому особливо глибокі зміни відбуваються у цьому секторі за умов світових криз та через різноманіття інструментів і заходів зовнішньоекономічної політики, які

© Паянок Т. М., Нягуська Н. П., 2014

застосовуються урядами з метою виходу з кризи, нівелювання її наслідків і стимулювання посткризового розвитку. У такі періоди часто виникають точки біфуркації, які спричиняють злам старих тенденцій, формування нових конфігурацій чинників та започаткування інших напрямів розвитку та структурних зрушень. Для зменшення впливу світової кризи на економіку України та її зовнішню торгівлю пропонує посилити політичну волю, узгодженість дій влади, бізнесу та суспільства в цілому [1, 1–2].

Однак насущні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності України залишаються невирішеними і потребують подальших досліджень. Позицію країни на світовому ринку визначає обсяг і структура експорту, що найбільш швидко реагує на зміни кон'юнктури світового ринку та може бути джерелом для стимулювання економічного зростання. Ефективний розвиток будь-якої країни неможливий без здійснення інтеграційних процесів та поширення економічних зв'язків з іншими країнами. Вони повинні здійснюватись як на рівні держави в цілому, так і на рівні окремих підприємств.

Для України в сучасних умовах основним напрямом розвитку інтеграції в світове товариство є проведення зовнішньоторговельних операцій, тобто здійснення експорту та імпорту. Основним фактором, який впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, є державна політика, яка за допомогою податкової системи стимулює операції експорту або імпорту. У розвинених країнах світу перевага надається експортному напряму.

Значну роль у процесі формування та реалізації зовнішньоторговельної політики відіграє поступове збільшення ступеня відкритості національної економіки, сприятливі показники макроекономічних балансових агрегатів, а також експортно-імпортна діяльність України. Виділяють різні чинники впливу на розвиток зовнішньої торгівлі – це збереження значної частки в експорті продукції з низькою доданою вартістю, залежності України від імпорту енергоносіїв, низької платоспроможності домогосподарств, яка впливає на імпорт у бік його здешевлення, що сприяє зменшенню дефіциту торговельного балансу. Експортний потенціал української економіки та потреби в імпортних надходженнях відображаються у її зовнішньоторговельному балансі, який потребує постійного дослідження чинників і шляхів найменш болісного виходу із кризи та забезпечення наступного ефективного піднесення [1, 12–13].

Для визначення ролі експорту та імпорту в українській економіці дослідимо їх частку у обсязі виготовленої продукції. Експорт характеризує рівень відкритості національної економіки, а імпорт – залежність країни від зовнішнього ринку. Відкритість економіки України залишається нині на високому рівні, що спричиняє її тісну залежність від зміни зовнішньої кон'юнктури.

Розглянемо динаміку загального обсягу промислової продукції та частки експорту в обсязі промислової продукції, яка свідчить про рівень конкурентоспроможності промисловості України. У середньому 59 % (1996–2003 рр.) від загальних обсягів промислової продукції експортується за кордон, що вказує на невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції на світовому ринку. До 2000 року динаміка частки експорту промислової продукції стабільно зростає до 73,51 % (рис. 1). У 2001 році тенденція змінилася на зворотну, досягнувши у 2003 році 59,50 %. Щодо загальної тенденції обсягу промислової продукції, то щорічний приріст з 1996–2003 рр. становив 27 173 млн грн ($Y = 18\,942 + 27\,173\,x$), $R^2 = 0{,}935$).

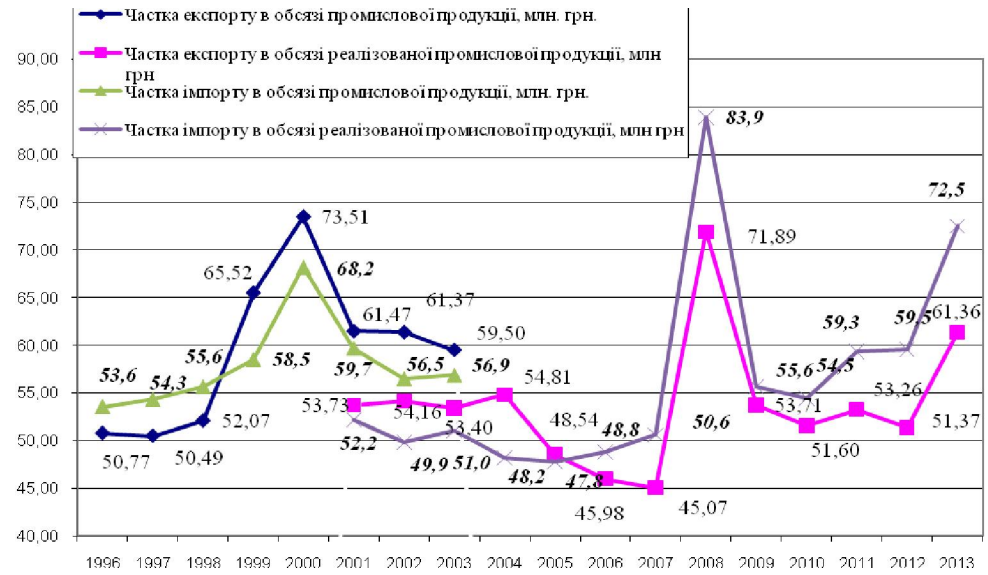


Рис. 1. Динаміка частки експорту і імпорту в обсязі реалізованої та виготовленої промислової продукції, %

У зв'язку зі зміною статистичної методики подальший аналіз експорту здійснений щодо обсягів реалізованої промислової продукції. Простежується стабільне зростання номінального показника із незначними флуктуаціями. Лінійний тренд має високий показник апроксимації, що вказує на сильний зв'язок (Y = 20 867 + 10 138 x, R^2 = 0,921). У середньому протягом тринадцяти років (2001–2013 рр.) щорічний приріст обсягу реалізованої промислової продукції становив 10 138 млн грн і досягнув у 2013 р. 1111,3 млрд грн. Частка експорту в обсязі реалізованої промислової продукції у 2001 р. становила 53,73 % і до 2004 р. його значення було майже на одному рівні (рис. 1). З 2005–2007 рр. має негативну тенденцію – відбулося зниження цього показника з 54,81 % до 45,07 %, що пояснюється падінням темпів зростання загального обсягу реалізованої промислової продукції та експорту.

Суттєво із усього ряду динаміки виділяється показник 2008 р., коли зростає і обсяг реалізованої продукції, і частка експорту в його структурі. Це пов'язано з фінансово-економічною кризою, оскільки населення намагалося уникнути інфляційного впливу шляхом вкладання коштів у готову продукцію. Останні п'ять років простежується ступінчата тенденція, рівень падіння і зростання змінюється за чергою та у 2013 р. частка експорту в обсязі реалізованої продукції становить 61,36 %.

Частка імпорту в обсязі промислової продукції визначає залежність національної економіки від інших країн, найбільша залежність була у 2008 р. – 83,9 %. З 1996–1998 р. цей показник був більший за експорт, що свідчить про більшу відкритість українського ринку для виробників із закордону порівняно з рівнем відкритості ринку інших країн для вітчизняних експортерів. У 2005 році частка експорту та імпорту в обсязі реалізованої продукції була майже рівною 48 %. З 2006 р. Україна знову стає імпортно-залежною і ця тенденція триває до 2013 р.

Таким чином, даний аналіз вказує на труднощі у входженні економіки України в світовий ринок в умовах посилення конкурентної боротьби. Для України необхідно зменшити залежність

від імпортної промислової продукції шляхом збільшення частки вітчизняних розробок. На жаль, здебільшого за кордон поставляють сировину, а це не приносить належних прибутків. Для збільшення експортних можливостей України необхідно зменшити залежність економіки України від зовнішньої кон'юнктури, підвищити частку високотехнологічних виробництв, вдосконалити інвестиційно-кредитну систему, поліпшити інвестиційний клімат і зменшити рівень корупції.

Як видно з рис. 2, країни СНД і Європа – основні торговельні партнери України. На них припадає більше 60 % усієї зовнішньої торгівлі, причому майже порівну на обидва регіони. Перше місце у географічній структурі експорту товарами займають країни СНД і становлять 35,5 %. Обсяги торгівлі з Російською Федерацією вищі, ніж з усіма іншими країнами СНД разом узятими. Звичайно, з одного боку, такий сильний торговий партнер – суттєва підтримка економіці. З іншого – торгівля з іншими країнами СНД практично не розвинена. У результаті експорт та імпорт України цілком залежать від політичної та економічної обстановки в Росії.

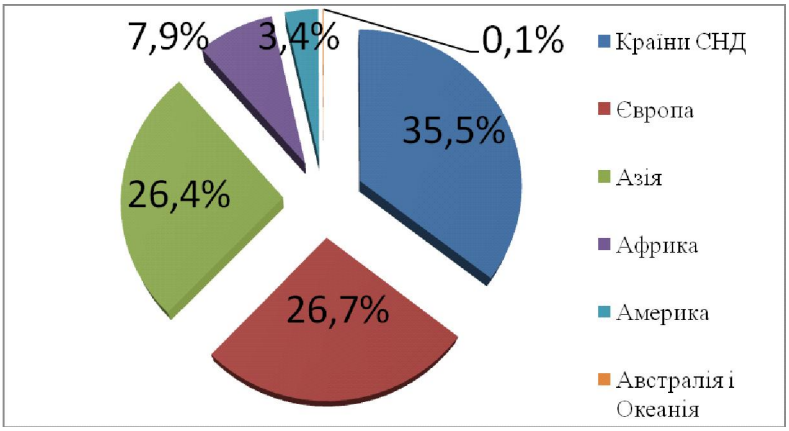


Рис. 2. Географічна структура експорту товарами за 2013 р.

Друге місце в географічній структурі експорту товарами за 2013 рік посідає Європа – 26,7 %. Явним лідером за обсягом торгівлі з країн Європи є Німеччина. Німеччина ввозить на Україну машини та обладнання, електроніку і електротехніку (більше половини експорту) та, звичайно, автомобілі і запчастини – 1/7 експортного обсягу. Україна в обмін постачає сировину, залізо і сталь (близько 40 % її експорту до Німеччини). Також досить високі обсяги торгівлі між Україною та Польщею.

У цілому в країни СНД експортуються товари більш вищого ступеня обробки, водночас як у Європу – різні сировинні товари, чорні метали, зерно.

Серед торговельних партнерів України країни Азії займають важливе місце. За результатами аналізу показників зовнішньої торгівлі товарами України у 2013 р., частка експорту до країн Азії товарів українського походження становила 26,4 % у загальному обсязі експорту України. Серед товарів, що регіони України експортують до країн Азії, переважають чорні і кольорові метали та вироби з них. Також значну частку експорту становлять продовольчі товари та сировина. Тобто в товарному експорті України переважає продукція, що має низький ступінь обробки і невисоку вартість.

Найнижчі показники частки експорту у географічній структурі товарів українського походження займає Америка, а також Австралія і Океанія, 3,4 % та 0,1% відповідно.

Проаналізувавши рис. 3, зазначимо, що у географічній структурі імпорту простежується схожа динаміка, як і в структурі експорту. На першому місці за імпортованими товарами – країни Європи та країни СНД, їх вміст склав 36,9 % та 36,3% відповідно. Імпортують в Україну переважно вже готову продукцію, а не сировину, причому структура досить різноманітна.

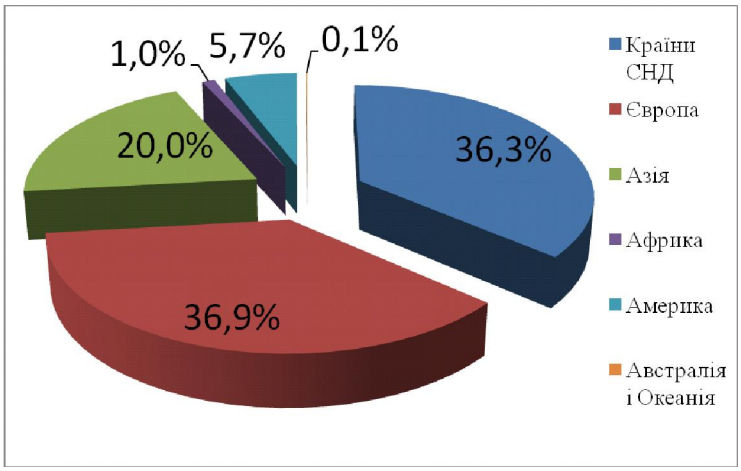


Рис. 3. Географічна структура імпорту товарами за 2013 р.

Азія є третьою за значущістю географічної структури імпорту і становить 20 %, ведучим партнером у даному регіоні є Китай.

Географічна структура імпорту Африки, Америки, Австралії і Океанії є незначною, вони не забезпечують імпортний товарний потік для України.

Детально розглянемо основних партнерів України із зовнішньоекономічної діяльності. На рис. 4 відображено експорт товарів за 2002–2013 рр. по країнах СНД і країнах Європи до загального підсумку. У цілому загальна динаміка обох представників зовнішньоекономічної діяльності протилежна, експорт товарів із країнами Європи стабільно зменшується, а з країнами СНГ зростає, при цьому він має більшу волатильність показника, на що і вказує коефіцієнт апроксимації ($R^2 = 0,723$). По країнах СНД у 2007 році спостерігаємо підйом експорту товарів до 37,8 %, у цьому сприяло економічне зростання 2006 року, особливо збільшився обсяг торгівлі з Росією. Що стосується країн Європи, то у 2007 році відбувається зменшення експорту до 30 %.

У 2009 році спостерігаємо зменшення експорту як у країнах СНД, так і в Європі (33,9 % і 25,9 %). Це пояснюється світовою економічною кризою. Подальший спад спостерігаємо у 2012 році, для країн СНД це викликано рядом подій: введенням Росією утилізаційного збору на автомобілі, після чого експорт України зменшився на 4 вп (100-36,8/38,3*100%), а в 2013 році – забороною на постачання кондитерської продукції фірми «Roshen» і митною «війною», коли вантажі чергами стояли на кордоні, експорт зменшився ще на 3,5 вп (100-35,5/36,8*100).

Щодо зниження експортних операцій по Європі, то це пов'язано, в першу чергу, зі спадом економічного розвитку в Європейських країнах та суттєвою торговельною залежністю від Росії, основного постачальника газу і нафти.

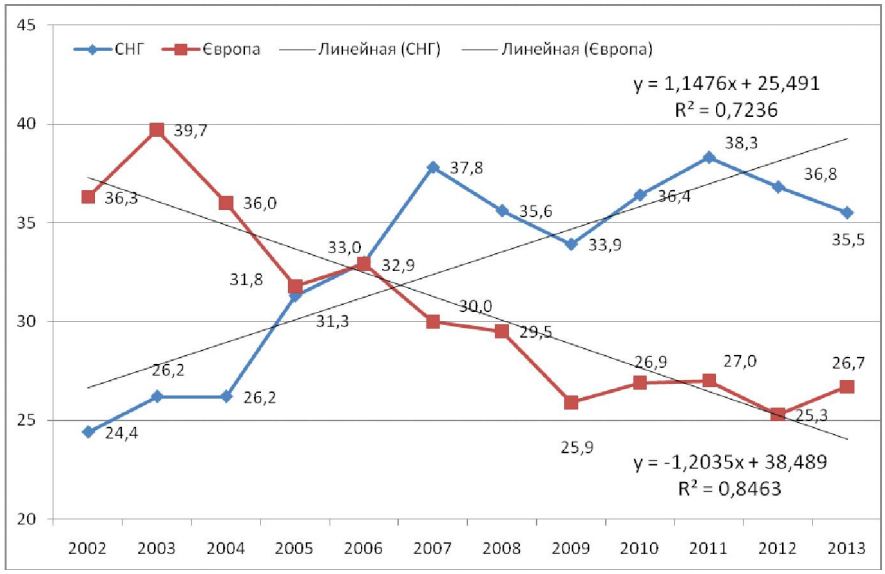


Рис. 4. Експорт товарів за 2002–2013 рр. по СНГ і Європі, % до загального підсумку

Імпортні операції України із СНГ мають низхідну тенденцію, в середньому щорічне зменшення імпорту товарів відбувається на 1,161 %. У 2002 р. цей показник був найбільшим і становив 52,8 %, а до 2008 р. його значення зменшилося на 14 %, що складає 39,2 % імпорту товарів до загального підсумку (рис. 5). Зростання показника відбулося у наступні три роки, але це не змінило загального напряму.

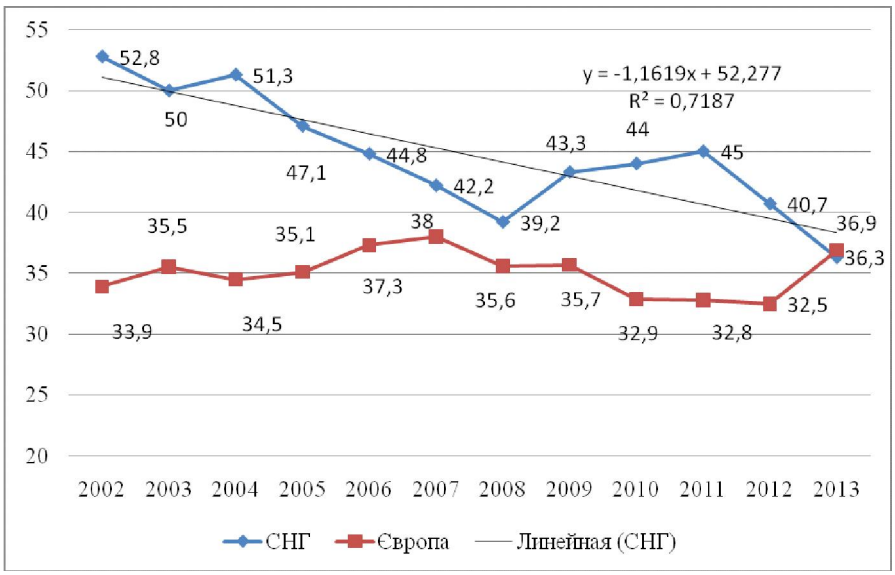


Рис. 5. Імпорт товарів за 2002–2013 рр. по СНГ і Європі, % до загального підсумку

Щодо імпортних операцій з Європою, то відстежити тенденцію складно, лінійний показник апроксимації дуже низький, а розмах варіації показника становить лише 5,5 % (38-32,5=5,5), що вказує на незначну волатильність з багаторазовою зміною напрямів.

Проаналізуємо чинники, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність України, а саме експорт, імпорт, кінцеві споживчі витрати, ВВП та курс грн до долара. Первинні дані узяті за 1996–2013 рр. Усі розрахунки проводилися в гривневому еквіваленті (у млн грн) (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови моделі

Рік	Експорт, млн грн	Імпорт, млн грн	Кінцеві споживчі витрати, млн грн	ВВП, млн грн	Курс грн до долара середній за період
1996	37 223	39 276	65 119	81 519	183
1997	37 895	40 754	76 198	93 365	186
1998	43 163	46 119	83 569	102 593	245
1999	70 456	62 935	100 481	130 442	413
2000	106 204	98 555	127 982	170 070	544
2001	113 276	109 983	156 344	204 190	537
2002	124 381	114 490	170 325	225 810	533
2003	154 398	147529	201 624	267 344	533
2004	219 635	193 156	245 556	345 113	532
2005	227 424	223 985	337 879	441 453	505
2006	253 707	269 200	424 906	544 153	505
2007	323 205	362 979	558 581	720 731	505
2008	659 212	769 707	758 902	948 056	770
2009	433 210	448 805	772 826	913 345	799
2010	549 601	580 154	913 313	1 082 569	796
2011	707 953	788 901	1 113 008	1 302 079	799
2012	719 480	833 963	1 247 293	1 411 238	799
2013	681 899	805 662	1 350 220	1 454 931	799

Джерело інформації: складено авторами за даними [2, 3].

Побудована кореляційна матриця показала наявність казуального зв'язку валютного курсу з експортом, імпортом і ВВП, що і вплинуло на вибір чинників у побудові множинної регресії (табл. 2).

Перше рівняння показує, що збільшення курсу на одиницю приведе до збільшення імпорту на 77,335 млн грн, при цьому збільшення ВВП на 1 млн грн (і незмінності валютного курсу) збільшить імпорт лише на 0,568 млн грн, що в 136 разів менше від попереднього чинника. Імпорт на 95,72 % залежить від вказаних показників і на 4,28 % – від інших випадкових величин, включаючи стохастичну складову (табл. 3). У ряду відсутня автокореляція, що підтверджено критерієм Дарбіна-Уотсона.

Друге рівняння характеризує зміну експорту, а саме: збільшення курсу на одиницю (при закріпленні середнього рівня ВВП) призведе до збільшення експорту на 165,839 млн грн, а збільшення ВВП на 1 млн грн приведе до зростання експорту на 0,450 млн грн, що в 369 разів менше від курсу грн до долара.

Таблиця 2

Кореляційна матриця

Показники	Експорт, млн грн	Імпорт, млн грн	Кінцеві споживчі витрати, млн грн	ВВП, млн грн	Курс грн до долара, середній за період
Експорт, млн грн	1				
Імпорт, млн грн	0,9973	1			
Кінцеві споживчі витрати, млн грн	0,9706	0,9706	1		
ВВП, млн грн	0,9806	0,9779	0,9971	1	
Курс грн до долара, середній за період	0,8782	0,8543	0,8433	0,8589	1

Джерело інформації: розраховано авторами.

Таблиця 3

Результати регресійного аналізу показників ЗЕД України

Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації	t-статистика Ст'юдента
$Y_{імпорт} = -42682{,}8 + 0{,}5683\,x_{1ВВП} + 77{,}3346\,x_{2курс}$	$R^2 = 0{,}9572$	$t_0 = -0{,}76$, $t_1 = 8{,}92$, $t_2 = 0{,}52$
$Y_{експорт} = -49457{,}8 + 0{,}4499\,x_{1ВВП} + 165{,}839\,x_{2курс}$	$R^2 = 0{,}9665$	$t_0 = -1{,}17$, $t_1 = 9{,}35$, $t_2 = 1{,}48$
$Y_{курс} = 265{,}1861 + 0{,}0040\,x_{1експорт} - 0{,}0028\,x_{2імпорт}$	$R^2 = 0{,}8580$	$t_0 = 6{,}82$, $t_1 = 3{,}68$, $t_2 = -3{,}03$
$Y_{ВВП} = -528413{,}4574 + 1998{,}3536\,x_{1курс}$	$R^2 = 0{,}7378$	$t_0 = -3{,}00$, $t_1 = 6{,}71$
$Y_{кін.с.в.} = -490393{,}96 + 1756{,}0297\,x_{1курс}$	$R^2 = 0{,}7111$	$t_0 = -2{,}96$, $t_1 = 6{,}28$

Джерело інформації: розраховано авторами.

Але найкращий результат отриманий у третьому рівнянні регресії: збільшення імпорту на 1 млн грн приведе до зменшення валютного курсу на 0,0028 одиниць, а зростання експорту на 1 млн грн приведе до зростання долара на 0,0040 одиниці. Показники адекватності найбільш значимі: t-статистика Стьюдента розрахована більше критичного значення ($t_{табл} = 2{,}1$, $\alpha = 0{,}05$), коефіцієнт детермінації вказує на сильну залежність, а саме валютний курс на 85,80 % залежить від зовнішньоекономічної діяльності й на 14,20 % від інших чинників.

Суттєвий вплив валютний курс має на ВВП (збільшення курсу на одиницю призведе до зростання ВВП на 1 998,35 млн грн) і на кінцеві споживчі витрати (зростання – на 1 756,03 млн грн).

Отже, проаналізований вплив валютного курсу на основні економічні показники зовнішньоекономічної діяльності показав, що експорт і імпорт істотно зростатимуть при девальвації гривні. Валютний курс – це індикатор економічного стану держави, який істотно залежить як від зовнішньоекономічної діяльності України, так і від політичного становища в державі, що підтверджено останніми подіями в країні. Збільшення валютного курсу в 2,14 раза більше пожвавлює експортну (165,839/77,3346) діяльність ніж імпортну, що позитивно впливає на діяльність експортоорієнтованих суб'єктів господарювання. При цьому купівельна спроможність населення зменшується, а кінцеві споживчі витрати зростають. У період

девальвації гривні необхідно посилити підтримку вітчизняного виробника не тільки уряду, а і пересічним громадянам України, а саме купувати товари вітчизняного походження. Регресійний аналіз показав, що зростання імпорту призведе до падіння валютного курсу, на відміну від експорту. При цьому вплив останнього на валютний курс значно вищий.

Аналіз географічної структури зовнішньоекономічної діяльності показав актуальність розширення і завойовування нових ринків. Україна має великі перспективи для створення потужної та міцної економіки, оскільки володіє значним ресурсним та інтелектуальним потенціалом. На жаль, на сьогодні цей потенціал не використовується повною мірою (якість сировини не відповідає стандартам, ціни на вітчизняну сировину вищі, ніж на імпортну). Промисловий потенціал України не відповідає сучасним вимогам економічного розвитку. Національна структура виробництва стала сировинним додатком розвинених країн. Для подолання негативних впливів слід створювати власне виробництво сучасної високотехнологічної продукції, а не намагатися дублювати імпортні товари та послуги. Протекціоністським заходом буде надання підтримки вітчизняним виробникам у сфері освоєння нової продукції із залученням передових технологій. Якщо продовжувати підтримувати існуючі структуру промислового виробництва і експортно-імпортні відносини, Україна буде закріплювати за собою імідж сировинної держави. І збалансування попиту і пропозиції в країні буде можливе лише із залученням імпортних товарів.

У подальшому необхідно розглянути вплив на зовнішньоекономічну діяльність та інших екзогенних складових, наприклад темпів зростання інфляції, індексу споживчих цін тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мельник Т. М. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / Мельник Т. М. – Режим доступу: http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_7/2.pdf.

2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 14 серпня 2014 р.

УДК 657.1:001.82

Д. С. Пілевич,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті розглянуто сукупність різнобічних факторів, які мають вплив на функціонування системи бухгалтерського обліку. Проведено також систематизацію чинників розвитку окресленого виду обліку, які розподілено на дві групи: екзогенні та ендогенні фактори. Деталізовано сутність ідентифікованих чинників та розглянуто особливості їх впливу на систему бухгалтерського обліку в Україні.

В статье рассмотрена совокупность разнообразных факторов, которые влияют на функционирование системы бухгалтерского учета. Проведено также систематизацию факторов развития указанного вида учета, которые были распределены на две группы: экзогенные и эндогенные. Детализировано сущность идентифицированных факторов и рассмотрены особенности их влияния на систему бухгалтерского учета в Украине.

The article considers the totality of the various factors that influence the operation of the accounting system. The factors of the development of this type of accounting, which were distributed into two groups: exogenous and endogenous were systematized The nature of the identified factors and the peculiarities of their impact on the accounting system in Ukraine was detailed..

Ключові слова: *бухгалтерський облік, система, чинник, екзогенний чинник, ендогенний чинник.*

Економічний розвиток будь-якої країни залежить від різнорідних чинників, які мають властивість прямо або опосередковано впливати на економічні процеси та визначати загалом розвиток окремих галузей та секторів національного господарства. Система бухгалтерського обліку є одним із таких факторів.

Формування ефективної системи бухгалтерського обліку дозволяє отримувати якісні показники господарської діяльності та приймати виважені та обдумані управлінські рішення. Саме означена система забезпечує менеджмент суб'єктів господарювання, їх власників, зовнішніх користувачів дійсно важливою інформацією щодо поточного економічного, фінансового стану окремого підприємства. Відповідно, система бухгалтерського обліку, особливості її побудови у межах суб'єкта господарювання відіграють важливу роль у його ефективному, раціональному розвитку. Така ситуація вимагає акцептування уваги на функціонування системи бухгалтерського обліку та визначення сукупності тих чинників, від впливу яких і залежить ефективність означеної системи.

Як і будь-який економічний об'єкт, бухгалтерський облік розвивається під впливом значної кількості різнобічних факторів. Не можна не погодитися з Я. В. Олійник, яка відзначає: «система

© Пілевич Д. С., 2014

бухгалтерського обліку будь-якої країни формується під впливом різноманітних чинників (історичних, соціальних, географічних, релігійних тощо) і є результатом розвитку соціально-економічного, суспільно-правового та політичного середовища». Підприємства у ході ведення бухгалтерського обліку мають швидко та гнучко реагувати на зовнішні та внутрішні умови господарювання. Економіко-політичні умови збільшують вимоги традиційних користувачів облікової інформації та розширюють їх коло. Основною умовою ефективного господарювання, залучення інвестицій та нових партнерів є забезпечення надання системою бухгалтерського обліку користувачам повної, достовірної, неупередженої інформації, яка б дозволяла їм приймати рішення. Вибір та впровадження оптимальної системи регулювання системи бухгалтерського обліку має дозволити досягнути поставлених цілей [10, с. 125].

Розробка нових та поглиблення вже існуючих теоретичних, методичних положень щодо вивчення особливостей функціонування системи бухгалтерського обліку завжди були у центрі уваги багатьох науковців, серед яких, на наше переконання, насамперед, варто відмітити таких: Ф. Ф. Бутинець, І. М. Вигівська, В. С. Лень, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, Г. П. Табачук та ін. Питання дослідження впливу різнобічних факторів на означену систему розглядалися у роботах Е. С. Гейєра, Я. В. Олійник, Н. В. Семенишевої, В. В. Сопка.

Однак, незважаючи на наявність значного масиву наукових напрацювань у сфері дослідження теоретичних, методичних особливостей функціонування системи бухгалтерського обліку, вважаємо, що питання ідентифікації факторів впливу на означену систему, їх систематизація вивчені недостатньо та потребують поглиблення.

Метою статті є ідентифікація факторів впливу на функціонування системи бухгалтерського обліку, їх систематизація та розкриття сутності з визначенням особливостей впливу на означену систему.

Система бухгалтерського обліку є динамічною системою, яка постійно перебуває у стані розвитку. Відповідно, перехід означеної системи на якісно новий рівень залежить від можливості протидіяти негативним чинникам, які завжди виникають у межах ринкової економіки, та здатності адаптуватися і ефективно використовувати позитивні аспекти, що можуть утворюватися у процесі функціонування зазначеного виду обліку. Ідентифікації базових чинників розвитку бухгалтерського обліку є також важливим елементом реформування самої означеної системи як у межах країни, так і на окремих підприємствах, установах та організаціях. Саме тому, на наше переконання, дослідження сукупності факторів, що мають вплив на розвиток бухгалтерського обліку, повинно базуватися на застосування дворівневого підходу: ідентифікація макрочинників та визначення факторів мікрорівня. З огляду підприємства таку градацію можна загалом представити як фактори ендогенного характеру, тобто ті, що виникають у межах окремих суб'єктів господарювання, та чинники екзогенного впливу, що діють на систему бухгалтерського обліку ззовні. Саме означені положення були нами покладені в основу систематизації факторів впливу на систему бухгалтерського обліку з урахуванням українських реалій.

У науковій літературі існують на сьогодні різнобічні підходи до ідентифікації факторів, що впливають на розвиток бухгалтерського обліку. Розглянемо їх детальніше. Зокрема, Е. С. Гейєр зазначає, що найсуттєвішими факторами, що впливають на розвиток системи бухгалтерського обліку, в країні є: якісний та кількісний склад інвесторів і кредиторів та інформаційні зв'язки підприємства з ними; міжнародні політичні та соціально-економічні відносини; рівень соціально-економічного розвитку країни; правове регулювання обліку; ступінь узгодженості

фінансового і податкового обліку; інфляційні і кризові процеси [2, с. 178]. Вивчаючи особливості розвитку бухгалтерського обліку в Україні, В. В. Вольська зазначає, що система обліку має враховувати специфіку господарської діяльності підприємства, його фінансовий стан і перспективи розвитку» [1, с. 49]. На внутрішніх специфічних рисах діяльності підприємства, що впливають на функціонування системи бухгалтерського обліку, акцентує увагу також і О. Орлова, яка зазначає, що найважливішими передумовами раціональної організації бухгалтерського обліку є: вивчення особливостей діяльності суб'єкта господарювання, його організаційної структури, технології виробництва, матеріально-технічного постачання і збуту продукції, виробничо-фінансового плану й стратегії розвитку; з'ясування складу й обсягу періодичної та річної фінансової, оперативно-технічної, статистичної, податкової звітності, термінів її подання; вивчення нормативно-правових вимог щодо особливостей провадження господарської діяльності у відповідній сфері [11, с. 122].

Досить значні напрацювання вже на сьогодні є у науковому просторі щодо вивчення факторів організації бухгалтерського обліку на підприємстві, які, на наше переконання, також є вагомою частиною процесу ідентифікації та дослідження чинників розвитку означеного виду обліку. Зокрема, О. В. Качмар пропонує всі фактори організації бухгалтерського обліку у межах суб'єкта господарювання розподіляти на об'єктивні та суб'єктивні [7]. Подібного підходу дотримується і Т. Слизько, яка, досліджуючи питання розвитку бухгалтерського обліку в інституційному середовищі та існуючі концептуальні засади щодо ідентифікації чинників означеного середовища, що впливають на розвиток облікової системи, зазначає: існуючі чинники інституційного середовища, що впливають на облікову систему, можна поділити на чинники суб'єктивного й об'єктивного характеру. Перші залежать від конкретних осіб (суб'єктів), що представлені у складі інституцій та організацій. Другі – не залежать, оскільки відображають об'єктивні зміни в об'єктах, предмети обліку, категоріях обліку. І ті, й інші пов'язані з управлінням та регулюванням окремих галузей, економічних та суспільних відносин [16, с. 89].

О. А. Лаговська у контексті аналізу факторів впливу на побудову бухгалтерського обліку в умовах вартісно-орієнтованого управління пропонує розподіляти їх на чинники зовнішнього та внутрішнього середовища [9, с. 116]. Досліджуючи теоретичні аспекти функціонування облікової політики на підприємстві, С. В. Зеленко застосовує системний підхід до їх дослідження та за допомогою нього здійснює класифікацію таких чинників, розподіляючи їх за сукупністю певних ознак, до числа яких автор відносить наступні: за місцем виникнення, за часом дії, за змістом [6, с. 81]. Отже, враховуючи наявні підходи до дослідження факторів розвитку бухгалтерського обліку, їх багатоаспектність, вважаємо за доцільне запропонувати авторський погляд щодо ідентифікації таких чинників та визначення особливостей їх впливу на означену систему.

Зазначимо, що важливою передумовою вивчення чинників розвитку бухгалтерського обліку є вектор самого дослідження. Враховуючи, що система бухгалтерського обліку являє собою сукупність різнобічних елементів, які взаємодіють між собою у процесі акумуляції, вимірювання, реєстрації, фіксації, узагальнення, зберігання та передачі інформації про різнобічні аспекти функціонування підприємств, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем, насамперед, різноманітними користувачами такої інформації (фінансово-кредитні установи; інвестори; державні органи влади; постачальники; споживачі, клієнти; аудитори; громадські організації; саморегулівні організації; кредитні та інші рейтингові агентства; засоби масової

інформації; власники (засновники та учасники); топ-менеджери (керівники); робітники; службовці), то означену систему варто розглядати з позицій її сутності та мети наукового дослідження. Якщо її аналізувати як макроекономічну систему, складову національної економіки країни, то, відповідно, і сукупність факторів визначення розвитку такої системи буде базуватися на специфічних принципах її формування. Подібну ситуацію можна спостерігати, розглядаючи чинники розвитку бухгалтерського обліку з позицій складової управлінської системи окремого підприємства, тобто з точки зору дослідження означеного виду обліку на мікрорівні. Все це обумовлює висновок, що першочерговим завданням дослідження факторів розвитку бухгалтерського обліку є визначення напряму вивчення системи бухгалтерського обліку. У межах означеної системи аналізуємо систему бухгалтерського обліку з позицій її вивчення як частини процесу управління окремим суб'єктом господарювання. Відповідно, з урахуванням цього акцентуємо увагу на факторах, що визначають розвиток, тобто якісний перехід з одного рівня на інший, системи бухгалтерського обліку підприємства. На рис. 1 наведена схема систематизації чинників, які, на наше переконання, мають найбільший вплив на функціонування означеної системи у межах окремого економічного суб'єкта.

Проаналізуємо наведену сукупність різнобічних чинників детальніше, звертаючи увагу на визначення особливостей впливу окремих із них на систему бухгалтерського обліку. Одразу зазначимо, що, на наше переконання, найбільш доцільно всі чинники розподілити на дві групи: ендогенні, тобто ті, що формуються у межах окремого підприємства, і екзогенні, ті, що створюються зовнішнім середовищем по відношенню до бухгалтерського обліку як окремої складної системи. Відповідно, ендогенні фактори підлягають корекції, нівелюванню, зниженню їх рівня впливу на функціонування суб'єкта господарювання у межах його діяльності через застосування різнобічних заходів та методів управління. Вплив екзогенних чинників можна лише передбачити та зменшити, оскільки їх формування не залежить від самого підприємства, а є наслідком, як правило, загальних економічних, політичних та соціальних процесів, що відбуваються у суспільстві.

Зауважимо, що вважаємо за доцільне серед екзогенних факторів виокремлювати дві групи: національну та глобальну. На наше переконання, у сучасному світі, у якому відбуваються процеси економічної співпраці у межах світової економіки, досить відчутним є вплив світових тенденцій розвитку фактично у всіх сферах життєдіяльності людини, а особливо економічної складової. Саме тому, залучаючи іноземні інвестиції до підприємства, його власники обов'язково стикатимуться з необхідністю вивчення та застосування у межах свого суб'єкта господарювання системи міжнародних стандартів, які є загальноприйнятими у тих країнах, де перебуває інвестор або материнська компанія. Такі інтеграційні процеси впливають на розвиток системи бухгалтерського обліку окремого підприємства і повинні бути ідентифікованими та врахованими їх власниками при виході на зовнішні ринки капіталу.

Складно не погодитися з Е. С. Гейєром, який зазначає: «бухгалтерський облік, як і політика, і ідеологія, не знає національних кордонів. Облікові технології експортуються і імпортуються, тим самим забезпечується схожість обліку у різних країнах. Так, США суттєво впливають на облікову політику Канади завдяки географічній близькості, тісним економічним зв'язкам, активній участі канадських компаній на американських біржах цінних паперів та ін. Те ж саме можна сказати про Мексику, Ізраїль, що мають тісні торговельні зв'язки з США та ін. Слід зазначити, що японські компанії все більшою мірою використовують американські облікові

стандарти з метою входження японського капіталу на американський ринок" [2, с. 171]. Саме тому у сучасному глобальному економічному середовищі вплив світових тенденцій на формування системи бухгалтерського обліку підприємства є досить вагомим, особливо, коли такий суб'єкт господарювання залучений до міжнародного розподілу праці і має партнерів поза національною економічною системою.

Розглянемо більш детально окремі види факторів ендогенного та екзогенного характеру. Серед групи ендогенних чинників ми виділили ті, які безпосередньо утворюються на підприємстві і на які можна впливати з позиції його власників або топ-менеджерів. Вважаємо за доцільне розкрити сутність такого фактора як форми організації бухгалтерського обліку. Насамперед, зміст цього чинника розглядаємо через вибір власниками підприємства механізму ведення бухгалтерії. Зокрема, загалом можуть бути такі варіанти:

1) організація системи бухгалтерського обліку на підприємстві, формування бухгалтерії як структурного підрозділу, створення відповідних штатних посад, тобто формування власної системи реалізації бухгалтерського обліку;

2) залучення додаткових зовнішніх експертів на договірних основах до ведення бухгалтерського обліку без створення відповідних структурних підрозділів;

3) використання аутсорсингу та повна передача функцій щодо реалізації облікової роботи сторонній організації та її працівникам на договірній основі. Розділяємо думку А. М. Поплюйко, яка зазначає, «що не слід плутати аутсорсинг бухгалтерії із залученням позаштатного бухгалтера. Аутсорсингу притаманна, в основному, передача регулярних функцій. Водночас залучення позаштатного фахівця необхідно розцінювати швидше як передачу епізодичних обсягів робіт конкретному виконавцю». Науковець, досліджуючи особливості функціонування аутсорсингу у сфері надання бухгалтерських послуг у світі та Україні, зокрема, зазначає: «у Європі та США розвиток ринку бухгалтерського аутсорсингу дозволяє компаніям спокійно займатися основною діяльністю, віддаючи податкову звітність та інші сегменти бухгалтерського обліку професіоналам.

Так, у Європі послугами аутсорсерів користується 86 % компаній малого та середнього бізнесу, в США – 92 %, в Ізраїлі – 96 %. І ті, і ті передають у першу чергу на аутсорсинг такі функції, як розрахунок заробітної плати і податки.

Якщо у нас податкове законодавство розвивається пару десятків років, то там – кілька століть, його складність вимагає глибокої спеціалізації бухгалтерів і, як наслідок, розвитку спеціалізованих бухгалтерських компаній і бухгалтерського аутсорсингу. Все активніше розвивається цей напрям і в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, де лідерами в наданні послуг є Індія та Китай [14, с. 337].

Таким чином, форма організації системи бухгалтерського обліку у межах підприємства відіграє ключову роль у створенні такої системи. Варто зазначити, що позитивні та негативні аспекти впровадження притаманні будь-якому варіанту вибору створення означеної системи. Тому власники самостійно повинні вирішувати це питання, враховуючи специфіку свого бізнесу та економічну доцільність при створенні системи бухгалтерського обліку на підприємстві.

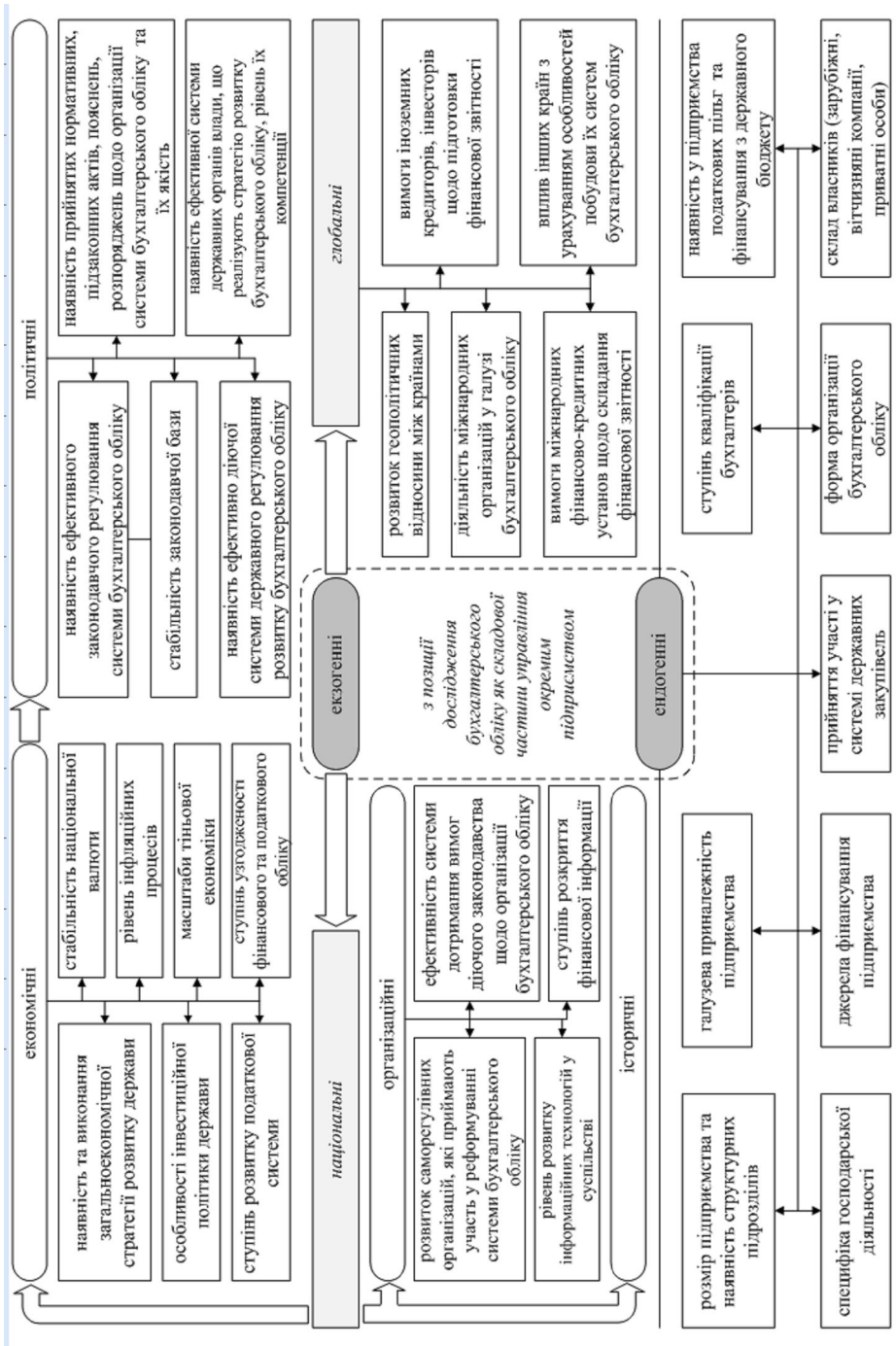


Рис. 1. Фактори впливу на функціонування системи бухгалтерського обліку підприємства

* *складено автором на основі [3, с. 85–92; 4, с. 55–56; 5, с. 92; 8, с. 214; 13, с. 72; 12, с. 106–107]*

Важливе місце у системі факторів впливу на функціонування системи бухгалтерського обліку належить чинникам макроекономічного характеру, до яких, насамперед, прийнято відносити рівень інфляції в країні, стабільність національної грошової одиниці, рівень валового внутрішнього продукту. Особливої важливості з позиції розвитку бухгалтерського обліку набувають такі фактори, як рівень інфляції та стабільність національної валюти. Це обумовлено необхідністю здійснення переоцінки майна підприємства при незадовільній економічній ситуації в країні. Особливо означені чинники є вкрай важливими для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність та мають партнерів, інвесторів в інших країнах світу.

На систему й методику бухгалтерського обліку впливають інфляційні процеси. У тих країнах, де інфляція незначна й економічні процеси передбачувані, бухгалтерський облік ґрунтується на принципі історичної вартості (historical cost principle). Застосування в бухгалтерському обліку принципу історичної вартості є індикатором економічної стабільності в країні. Якщо ж в обліку застосовуються спеціальні методи перерахунку оцінки вартості активів, інфляція значно впливає на економіку [15, с. 205].

Отже, у межах статті було ідентифіковано основні фактори впливу на функціонування системи бухгалтерського обліку та виконано їх систематизацію. Зокрема, всі чинники були розподілені на дві загальні групи: ендогенні та екзогенні. До першої групи віднесено наступні: розмір підприємства та наявність структурних підрозділів, специфіка господарської діяльності, галузева приналежність підприємства, джерела фінансування підприємства, взяття участі у системі державних закупівель, ступінь кваліфікації бухгалтерів, форма організації бухгалтерського обліку, наявність у підприємства податкових пільг та фінансування з державного бюджету, склад власників (зарубіжні, вітчизняні компанії, приватні особи).

Екзогенні фактори були розподілені на такі категорії: глобальні та національні чинники. До глобальних ідентифіковано наступні: розвиток геополітичних відносини між країнами, діяльність міжнародних організацій у галузі бухгалтерського обліку, вимоги міжнародних фінансово-кредитних установ щодо складання фінансової звітності, вимоги іноземних кредиторів, інвесторів щодо підготовки фінансової звітності, вплив інших країн з урахуванням особливостей побудови їх систем бухгалтерського обліку.

Серед групи національних чинників виділено такі підгрупи: економічні, політичні, організаційні та історичні передумови. До економічних віднесено наступні: наявність та виконання загальноекономічної стратегії розвитку держави, особливості інвестиційної політики держави, ступінь розвитку податкової системи, стабільність національної валюти, рівень інфляційних процесів, масштаби тіньової економіки, ступінь узгодженості фінансового та податкового обліку.

Політичні представлені такими факторами: наявність ефективного законодавчого регулювання системи бухгалтерського обліку, стабільність законодавчої бази, наявність ефективно діючої системи державного регулювання розвитку бухгалтерського обліку, наявність прийнятих нормативних, підзаконних актів, пояснень, розпоряджень щодо організації системи бухгалтерського обліку та їх якість, наявність ефективної системи державних органів влади, що реалізують стратегію розвитку бухгалтерського обліку, рівень їх компетенції.

До групи організаційних факторів нами ідентифіковані такі: розвиток саморегулівних організацій, які беруть участь у реформуванні системи бухгалтерського обліку, рівень розвитку інформаційних технологій у суспільстві, ефективність системи дотримання вимог чинного

законодавства щодо організації бухгалтерського обліку, ступінь розкриття фінансової інформації.

Отже, система факторів впливу на функціонування бухгалтерського обліку з позицій підприємства як окремого суб'єкта господарювання є складною за своїм змістом, містить широкий діапазон чинників різнобічного характеру, що підтверджує складність бухгалтерського обліку як об'єкта дослідження. Сформована сукупність чинників не є вичерпною та може бути доповнена іншими складовими у процесі нових наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вольська В. В. Бухгалтерський облік як складова системи управління підприємством / В. В. Вольська // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – 48–52.

2. Гейєр Е. С. Вплив соціально-економічних і правових факторів на формування моделей бухгалтерського обліку / Е. С. Гейєр // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2010. – Вип.98: Економічні науки. – С. 170–179.

3. Гонта О. І. Політика транснаціоналізації економіки регіонів: теорія, методологія, практика: [монографія] / Гонта О. І. – Чернігів: Чернігівський ЦНТЕІ, 2008. – 496 с.

4. Гонта О. І. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки: [монографія] / Гонта О. І., Дубина М. В., Пілевич Д. С. – Чернігів, 2013. – 184 с.

5. Ільчук В. П. Кластерна стратегія розвитку економіки регіону: монографія / Ільчук В. П., Хоменко І. О., Лисенко І. В. – Чернігів: ЧДТУ, 2013. – 367 с.

6. Зеленко С. В. Системний підхід до факторів впливу на процес формування облікової політики / С. В. Зеленко // Економічні науки. – 2013. – Вип. 10 (2). – С. 77–85. – (Сер.: Облік і фінанси).

7. Качмар О. В. Теоретичні основи організації бухгалтерського обліку на підприємстві [Електронний ресурс] / О. В. Качмар // Ефективна економіка. –2014.–№ 9. – Режим доступу: http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=eng&z=3367

8. Кузь В. І. Розвиток теорії та методології бухгалтерського обліку в контексті забезпечення стратегічного розвитку суб'єктів господарювання / В. І. Кузь // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету: економічні науки . – 2013. – Вип. 2. – С. 207–215.

9. Лаговська О. А. Ідентифікація факторів впливу на побудову бухгалтерського обліку в умовах вартісно-орієнтованого управління / О. А. Лаговська // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1 (13). – С. 114–120.

10. Олійник Я. В. Правові імперативи розвитку організації бухгалтерського обліку в Україні в системі макроекономічного управління / Я. В. Олійник // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 124–129.

11. Орлова О. Правове регулювання організації бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання / О. Орлова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – № 94. – С. 122–125. – (Серія: Юридичні науки).

12. Панченко О. І. Регіональні аспекти розвитку страхового ринку України / О. І. Панченко, М. В. Дубина // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 38. – С. 102–115.

13. Пікуліна Н. Ю. Тенденції розвитку інформаційних технологій, що застосовуються в бухгалтерському обліку, аудиті та внутрішньому контролі / Н. Ю. Пікуліна, Л. А. Шило // Проблеми економіки транспорту. – 2013. – Вип. 6. – С. 68–75.

14. Поплюйко А. М. Бухгалтерський аутсорсинг: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні / А. М. Поплюйко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 335–340.

15. Семенишева Н. В. Міжнародний досвід стандартизації та його вплив на формування інституту бухгалтерського обліку в Україні / Н. В. Семенишева // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 3 (69). – Том. 2. – С. 203–208. – (Серія: Економічні науки).

16. Слизько Т. Розвиток бухгалтерського обліку в інституційному середовищі / Т. Слизько // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 84–93.

Стаття надійшла до редакції 18 червня 2014 р.

УДК 657

Є. Ю. Шара,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

АКРЕДИТИВ ЯК ФОРМА МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто теоретичні основи розрахунків акредитивами при проведенні міжнародних розрахунків, визначено його види та особливості бухгалтерського обліку такої форми розрахунків для вітчизняних підприємств.

Проведений аналіз переваг та недоліків застосування акредитивної форми розрахунків. Наведено та обґрунтовано відмінності акредитивної форми розрахунків від розрахунків платіжними дорученнями та інкасо, а також доцільність використання у бухгалтерському обліку позабалансових рахунків для відображення руху грошових коштів, що депоновані на акредитив.

В статье рассматриваются теоретические основы расчетов аккредитивами при проведении международных расчетов, определены его виды, особенности бухгалтерского учета такой формы расчетов для отечественных предприятий.

Проведен анализ недостатков и преимуществ использования аккредитивной формы расчетов. Наведены и обоснованы отличия аккредитивной формы расчетов от расчетов платежными поручениями и инкассо, а также необходимость использования в бухгалтерском учете внебалансовых счетов для отражения движения денежных средств, что депонированы на аккредитив.

In this article the theoretical bases ofcalculations with the letters of creditininternational payments are analyzed.Their typesand peculiaritiesof theaccounting of this form ofcalculationsfor domestic enterprises are defined.

The analysis ofthe advantages anddisadvantages of the Letter of credit application is carried out. Thedifferences between the Letter of credit and settlements by payment orders, and collection of payments are set and proved.

Practicability of using below-line balance account for cash flow reflectiondepositedon theletter of credit is explained.

Ключові слова:*акредитивна форма розрахунків, документарний акредитив, зовнішньоекономічна діяльність, механізм розрахунку акредитивом, глобалізація, платіжна система, банк-емітент, виконуючий банк, бенефіціар.*

Сучасний розвиток документарних операцій в Україні, зокрема акредитивів, характеризується зростанням зацікавленості серед вітчизняних експортерів та імпортерів цим методом міжнародних розрахунків, а провідна роль у поширенні акредитивних операцій належить комерційним банкам як посередникам у здійсненні трансакцій.

© Шара Є. Ю., 2014

Розрахунки між підприємствами в ході здійснення міжнародної діяльності є досить складним об'єктом обліку та управління. Складність пов'язана як із самими суб'єктами господарювання, що розташовані в різних країнах, так і з необхідністю залучення додаткових сторін операцій з розрахунків – банківських установ, що також розміщені в різних країнах. Це все супроводжується можливістю виникнення ряду ризиків: валютного, платіжного, ризику економічних проблем у кожній з країн, в яких розміщені покупець та продавець.

У цьому контексті важливими є гарантії здійснення платежу та надходження коштів на рахунок постачальника, а забезпечити такі гарантії може акредитивна форма міжнародних розрахунків. Складність процесу акредитивних розрахунків зумовлює актуальність обраної даної теми дослідження.

Метою статті є встановлення сутності акредитиву, його ролі в проведенні міжнародних розрахунків, встановити його види та визначити особливості бухгалтерського обліку такої форми розрахунків для вітчизняних підприємств.

Дослідженню проблематики здійснення міжнародних розрахунків (зокрема розрахунків за допомогою акредитивів) присвячено роботи таких українських та російських авторів, як О. Береславська, С. Боринець, С. Бровков, Б. Івасів, І. Гринько, Ю. Лисенков, З. Луцишин, Д. Михайлов, А. Мороз, О. Рогач, І. Співак, А. Суетін, Л. Руденко, З. Михайлів, З. Гаталяк, Н. Горбаль, В. Рибалкін, І. Балабанов, Л. Красавіна, М. Савлук, А. Філіпенко, А. Румянцев, С. Циганов та інші. Проте більшість дослідників розглядають переважно загальні теоретичні та методологічні питання здійснення міжнародних розрахунків (у т.ч. механізм здійснення акредитивних операцій), не приділяючи уваги практичним аспектам їх здійснення та удосконалення.

Зовнішньоекономічні торговельні операції набувають усе більшого розвитку в умовах сучасного глобалізованого світу. Проте разом із вигодами, що приносять такі операції (розширення ринків збуту продукції, можливість придбання дешевшої сировини тощо), вони зумовлюють додаткові складнощі в частині розрахунків, що пов'язані із багатьма ризиками. У таких умовах акредитивна форма розрахунків набуває особливо важливого значення, оскільки забезпечує значні переваги для контрагентів порівняно із іншими формами розрахунків.

Документарний акредитив – це зобов'язання банку сплатити грошову суму на користь третьої особи проти подання документів відповідно до умов акредитива.

У практиці міжнародних розрахунків звичною справою є необхідність гарантій здійснення поставок товарів та здійснення платежу. Одним із способів такої гарантії є попередня оплата, що, зазвичай, становить 25–30 % від договірної вартості поставки. Проте навіть у такому разі покупець не захищений від ймовірності втрати свого авансу у випадку непоставки товарів продавцем.

Нівелювати такий ризик покликана акредитивна форма міжнародних розрахунків. Відповідно до неї банк покупця депонує грошові кошти з поточного рахунка свого клієнта на окремий акредитивний рахунок, про що повідомляє продавця товарів. Таке депонування є гарантією здійснення платежу, оскільки кошти, що депонуються на акредитивному рахунку, мають цільове призначення. Разом з тим банк покупця не може списати дані гроші без доручення свого клієнта, а це відбувається лише після того, як товар буде доставлений покупцю.

Широке поширення цієї форми розрахунків у міжнародній торгівлі пояснюється тим, що вона дозволяє збалансувати інтереси продавців (експортерів) і покупців (імпортерів). Основними перевагами акредитива є:

– усунення ризику неплатоспроможності;

– усунення ризику неправильного напряму грошових коштів;

– усунення ризику втрати грошових коштів;

– усунення ризику порушення валютного законодавства в частині неотримання валютної виручки;

– усунення ризику односторонньої зміни погоджених умов угоди після укладення договору і виставлення акредитива;

– гарантія належного виконання зобов'язань;

– правова і документальна захищеність сторін;

– можливість використання акредитива в системах пов'язаних угод, у тому числі як кошти фінансування та забезпечення фінансування.

Відносини з акредитивної угоди між сторонами транснаціонального договору купівлі-продажу і банками регламентуються Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів [2] (UniformCustomandPracticeforDocumentaryLetterofCredits – UCP), що розроблений Міжнародною торговою палатою. Сьогодні діє редакція 2007 року – UCP-500.

Використання акредитивної форми розрахунків найбільш вигідне, на нашу думку, для продавця товарів, оскільки зняття грошей з рахунку покупця передує відправленню товарів на його адресу. Це відрізняє розрахунки з акредитиву від інших форм розрахунків, зокрема від акцепту платіжної вимоги (при розрахунках платіжними дорученнями) або розрахунків з інкасо. Відвантажуючи товар, продавець свідомо обізнаний про платоспроможність контрагента по основній угоді. Водночас несвоєчасне відкриття акредитиву покупцем (платником) дозволяє продавцеві затримати або відмовитися від виконання договору.

Для платника (покупця) акредитив зручний тим, що грошові кошти, розміщені на акредитиві, продовжують належати йому і перераховуються з акредитива лише після того, як продавець відправить товар і представить у банк відповідні документи.

Суб'єктами акредитива згідно з UCP є:

1. Заявник (applicant).

2. Банк-емітент (issuingoroperatingbank) – банк, що відкрив акредитив на користь бенефіціара. Він може сам здійснити платіж або надати іншому банку (банку-посереднику) повноваження призвести такі платежі, здійснювати інші дії, пов'язані з виконанням акредитива, за умови дотримання одержувачем платежів його умов. Залежно від виконуваних функцій банки-посередники діляться на авізуючий, виконуючий, підтверджуючий.

3. Авізуючий банк (advisingbank) виконує функції з підтвердження дійсності (автентичності) акредитива, який він авізує, а також точності вказівки термінів і умов акредитива або змін, що до нього вносяться. При цьому він не приймає на себе жодних зобов'язань перед бенефіціаром за платежами і повинен у разі підтвердження справжності акредитива повідомити про це банк, від якого отримані інструкції, або повідомити бенефіціара при авізуванні про те, що не було можливості встановити справжність акредитива (його змін).

4. Виконуючий банк (payingbank) – банк, уповноважений банком-емітентом на виконання акредитива, тобто на платіж, акцепт тратт і їх оплату або на негоціацію тратт. Він також не несе жодної відповідальності перед бенефіціаром за платежі (виняток – якщо він підтвердив акредитив).

5. Підтверджуючий банк (confirmingbank) – банк, який додає своє підтвердження до акредитива на підставі повноважень або прохання банку-емітента. Він зобов'язаний, відповідно

до передбачених акредитивом документів, виконати платіжне зобов'язання перед бенефіціаром або здійснити негоціацію з моменту підтвердження ним акредитиву.

6. Одержувач коштів по акредитиву (beneficiary).

У зарубіжній практиці використання акредитиву існують погляди на акредитивну операцію як на поручительство банку за покупця. Дана теорія об'єднує акредитив з банківською гарантією за такими ознаками: однаковий суб'єкт – банк, однакова підстава – міжнародний комерційний договір, схожість змісту – платіж продавцеві за умови надання документів [1].

Цікавою, на нашу думку, є також теорія акредитиву як цінного паперу. Такі риси акредитива, як абстрактність вимоги, достатній ступінь формальності, оборотність дають підстави розглядати акредитив як цінний папір (наближення його, наприклад, до векселя або чеку).

Основна відмінність акредитивної форми розрахунків від розрахунків платіжними дорученнями полягає у такому:

1. При використанні акредитивної форми розрахунків суть доручення платника полягає не в переказі грошових коштів на рахунок одержувача, а у відкритті акредитива, тобто у виділенні, резервуванні коштів, за рахунок яких будуть вестися розрахунки з одержувачем.

2. Резервування грошових коштів при відкритті акредитива обумовлено необхідністю дотримання умов акредитивного договору. На виконуючий банк покладається обов'язок перевірити (лише за зовнішніми ознаками) дотримання всіх умов акредитиву.

Відмінність інкасо від акредитива полягає у тому, що у випадку з інкасо банк не несе зобов'язань з оплати документів, а виступає лише як посередник, що передає документи тільки проти платежу або акцепту векселя.

Акредитив, згідно з UCP-500, являє собою угоду, відокремлену від договору купівлі-продажу або іншого договору (договорів), на якому він може бути заснований. Таким чином, якщо між сторонами договору купівлі-продажу досягнута домовленість про продовження терміну акредитива (наприклад, у зв'язку з несвоєчасним відправленням постачальником документів про відвантаження товарів) для здійснення платежу, відповідні зміни повинні бути внесені в акредитив. Проте зміни, внесені платником (покупцем) на прохання продавця в акредитив, що подовжують термін його дії, не можуть бути розглянуті як зміна терміну поставки за укладеним між ними контрактом.

Банки приймають документи до платежу за умови, що вони представлені бенефіціаром у межах термінів дії акредитива. Крім того, в акредитиві повинен передбачатися період після дати відвантаження товарів, протягом якого подаються документи відповідно до умов акредитива. Враховуючи, що ця умова не завжди включається в акредитив, Уніфікованими правилами передбачено, що якщо такий період в акредитиві не вказано, банки не будуть приймати документи, подані ним більше ніж через 21 день після дати відвантаження, але не пізніше закінчення терміну акредитива.

Покупець не може відкрити акредитив на умовах, що відрізняються від умов контракту. Таким чином, обов'язок формулювати умови акредитивного доручення лежить на платникові (покупці товару).

У теорії міжнародних економічних відносин виділяють багато різновидів акредитиву. Для досягнення поставлених цілей розглянемо ті, які, на нашу думку, впливають на відображення таких операцій у бухгалтерському обліку. З цією метою розглянемо такі види акредитиву:

1) покритий (депонований) і непокритий (гарантований);

2) відкличний та безвідкличний;

3) підтверджений та непідтверджений.

Покритий (CoveredLetterofCredit) акредитив означає, що банк-емітент повинен перерахувати суму акредитива (покриття) за рахунок платника або наданого йому кредиту в розпорядження виконуючого банку на весь термін дії акредитива. У цьому випадку всі розрахунки з бенефіціаром здійснюються виконуючим банком саме за рахунок коштів, перерахованих йому банком-емітентом.

Відкриття непокритого (StandbyLetterofCredit) акредитива означає, що банк-емітент не перераховує суму акредитива виконуючому банку, проте останній отримує право списувати грошові кошти, які надаються бенефіціару в порядку виконання акредитива,з рахунку, який ведеться у кореспондентському банку-емітента, або в акредитиві вказується інший спосіб відшкодування виконуючому банку сум, виплачених за акредитивом. Порядок списання грошових коштів з кореспондентського рахунку банку-емітента або відшкодування грошової суми, виплаченої за непокритим (гарантованим) акредитивом, іншим способом визначається угодою між банками.

Відкриття відкличного акредитива зберігає за банком-емітентом право скасувати або змінити акредитив без попереднього повідомлення бенефіціара. Беручи до уваги, що вид акредитива визначається у договорі, за яким здійснюються розрахунки, відкликання акредитива не створює будь-яких зобов'язань банку-емітента перед одержувачем коштів за цим договором (бенефіціаром).

Безвідкличний акредитив (IrrevocableLetterofCredit) не може бути змінений або анульований без попередньої згоди бенефіціара, на користь якого він відкритий, на відміну від відкличного, в який ці зміни вносяться без такого повідомлення. Кожен акредитив повинен чітко вказувати, чи є він відкличним або безвідкличним. За відсутності такої вказівки UCP-500 виходять з того, що акредитив визнається безвідкличним [2].

Підтверджений акредитив (Confirmed Letterof Credit) – акредитив, який на прохання банку-емітента підтверджений виконуючим банком. Факт підтвердження акредитива виконуючим банком засвідчує виникнення додаткового зобов'язання виконуючого банку здійснити платежі бенефіціару відповідно до умов акредитива. Підтверджений акредитив не може бути змінений або скасований не тільки без згоди одержувача коштів, але і без згоди виконуючого банку.

Для відкриття акредитива клієнт (платник) подає до банку-емітента відповідну заяву за формою, наведеною в додатку 7 до Постанови № 22, заповнену згідно з вимогами додатка 8, та в разі відкриття покритого акредитива – відповідні платіжні доручення.

При складанні заявки потрібно уважно заповнювати усі необхідні реквізити, тому що вони є умовами акредитива. Акредитив має містити лише ті умови, які банк може перевірити документально.

Реквізити, передбачені формою заяви, є обов'язковими (крім реквізиту «Додаткові умови»). За відсутності одного з них акредитив не відкривається і заява повертається заявнику без виконання.

Якщо відкривається покритий акредитив, депонований у виконуючому банку, який не є банком-емітентом, то заявник додатково подає до банку-емітента платіжне доручення на перерахування коштів для бронювання їх у виконуючому банку.

При відкритті покритого акредитива, депонованого в банку-емітенті, заявник подає заяву та платіжне доручення на перерахування коштів зі свого рахунку на аналітичний рахунок у банку-емітенті.

Акредитив є відкритим після того, як здійснено відповідні бухгалтерські записи за рахунками та надіслано повідомлення бенефіціару про відкриття та умови акредитива.

Для отримання коштів бенефіціар після відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг) подає виконуючому банку необхідні документи, передбачені умовами акредитива, разом з реєстром документів за акредитивом (додаток 21 до Постанови № 22).

Виконуючий банк ретельно перевіряє подані бенефіціаром документи щодо дотримання усіх умов акредитива і в разі порушення хоча б однієї з них не проводить виплати за акредитивом, про що інформує бенефіціара, і надсилає повідомлення до банку-емітента для отримання згоди на оплату документів з розбіжностями.

У разі неотримання відповіді протягом семи робочих днів після відправлення повідомлення або надходження негативної відповіді виконуючий банк повертає бенефіціару всі документи за акредитивом, зазначивши на зворотному боці першого примірника реєстру документів за акредитивом причини повернення документів і засвідчивши цей запис підписами відповідального виконавця та працівника, на якого покладено функції контролера, і відбитком штампа банку.

У бухгалтерському обліку акредитиви обліковуються на рахунку 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті», проте для цілей управління інформації, що акумулюється на цьому рахунку, недостатньо. З процедурної точки зору в момент відкриття акредитиву та резервування на ньому коштів, проте, як вище зазначалося, акредитиви можуть бути різних видів, відмінність між якими полягає у порядку перерахунку грошових коштів.

У банківській практиці обліку акредитивів, крім балансових рахунків, використовуються і позабалансові для обліку акредитивів. Вважаємо за доцільне використати дану практику і в бухгалтерському обліку підприємств. Використання позабалансових рахунків дозволить відображати рух грошових коштів, що депоновані на акредитив, та відображати усі зміни з акредитивом.

Для цього пропонуємо у складі рахунку 05 «Гарантії та забезпечення надані» та у складі рахунку 06 «Гарантії та забезпечення отримані» обліковувати суму коштів, що депонована на акредитивному рахунку у покупця та продавця відповідно. Як правило, між моментом депонування коштів та їх перерахуванням контрагенту може пройти певний час, протягом якого можуть змінитись умови договору або постачання товарів. У зв'язку з цим можуть відбуватись зміни і з акредитивом. Для того щоб дана інформація була доступною для управлінського персоналу, необхідно її обліковувати на позабалансовому обліку.

Результати дослідження свідчать про актуальність розрахунків акредитивами в сучасних умовах господарювання. Проте така форма розрахунків є доволі складною та може займати певний проміжок часу, протягом якого можуть відбуватись зміни як умов постачання товарів, так і умов акредитиву. Для відображення таких змін запропоновано обліковувати вартість акредитиву та усі зміни із ним на позабалансових рахунках, що дозволить формувати оперативну та достовірну інформацію для потреб управління. Облік акредитивів доцільно вести відповідно до їх класифікації, тобто окремо за кожним видом, що відкривається. Це дозволить здійснювати перманентний моніторинг даних операцій та, за необхідності, оперативно реагувати на нові умови діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Колесник В. Б. Правовые основы аккредитивной формы безналичных расчетов / В. Б. Колесник // Правовые аспекты межбанковских расчетов. Сборник статей по банковскому праву. – Киев, 1994.

2. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon2.rada.gov.ua/laws/show/988_003.

Стаття надійшла до редакції 28 травня 2014 р.

УДК 657.6

О. Д. Михасик,
Національний університет ДПС України

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

У статті розглянуті проблеми побудови внутрішнього контролю розрахунків за товарними операціями в іноземній валюті та узагальнено методику побудови системи внутрішнього контролю на підприємствах, що здійснюють експортно-імпортні операції.

The article considers the problems of construction of internal control calculations for commodity transactions in foreign currency and generalized method of constructing an internal control system for enterprises engaged in export-import operations.

В статье рассмотрены проблемы построения внутреннего контроля расчетов по товарным операциям в иностранной валюте и обобщена методика построения системы внутреннего контроля на предприятиях, осуществляющих экспортно-импортные операции.

Ключові слова: *внутрішній контроль, товарні операції, контроль за товарними операціями, іноземна валюта, розрахунки, платіжні інструменти, зовнішньоекономічна діяльність, нерезиденти.*

Сучасна ринкова економіка потребує здійснення якісного контролю з метою ефективного використання ресурсів підприємств та забезпечення їх безперервного функціонування.

Контроль за розрахунками в іноземній валюті є важливою функцією управління підприємством, оскільки має вплив на швидкість обертання коштів (від реалізації товарів, робіт, послуг до своєчасного одержання виручки), а також забезпечує можливість прийняття ефективних управлінських рішень та їх безумовне і повноцінне виконання.

Взаємодіючи з іншими функціями управління, контроль є основним джерелом інформації для розробки та прийняття управлінських рішень і таким чином займає провідне місце в системі управління підприємством.

На основі деталізованого вивчення фінансово-господарської діяльності підприємства завдяки контролю здійснюються аналітичні розробки щодо заходів, які направлені на попередження крадіжок, неприродних втрат, відхилень фінансової діяльності від норм законодавства, оптимальних режимів функціонування діяльності підприємства та на збереження грошових коштів і фінансових ресурсів підприємства.

Разом з тим наявність особливостей бухгалтерського обліку та документального оформлення товарних операцій з проведенням розрахунків у іноземній валюті із застосуванням

© Михасик О. Д., 2014

валютних курсів, враховуючи як міжнародне законодавство, так і законодавство України, зумовлює ряд проблем на шляху побудови внутрішнього контролю на підприємстві.

Аналіз літературних джерел дозволяє зробити висновок, що на сьогодні залишається недостатньо дослідженим питання внутрішнього контролю товарних операцій у іноземній валюті. Певні напрацювання з цієї проблематики зустрічаються у таких науковців, як Ф. Бутинець, Н. Гура, Н. Литвин, Л. Кадуріна, О. Петрик, В. Савченко, А. Кузьминський. Разом з тим питання внутрішнього контролю розрахунків у іноземній валюті за товарними операціями потребують додаткового дослідження.

Метою статті є дослідження особливостей внутрішнього контролю товарних операцій у іноземній валюті на підприємстах України.

За напрямами впливу на управління підприємством контроль поділяється на зовнішній і внутрішній (внутрішньогосподарський). Зовнішній контроль проводиться з метою перевірки законності та легальності здійснення фінансово-господарської діяльності. Суб'єктами здійснення такого контролю є Державна фіскальна України. Податкові органи здійснюють контроль за законністю та правильністю нарахування і сплати податків та зборів. Митні органи здійснюють контроль за законністю та легальністю перетину кордону товарів, які імортуються або експортуються з України.

Внутрішній контроль здійснюється безпосередньо самим підприємством і передбачає визначення завдань, методів, об'єктів та суб'єктів контролю.

Завдання внутрішнього контролю можна поділити на декілька категорій:

– внутрішній контроль за ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства;

– внутрішній контроль за раціональним використанням активів підприємства для забезпечення виробничо-господарської діяльності;

– внутрішній контроль достовірності інформації (як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів);

– внутрішній контроль за ефективним прийняттям та раціональним виконанням управлінських рішень.

До методів внутрішнього контролю належать: для фінансового обліку – методи бухгалтерського обліку (рахунки та подвійний запис, інвентаризація і документація); для управлінського обліку – виокремлення центрів відповідальності; для аудиту – перевірка документів, арифметична перевірка, перевірка дотримання правил обліку окремих господарських операцій [12].

Разом із тим Р. А. Сагайдак [11] не поділяє методи внутрішнього контролю за напрямами джерел використання інформації, а групує їх за методами економічного аналізу, а саме: логічні методи (осмислення цілей та економічних процесів); технічні методи – це перевірка наявності та якості товарів; логічно-аналітичні методи (контрольно-аналітичні прийоми) та організаційно-візуальні, основними з яких є спостереження, анкетування, тестування.

Під об'єктами внутрішнього контролю слід розуміти статті активів та джерел їх утворення (грошові кошти, кредиторська заборгованість тощо).

Суб'єктами внутрішнього контролю є власник підприємства (отримання фінансових звітів, прийняття та контроль за виконанням управлінських рішень), керівники структурних підрозділів, начальники відділів, бухгалтер (запис бухгалтерських операцій, формування звітності тощо), працівник підприємства, основними функціональними обов'язками якого є здійснення контролю за ефективним використанням ресурсів.

Одним із об'єктів внутрішнього контролю є розрахунки в іноземній валюті за товарними операціями.

Науковці дають різні визначення поняття «контроль». Так, за визначенням В. А. Конопліцкого, контроль – це система, що дозволяє виявити будь-яке відхилення від плану за винятком другорядних відхилень, які не мають значення і які не вказують на певну тенденцію [4].

Між тим, професор С. М. Гончаров, розглядає контроль у трьох ракурсах: по-перше, це перевірка виконаних завдань; по-друге, складова управління економічними об'єктами і процесами; по-третє, це дії, пов'язані з перевіркою [1].

Інше визначення надає С. В. Мочерний, який визначає контроль як елемент управління економічними об'єктами, що полягає у нагляді за ними з метою перевірки їх відповідності стану, передбаченому законами, юридичними нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами. Також автор виділяє три види контролю, а саме: контроль за об'єктом; реальна влада; зосередження прав управління в одних руках [3].

Н. Б. Литвин розглядає контроль як повноваження керувати фінансовою та операційною політикою підприємства для отримання вигоди від його діяльності [5].

Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» товар – будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі) [9].

За визначенням В.А. Конопліцкого, товар – це будь-які матеріальні продукти праці, що виробляються для задоволення суспільних, колективних та особистих потреб і реалізуються шляхом продажу. Товари за характером споживання поділяються на: товари з разовим характером споживання (продукти харчування і деякі промислові товари); предмети тривалого користування; товари, що отримані в результаті матеріальних послуг; товари сфери матеріального виробництва [4].

За визначенням С. М. Гончарова, товар – це те, що може задовольнити потребу і пропонується ринку з привертанням уваги, придбання, використання або споживання [1].

Інше визначення дає С. В. Мочерний, який розглядає товар як продукт праці, виготовлений з метою обміну або продажу. Таким чином, автор робить основний акцент на його функції обміну, ігноруючи його головну функцію задоволення потреб як суспільних, колективних, так і особистих [3].

Н. О. Гура дає подібне визначення товару і розглядає його як продукт праці, вироблений для обміну чи продажу, який має споживчу чи мінову вартість [2].

Таким чином, можна дати визначення і самої товарної операції.

Отже, товарна операція – це підприємницька діяльність, що забезпечує виробництво матеріальних продуктів праці з метою задоволення суспільних, колективних та особистих потреб, яка реалізується шляхом обміну або продажу.

До товарних операцій належать:

– експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;

– надання послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– організація і здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України;

– товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

Разом з тим жоден з авторів не надає визначення контролю за товарними операціями.

Враховуючи вищезазначене, доцільно сформулювати визначення контролю за товарними операціями.

Отже, контроль за товарними операціями – це складова системи управління підприємством, яка здійснює керування виробництвом матеріальних продуктів праці та їх реалізацією шляхом обміну або продажу.

Не існує єдиної методології проведення контролю розрахунків за товарними операціями в іноземній валюті.

Ефективне здійснення контролю за товарними операціями не можливе без всебічного та об'єктивного аналізу змін, що впливають на обсяги реалізації, з метою оцінювання рівня коливань фінансових результатів та забезпечення фінансової стійкості підприємства. Таким чином, сьогодні є досить актуальним питання удосконалення шляхів управління за товарними операціями у вигляді контролю.

Управління підприємницькою діяльністю є виявленням негативних тенденцій фінансового стану підприємства, пошуком резервів підвищення ефективності діяльності, перевіркою різних аспектів діяльності підприємства, прийняттям об'єктивних управлінських рішень, обґрунтуванням доцільності інновацій. Виявити недоліки в організації та здійсненні розрахунків за товарними операціями можна за результатами оцінки стану розрахунків підприємства та таким чином визначити шляхи щодо їх удосконалення в розрізі організації та проведення.

Підставою для відображення в обліку здійснення товарних операцій у іноземній валюті є належним чином оформлені первинні документи. Разом з тим наявність іноземної валюти зумовлює певні особливості документального оформлення таких операцій (зазначення валютних курсів та перерахунок іноземної валюти в гривні за курсом НБУ).

Основним завданням внутрішнього контролю розрахунків за товарними операціями у іноземній валюті є перевірка правильності організації документальної дисципліни підприємства, а саме: документації розрахунків у іноземній валюті; правильне та своєчасне оформлення договорів, розрахункових, фінансових, первинних документів (проставлення відповідної нумерації, реквізитів, необхідних підписів та печаток), рознесення бухгалтерської інформації у регістри обліку, дотримання затверджених строків передачі документів у відповідні відділи (бухгалтерія, каса) та дотримання розрахункової дисципліни.

Разом з тим особливої уваги потребує перевірка дотримання валютного та митного законодавства, порядку формування первісної вартості товарів, наявності інформації про їх рух, достовірність визначення курсових різниць, що виникають за товарними операціями у іноземній валюті.

При цьому необхідно врахувати ряд особливостей, що притаманні товарним операціям у іноземній валюті:

– єдиним документом, що підтверджує факт здійснення товарних операцій, є вантажно-митна декларація (підтверджує вартість імпортних та експортних товаро-матеріальних цінностей, підтверджує факт перетину митного кордону, підтверджує право на податковий

кредит при імпорті, підтверджує право на застосування нульової ставки за податком на додану вартість при експорті);

– товари підлягають обов'язковому декларуванню при перетині митного кордону;

– при імпорті: якщо першою подією є отримання товарів, то вартість товарів у іноземній валюті перераховується у гривні за курсом НБУ, що зазначений у вантажно-митній декларації, а не на дату оприбуткування товарів;

– при імпорті: якщо першою подією є сплата авансу, то вартість товарів у іноземній валюті перераховується у гривні за курсом НБУ, що діяв на дату сплати такого авансу, а не на дату, зазначену у вантажно-митній декларації;

при експорті: якщо першою подією є відвантаження товарів, то вартість товарів у іноземній валюті перераховується у гривні за курсом НБУ, що зазначений у вантажно-митній деларації, а не на дату відвантаження товарів;

– при експорті: якщо першою подією є отримання авансу, то вартість товарів у іноземній валюті перераховується у гривні за курсом НБУ, що діяв на дату одержання такого авансу, а не на дату, зазначену у вантажно-митній декларації [2];

– аналітичний облік розрахунків за товарними операціями у іноземній валюті здійснюється у розрізі видів країн, їх валют та іноземних контрагентів; обмеження строків надходження виручки (поставки товару) за товарними операціями у іноземній валюті.

При здійсненні контролю за товарними операціями в іноземній валюті доцільно здійснити поділ його за напрямами:

– контроль за виникненням і погашенням дебіторської заборгованості, вираженої в іноземній валюті;

– контроль за виникненням і погашенням кредиторської заборгованості, вираженої в іноземній валюті.

Для здійснення контролю з оприбуткування товарів від іноземного постачальника служать товарно-розрахункові документи, які необхідно ретельно перевіряти: товаротранспортні накладні, акцептовані рахунки постачальника з додатком специфікацій, авіанакладні, коносамент, рахунки-фактури та інші. Також перевірці підлягають документи імпортної фірми – постачальника, документи, що підтверджують вантажно-розвантажувальні роботи, послуги на зберігання товару, страхування, документи на сплату мита та інших податків і зборів.

Для забезпечення контролю за експортом товарів необхідно прослідкувати за випуском готової продукції за асортиментом згідно з умовами договору на всіх стадіях руху: від виготовлення (визначення собівартості) і зберігання на складах до відвантаження із своєчасною випискою усіх необхідних документів з отриманням відповідних платежів за поданими розрахунковими документами). Перевірці підлягають товаротранспортні накладні, інвойси, рахунки-фактури та ін.

Проводячи контроль розрахунків за товарними операціями у іноземній валюті, необхідно здійснити перевірку:

– правильності оформлення договорів та контрактів;

– документальне підтвердження та законність виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості у іноземній валюті;

– реальності погашення наявної дебіторської та кредиторської заборгованості;

– наявності простроченої дебіторської та кредиторської заборгованостей у іноземній валюті;

– наявності причин, законності та достовірності виникнення простроченої дебіторської та кредиторської заборгованостей у іноземній валюті;

– наявності сумнівних розрахунків та сумнівної заборгованості;

– відповідності показників бухгалтерської звітності даних аналітичного та синтетичного обліку;

– повноти та правильності розрахунків із іноземними постачальниками та підрядчиками;

– законності списання заборгованостей, строк позовної давності яких закінчився;

– відповідності даних первинних документів договорам та обліковим регістрам;

– повноти та правильності відображення розрахунків з іноземними контрагентами на рахунках та облікових регістрах;

– своєчасності проведення розрахунків та реальності наявної заборгованості;

– своєчасності та правильності оформлення документів по претензіях, повноти і правильності відображення в обліку претензій.

Враховуючи вищенаведене, необхідно зазначити, що контроль розрахунків у іноземній валюті за товарними операціями доцільно проводити за декількома напрямами, а саме: контроль за виникненням дебіторської заборгованості, вираженої в іноземній валюті за товарними операціями; погашенням дебіторської заборгованості, вираженої в іноземній валюті за товарними операціями; контроль за виникненням кредиторської заборгованості, вираженої в іноземній валюті за товарними операціями і погашенням кредиторської заборгованості за товарними операціями.

Ефективність діяльності внутрішнього контролю на підприємствах визначається рівнем його організації. Врахування особливостей розрахунків за товарними операціями у іноземній валюті дозволить побудувати якісну ситему внутрішнього контролю розрахунків у іноземній валюті за товарними операціями, економічна ефективність якої досягається за рахунок попередження порушень, значного скорочення штрафних, податкових санкцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С.М. Гончаров, Н. Б. Кушнір; за ред. проф. С. М. Гончарова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.

2. Гура Н. О. Облік видів економічної діяльності : навчальний посібник / Н. О. Гура. – К. : Знання, 2004. – 541с. – (Вища освіта XXI століття)]

3. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1 / редкол:...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с.

4. Конопліцкий В. А. Економічний словник / В. А. Конопліцкий, Г. І. Філіна // Тлумачно-термінологічний словник. – К. : КНТ, 2007. – 580 с.

5. Литвин Н. Б. Облік у зарубіжних країнах : навчальний посібник. / Н. Б. Литвин. – К. : Атіка, 2007. – 208 с.

6. Митний кодекс України: закон України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

7. Податковий кодекс України: Закон України від 2.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: htpp://edu.minfin.gov.ua/TaxCodex

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затв. наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193 та зареєстровано в Мін'юсті

України 18.08.2000 р. № 515/4736 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi

9. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України: від 16.04.1991 № 959-XII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. " Режим доступу: http// www.liga/kiev/ua.

10. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: закон України від 23.09.1994 № 185/94-ВР (зі змінами і доповненнями) // [Електронний ресурс]. " Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua.

11. Сагайдак Р. А. Внутрішній контроль в управлінні сільськогосподарськими підприємствами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Р. А. Сагайдак. – К., 2008.

12. Сотникова Л. В. Внутренний контроль и аудит: [учебник] / Сотникова Л. В. – М.: «Финстатинспорм», 2000. – 239 с.

Стаття надійшла до редакції 19 червня 2014 р.

УДК 657

О. І. Підлісна,
Національний університет ДПС України

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуто особливості обліку готової продукції сільськогосподарського виробництва та поточних біологічних активів у контексті П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Проведено аналіз застосування рахунків обліку сільськогосподарської продукції, додаткових біологічних активів у складі запасів підприємства, а також запропоновано узгодження об'єктів обліку згідно з вимогами П(С)БО 30 «Біологічні активи» та Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Рассмотрены особенности учета готовой продукции сельскохозяйственного производства и текущих биологических активов в контексте П (С) БУ 30 «Биологические активы».

Проведен анализ применения счетов учета сельскохозяйственной продукции, дополнительных биологических активов в составе запасов предприятия, а также предложено согласование объектов учета в соответствии с требованиями П (С) БУ 30 «Биологические активы» и Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций.

Features of accounting of finished goods of agricultural production and current biological assets in context R(S)AU 30 «Biological assets».

Was analyzed using of accounts of agricultural products, additional biological assets in the stocks of the enterprise and proposed coordination of accounting objects as required R(S)AU 30 «Biological assets» and Chart of Accounts of assets, Liabilities and business transactions of enterprises and organizations.

Ключові слова: *сільськогосподарська продукція, сільськогосподарське підприємство, продукція, біологічні активи, додаткові біологічні активи.*

Сільське господарство відіграє важливу роль у розвитку економіки України і, перш за все, у забезпеченні населення продуктами харчування. Облік на сільськогосподарських підприємствах має певні особливості, які пов'язані із технологією вирощування біологічних активів рослинництва, тваринництва. У межах одного господарства займаються виробництвом різноманітних видів сільськогосподарської продукції, від якої одержують сільськогосподарську продукцію, додаткові біологічні активи.

© Підлісна О. І., 2014

Частина сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів може використовуватись для власних потреб підприємства у вигляді кормів, насіння, садівного матеріалу, підстилки, органічних добрив тощо.

Важливою умовою обліку сільськогосподарської продукції є розмежування її між матеріалами сільськогосподарського виробництва, сільськогосподарською продукцією та додатковими біологічними активами.

Метою статті є привести у відповідність визнання сільськогосподарської продукції згідно з вимогами П(С)БО 30 «Біологічні активи» та Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Україна – аграрна країна, надзвичайно багата своїми унікальними, найкращими у світі чорноземами. Аграрна Україна є гарною та привабливою з огляду на чарівну українську природу, ландшафт, клімат. Українська держава є беззаперечним упевненим лідером у світовому олійному комплексі, високими темпами нарощує виробництво і експорт зерна, м'яса птиці, розбудовуючи найсучасніші підприємства. Україна має значний потенціал аграрного виробництва. Її земельні ресурси сягають 42 млн га сільгоспугідь, переважно з родючими ґрунтами чорноземного типу. Стратегічним завданням агропромислового комплексу є надійне забезпечення країни продукцією сільськогосподарського виробництва.

Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України, тут виробляється 11–15 % валової продукції, 12–16 % доданої вартості, однак на галузі сектору припадає лише 3,7–5,0 % усіх інвестицій в економіку країни. Сільське господарство України разом з іншими складниками АПК забезпечує близько 30 % валового внутрішнього продукту, зайнятість майже третини працюючого населення, виробництво 95 % товарів масового вжитку, утримання сільської поселенської мережі з 15 млн жителів. У системі обліку на сільськогосподарських підприємствах надзвичайно цінною є інформація про стан запасів на сільськогосподарських підприємствах. Діяльність нових господарських формувань диктує необхідність зміни обліку процесу сільськогосподарського виробництва, зокрема, побудови раціональної системи обліку витрат, виходу продукції.

За оперативною інформацією Мінагрополітики станом на листопад 2014 року про збирання сільськогосподарських культур, повідомляють про те, що зернові та зернобобові культури обмолочено на площі – 14,5 млн га (98 %), при врожайності 43,3 ц/га (у 2013 р. – 40,6 ц/га) намолочено 62,7 млн тонн зерна, зокрема кукурудзи – 26,2 млн тонн. Найвища урожайність зернових у Хмельницькій – 63,8 ц/га, Вінницькій – 60,6 ц/га, Київській – 59,4 ц/га, Сумській – 58,4 ц/га та Черкаській – 57,7 ц/га областях. Цукрові буряки викопано на площі 327 тис. га (98 % до прогнозу), накопано 15,2 млн тонн при врожайності 464 ц/га, (у 2013 р. – 403 ц/га). Нині працює 36 цукрових заводів (у 2013 р. – 23). Від початку виробництва перероблено 12,51 млн тонн цукрових буряків та вироблено 1755,9 тис. тонн цукру (у 2013 р. – 983,6 тис. тонн) [7].

На сучасному етапі проблеми бухгалтерського обліку запасів у сільськогосподарських підприємствах потребують удосконалення, хоча їм приділяється багато уваги в економічній літературі.

Особливо це стосується бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах, де специфічні умови виробництва, велика кількість об'єктів обліку, свої правила і особливості. Дослідження з різних аспектів бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах проводили видатні вітчизняні економісти: М. Т. Білуха, О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець,

С. Ф. Голов, А. М. Герасимович, В. М. Жук, Г. Г. Кірейцев, М. М. Коцупатрий, В. Г. Лінник, М. Ф. Огійчук, В. В. Сопко, Л. К. Сук, П. Т. Саблук, Л. С. Шатковська, В. О. Шевчук, В. П. Ярмоленко та ін.

Проведене дослідження наукових праць провідних вчених-економістів та практики господарської діяльності свідчить про те, що окремі теоретичні положення щодо трактування запасів, поточних біологічних активів і продукції сільськогосподарського виробництва є дискусійними, а ряд важливих аспектів класифікації, визнання, оцінки, методики їх обліку потребують уточнення та подальшого вдосконалення.

Сільськогосподарське підприємство (включаючи селянське (фермерське), риболовне й рибальське господарство) – це юридична особа, основним видом діяльності якої є вирощування й переробка сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації якої становить не менше ніж 75 % загальної суми виручки. Разом з тим ПСБО 30 «Біологічні активи» зазначають, що сільськогосподарська діяльність – процес управління біологічними перетвореннями з метою отримання сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів [4].

Відповідно до ПСБО 30 біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [4]. Разом із тим біологічний актив визнається запасом, якщо він не використовується у сільськогосподарській діяльності та утримується для продажу або напрям його використання не визначено. Виходячи з цього визначення, для обліку такого біологічного активу необхідно використовувати ПСБО 9 «Запаси». Відповідно до ПСБО 9 «Запаси» запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності та перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством/установою[5]. Між тим ПСБО 9 зазначає, що норми цього ПСБО не розповсюджуються на поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за справедливою вартістю відповідно до ПСБО 30 «Біологічні активи».

Сільськогосподарська продукція – актив, одержаний у результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання [4].

Біологічний актив визнається основним засобом, якщо він використовується в іншій діяльності, ніж сільськогосподарська та очікуваний строк його використання більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Існують певні особливості в обліку специфічних сільськогосподарських запасів – продукції сільськогосподарського виробництва.

Специфічними засобами виробництва сільськогосподарських підприємств є живі організми – тварини і рослини, вирощування яких залежить від природних та біологічних факторів і триває часто кілька років. Вплив природних умов зумовлює сезонність сільськогосподарського виробництва, тому витрати на виробництво тут визначаються один раз на рік, на відміну від інших видів діяльності. Тривалість виробничих циклів визначає необхідність розмежування витрат за виробничими циклами, які не збігаються з календарним роком – витрати попередніх років під врожай поточного року, витрати поточного року під

урожай майбутніх років та ін. Облік витрат ведеться за видами культур, за видами і віковими групами тварин, за виробничими підрозділами тощо.

Результатом сільськогосподарської діяльності є:

а) сільськогосподарська продукція, яка є активом, одержаним у результаті відокремлення від біологічного активу, призначеним для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання;

б) додаткові біологічні активи – біологічні активи, одержані в процесі біологічних перетворень.

Бухгалтерський облік повинен забезпечити облік змін у них – приплід, приріст живої маси тощо, що потребує специфічних методів і прийомів.

Для забезпечення процесу виробництва сільськогосподарські підприємства повинні мати в необхідній кількості запаси посівного матеріалу, кормів, палива, мінеральних та органічних добрив, засобів захисту рослин і тварин, запасних частин та інших виробничих запасів. При їх використанні зростають витрати на виробництво, а результатом процесу виробництва є створення готової продукції, а виробничі запаси переходять у форму готової продукції.

Під терміном «продукція» розуміють матеріальні блага, отримані як результат трудової виробничої діяльності [8]. Продукція сільського господарства призначена для промисловості як сировина або для населення як продукти харчування і як матеріали, що використовуються в особистих підсобних господарствах.

Продукція сільського господарства при її відокремленні від біологічного активу у рослинництві це – зерно, плоди, ягоди, овочі, зелена маса, а також запаси, отримані під час збирання врожаю чи заготівлі; у тваринництві – вовна, молоко, яйця, мед тощо або при припиненні процесів життєдіяльності біологічних активів – деревина, отримана при вирубці насаджень тощо, коли вони перестають бути елементом біологічних активів і визнаються як окремий актив.

За цільовим призначенням, господарською цінністю, економічними вигодами від використання сільськогосподарська продукція поділяється на основну, супутню та побічну.

Основною є сільськогосподарська продукція, використання якої може приносити найбільші економічні вигоди підприємству і отримання якої є метою утримання біологічних активів, здатних давати таку сільськогосподарську продукцію (у рослинництві – зерно, овочі, фрукти, насіння соняшнику, виноград, коренеплоди тощо; у тваринництві – молоко в молочному скотарстві, приріст живої маси при вирощуванні і відгодівлі тварин, вовна основного стада овець, мед, товарна риба тощо).

Супутньою є сільськогосподарська продукція, яка одержана від біологічного активу або їх групи одночасно з основною продукцією, відповідає встановленим стандартам або технічним умовам і призначенням для подальшої переробки або реалізації (у рослинництві – насіння льону і конопель; у тваринництві – молоко від основного стада овець, віск у бджолярстві тощо).

Побічною є сільськогосподарська продукція, яка одержується від одного біологічного активу або їх групи одночасно з основною, але має другорядне значення, а економічні вигоди від її використання є несуттєвими (у рослинництві – солома, гичка, бадилля; у тваринництві – гній, пташиний послід тощо).

Від окремих біологічних активів та їх груп, крім сільськогосподарської продукції, можуть бути отримані додаткові біологічні активи (у рослинництві – чубуки, саджанці; у тваринництві – приплід, нові рої бджіл, матеріал для розведення риби тощо).

На облік готової продукції сільськогосподарського виробництва впливають такі фактори:

– основним засобом виробництва у сільському господарстві є земля; вона не зношується, амортизація на неї не нараховується. Разом з тим земельні ділянки мають різну родючість, яку можна підвищувати при правильному використанні. Між тим, земельні ділянки знаходяться на великій відстані від ринків збуту, а це може вплинути на собівартість сільськогосподарської продукції та можливість її реалізації, а також спекуляції;

– специфічними засобами виробництва є живі організми – тварини і рослини, вирощування яких залежить від природних і біологічних факторів і триває часто кілька років. При цьому на них можуть впливати хвороби та шкідники, що потребує додаткових витрат на запобігання їх негативного впливу, а також збереження корисності продукції;

– вплив природних умов зумовлює сезонність сільськогосподарського виробництва, тому витрати на виробництво визначаються один раз на рік, на відміну від інших видів діяльності;

– облік витрат необхідно вести за видами культур, за видами і віковими групами тварин, за виробничими підрозділами тощо, а також враховувати, що є основна і побічна продукція;

– від однієї сільськогосподарської культури або одного виду тварин отримують кілька видів продукції, що потребує відповідного розмежування витрат;

– готова продукція у багатьох підгалузях сільського господарства, особливо в рослинництві, отримується одноразово, у період дозрівання рослин, що висуває жорсткі вимоги до організації обліку виходу продукції, її збереження, переробки та реалізації;

– значна частина сільськогосподарської продукції використовується для власних потреб – корми, насіння тощо, що потребує чіткого відображення в обліку руху продукції на всіх стадіях внутрішньогосподарського обороту.

Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції про його застосування для обліку продукції сільськогосподарського виробництва, біологічних активів та додаткових біологічних активів передбачено рахунок 20 «Виробничі запаси», зокрема, субрахунок 208 «Матеріали сільськогосподарського виробництва», 21 «Поточні біологічні активи» та 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» [1].

Необхідно дослідити, що передбачено відображати на цих рахунках.

Рахунок 20 «Виробничі запаси» призначено для узагальнення інформації про наявність і рух належних підприємству запасів сировини і матеріалів (у тому числі сировина й матеріали, які є в дорозі та в переробці), будівельних матеріалів, запасних частин, матеріалів сільськогосподарського призначення, палива, тари й тарних матеріалів, відходів основного виробництва.

На субрахунку 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення» обліковуються мінеральні добрива, отрутохімікати для боротьби зі шкідниками й хворобами сільськогосподарських культур, біопрепарати, медикаменти, хімікати, що використовуються для боротьби з хворобами сільськогосподарських тварин. Тут також відображаються саджанці, насіння й корми (покупні й власного вирощування), що використовуються для висаджування, посіву та відгодівлі тварин безпосередньо в господарстві.

Рахунок 21 «Поточні біологічні активи» призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух поточних біологічних активів тваринництва, зокрема тварин, що перебувають на вирощуванні та відгодівлі, птиці, звірів, кролів, сімей бджіл, а також худоби, вибракуваної з основного стада й реалізованої без ставлення на відгодівлю, тварин, прийнятих від населення для реалізації, та рослинництва, які оцінюються за справедливою вартістю, зокрема зернові, технічні, овочеві та інші культури тощо.

За дебетом рахунку 21 «Поточні біологічні активи» відображається надходження (оприбуткування зернових, технічних, овочевих та інших культур тощо, приплоду молодняку продуктивної й робочої худоби, вибракуваних з основного стада худоби для подальшої відгодівлі або реалізації без відгодівлі) поточних біологічних активів; приріст живої маси молодняку тварин, за кредитом – вибуття поточних біологічних активів унаслідок передачі на переробку, продаж, безоплатної передачі тощо.

Рахунок 21 «Поточні біологічні активи» має такі субрахунки:

211 «Поточні біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю»;

212 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю»;

213 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю».

На субрахунку 211 «Поточні біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю», ведеться облік наявності та руху поточних біологічних активів рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Аналітичний облік ведеться за видами (культурами) поточних біологічних активів рослинництва (посіви зернових, технічних, овочевих тощо).

На субрахунку 212 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю», ведеться облік наявності та руху поточних біологічних активів тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Аналітичний облік ведеться за видами (групами) поточних активів тваринництва (молодняк тварин на вирощуванні, тварини на відгодівлі, птиця, звірі, кролі, сім'ї бджіл, доросла худоба, що вибракувана з основного стада, тощо).

На субрахунку 213 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю», ведеться облік наявності та руху поточних біологічних активів тваринництва, справедливу вартість яких достовірно визначити неможливо, унаслідок чого їх оцінка здійснена відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Аналітичний облік ведеться за видами (групами) поточних біологічних активів тваринництва [1].

За даними Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку на рахунку 21 «Поточні біологічні активи» обліковують надходження (оприбуткування зернових, технічних, овочевих та інших культур тощо, приплоду молодняку продуктивної й робочої худоби, вибракуваних з основного стада худоби для подальшої відгодівлі або реалізації без відгодівлі) поточних біологічних активів; приріст живої маси молодняку тварин, а на субрахунку 211 «Поточні біологічні активи» посіви зернових, технічних, овочевих тощо. Відповідно до додатка 1 П(С)БО 30 «Біологічні активи» усі ці об'єкти обліку є сільськогосподарською продукцією або додатковими біологічними активами. Виникає питання, чому ці нормативні акти не узгоджені починаючи з 2007 року.

На нашу думку, на 21 рахунку «Поточні біологічні активи» доцільно обліковувати придбані активи, оцінка яких здійснюється відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку

9 «Запаси», а активи, одержані внаслідок відокремлення, вирощування, на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва».

Рахунок 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух сільськогосподарської продукції.

За дебетом рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» відображається надходження сільськогосподарської продукції, за кредитом – вибуття сільськогосподарської продукції внаслідок продажу, безоплатної передачі тощо.

На цьому рахунку обліковують продукцію, одержану від власних рослинницьких, тваринницьких та промислових підрозділів підприємства, яка призначена для продажу на сторону та для іншого невиробничого споживання (видачі й продажу працівникам, передачі в невиробничу сферу, наприклад у дитячі садки, їдальні тощо); продукцію, яка призначена для споживання в тваринницьких підрозділах як корми або для виробництва кормів у кормоцехах; продукцію, яка вирощена для годівлі худоби, наприклад, зелену масу, корм, плоди тощо, а також побічну продукцію та відходи, одержані при доведенні товарної продукції та насіння до належних кондицій; насіння та посадкового матеріалу, включаючи саджанці, призначені для закладання та ремонту власних насаджень [1].

Для проведення наочного дослідження доцільно скласти порівняльну таблицю обліку продукції сільськогосподарського виробництва, яку подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна таблиця відображення продукції сільськогосподарського виробництва на рахунках бухгалтерського обліку

Найменування рахунка	Об'єкти обліку
208 «Матеріали сільськогосподарського призначення»	Мінеральні добрива, отрутохімікати для боротьби зі шкідниками і хворобами сільськогосподарських культур, біопрепарати, медикаменти, хімікати, що використовуються для боротьби з хворобами сільськогосподарських тварин. Тут також відображаються саджанці, насіння і корми (покупні й власного вирощування), що використовуються для висаджування, посіву та відгодівлі тварин безпосередньо в господарстві
27 «Продукція сільськогосподарського виробництва»	Продукція, одержана від власних рослинницьких, тваринницьких та промислових підрозділів підприємства, яка призначена для продажу на сторону та для іншого невиробничого споживання (видачі і продажу працівникам, передачі в невиробничу сферу, наприклад, у дитячі садки, їдальні); продукція, яка призначена для споживання в тваринницьких підрозділах як корми або для виробництва кормів у кормоцехах; продукція, яка вирощена для годівлі худоби, наприклад, зелену масу, корм, плоди тощо, а також побічна продукція та відходи, одержані при доведенні товарної продукції та насіння до належних кондицій; насіння та посадкового матеріалу, включаючи саджанці, призначені для закладання та ремонту власних насаджень

Виходячи з даних таблиці, бачимо, що на субрахунку 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення» узагальнюється інформація про наявність і рух належних підприємству запасів матеріалів сільськогосподарського призначення, а в об'єктах обліку уточнюється інформація про покупні й власного вирощування.

На рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» також узагальнюється інформація про корми, насіння, посадковий матеріал, саджанці, а також побічну продукцію та відходи.

Виникають питання:

– перераховані вище об'єкти обліку не є побічною продукцією та відходами;

– одні й ті об'єкти обліку обліковують як матеріали сільськогосподарського призначення, так і продукцію сільськогосподарського виробництва;

– інформація про органічні добрива (гній, пташиний послід) не узагальнюється на 208 субрахунку «Матеріали сільськогосподарського призначення» та 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва».

Необхідно зазначити, що у П(С)БО 30 «Біологічні активи», що набрав чинності ще з 01.01.2007 року, визначення термінів побічна продукція та відходи не передбачено. У результаті сільськогосподарської діяльності отримують сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи (біологічні активи, одержані в процесі біологічних перетворень). Поточні біологічні активи також здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі.

На нашу думку, застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи» потребує певних змін у Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій. Зокрема, на 208 субрахунку «Матеріали сільськогосподарського призначення» доцільно узагальнювати інформацію покупних об'єктів обліку, які оцінюються за первісною вартістю придбання.

Доцільно зауважити, що у додатку 1 до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» наведено приклади біологічних активів і сільськогосподарської продукції у розрізі:

Тваринництво – Довгострокові біологічні активи;
Поточні біологічні активи тваринництва;
Рослинництво – Довгострокові біологічні активи;
Поточні біологічні активи рослинництва.

Сільськогосподарські підприємства використовують роботи та послуги власних допоміжних виробництв, які забезпечують виробничі потреби даного підприємства та інших фермерських і одноосібних господарств, зокрема, автомобільного, тракторного та гужового транспорту на переміщення виробничих запасів з центральних складів, складів виробничих підрозділів підприємства та інших місць постійного зберігання на поля, ферми, польові стани, місця заправлення тракторів, комбайнів та інших сільськогосподарських машин під час їх роботи в полі, вивезення сільськогосподарської продукції з поля у місця зберігання та використання, а також виконують роботи в рахунок орендної плати за використання землі тощо.

Вирощена, одержана внаслідок біологічних перетворень продукція використовується у цехах з виробництва комбікормів, млині, крупорушці, пункті переробки льону, цехах переробки овочів, фруктів та картоплі, олійниці, виноробних цехах, у підрозділах з переробки молока та забою худоби тощо.

Враховуючи зазначене вище, пропонуємо на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» вести облік й узагальнювати інформацію про наявність та рух сільськогосподарської продукції як довгострокових, так і поточних біологічних активів тваринництва, рослинництва та продукцію переробних і допоміжних виробництв. Зокрема:

271 – продукція, одержана від довгострокових біологічних активів тваринництва;

272 – продукція, одержана від поточних біологічних активів тваринництва;

273 – продукція, одержана від довгострокових біологічних активів рослинництва;
274 – продукція, одержана від поточних біологічних активів рослинництва;
275 – продукція переробних виробництв;
276 – продукція допоміжних виробництв.
Крім того, потребує змін і додаток до П(С)БО 30 «Біологічні активи», які зазначені в таблиці 2.

Таблиця 2

Визнання та оцінка біологічних активів

Активи	Сільськогосподарська продукція, на яку поширюється ПСБО 30	Додаткові біологічні активи, на які поширюється ПСБО 30	Продукти переробки, на які поширюється ПСБО 30	Виконані роботи і послуги
Тваринництво				
Довгострокові біологічні активи				
основне стадо овець*	молоко, каракульські смужки, вовна, гній	приплід	пряжа, бринза, м'ясопродукти	
основне стадо великої рогатої худоби*	молоко, гній	приплід	сметана, масло, сир, м'ясопродукти	
основне стадо свиней*, робоча худоба, гужовий транспорт	гній	приплід	м'ясопродукти	
Поточні біологічні активи				
тварини на вирощуванні і відгодівлі	приріст живої маси, гній		м'ясопродукти	
риба (риборозведення)	товарна риба	матеріал для розведення риби	рибні продукти	
доросла птиця	яйця, пташиний послід		м'ясопродукти	
сім'ї бджіл	мед, віск, прополіс тощо	нові рої		
Рослинництво. Довгострокові біологічні активи				
виноградники	виноград	чубуки	виноматеріали, сокоматеріали	
Сади, дерева в лісі (лісовий масив)	плоди, деревина, ділова, дрова	саджанці	сухофрукти, консерви фруктові, пиломатеріали	
Поточні біологічні активи				
зернові культури	зерно, зернові відходи, солома		борошно, крупа, комбікорми	
овочеві культури	овочі		консерви овочеві, соління	
технічні культури	тютюнове листя, насіння соняшнику, цукрові буряки		тютюн ферментів, масло рослинне, цукор	
кормові культури	зелена маса, коренеплоди		силос, сінаж	
розсадники		саджанці		
Допоміжні виробництва				
машинотракторний парк				оранка, перевезення, ремонт
автомобільний транспорт				перевезення вантажів
гужовий транспорт	гній	приплід лошат		перевезення

На нашу думку, в додатку 1 до П(С)БО 30 «Біологічні активи» доцільно доповнити графи щодо виконаних робіт і наданих послуг допоміжного виробництва, яких вимагає технологічний процес вирощування сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів.

Запропоновані пропозиції у системі бухгалтерських рахунків з обліку продукції сільськогосподарського виробництва та П(С)БО 30 «Біологічні активи» сприятимуть більш раціональному веденню обліку на рівні підприємства. Для розмежування обліку запасів, враховуючи практичну діяльність, вважаємо:

– на 208 субрахунку «Матеріали сільськогосподарського призначення» доцільно узагальнювати інформацію тільки покупних об'єктів обліку, які оцінюються за первісною вартістю придбання;

– на 21 рахунку «Поточні біологічні активи» узагальнювати інформацію про наявність та рух поточних біологічних активів рослинництва і тваринництва, тільки покупних об'єктів обліку, які оцінюються за первісною вартістю придбання;

– на 27 рахунку «Продукція сільськогосподарського виробництва» вести облік й узагальнювати інформацію про наявність та рух власної сільськогосподарської продукції як довгострокових, так і поточних біологічних активів тваринництва, рослинництва та продукцію переробних і допоміжних виробництв.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.99 № 291 зі змінами від 27.06.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

2. Коцупатрий М. М. Нормативне забезпечення бухгалтерського обліку на агропромислових формуваннях АПК для студентів спеціальності 6509 «Облік і аудит» спеціалізації «Облік і аудит в АПК та 6504 «Економіка підприємств» спеціалізації «Економіка агропромислових формувань» / М. М. Коцупатрий. – К.: КНЕУ, 2010. – 56 с.

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. № 1315. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/document/fpart04/idx04078.htm.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :www.rada.gov.ua.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :www.rada.gov.ua.

6. Сук Л.К. Облік витрат на біологічні перетворення поточних біологічних активів рослинництва / Л. К. Сук, Л. П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 10–11. – С. 34–42.

7. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Оперативна інформація [Електронний ресурс].

8. УСЕ Універсальний словник-енциклопедія / гол. ред. ради чл.кор. НАНУ М. Попович. – [3-тє вид., перероб., доп.]. – Київ: Всесвіт. Новий друк, 2003. 1414 с.

Стаття надійшла до редакції 25 червня 2014 р.

УДК 336.132.1(477)

О. М. Сидоренко,
Національний університет ДПС України

ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ В РОБОТІ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ НЕДОЛІКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ УСУНЕННЯ

У статті на основі попередніх досліджень автора розглянуто основні недоліки правового управлінського механізму в роботі системи державного фінансового контролю України. Представлено розгорнуті пропозиції щодо внесення змін до Основного закону та чинних нормативно-правових актів, що регулюють здійснення державного фінансового контролю в Україні, які націлені на усунення розглянутих основних недоліків правового механізму під час функціонування системи держфінконтролю.

В статье на основе предыдущих исследований автора рассмотрены основные недостатки правового управленческого механизма в работе системы государственного финансового контроля Украины. Представлены развернутые предложения по внесению изменений в Основной закон и действующие нормативно-правовые акты, регулирующие осуществление государственного финансового контроля в Украине, которые нацелены на устранение рассмотренных основных недостатков правового механизма в ходе функционирования системы госфинконтроля.

On the basis of his own research the author gives a description of proble aspects of legal management mechanism in the avtivity of the system on Ukrainian public financial control. There are propositions on improvement of legal instruments including Constitution and laws that requires realization of public financial control and that having a purpose to make better legal instruments under the pressure of of public public finincial control.

Ключові слова: *державний фінансовий контроль, система державного фінансового контролю, правовий механізм державного управління, удосконалення, нормативно-правові акти.*

Правовий механізм управління (далі – правовий механізм) у роботі системи державного фінансового контролю (далі – СДФК) України займає одне із чільних місць у забезпеченні її ефективного функціонування. Це пов'язано з тим, що нормативно-правова база, яка є основою правового механізму, становить близько 40–50 % у структурі матеріалу, що використовується

© *Сидоренко О. М., 2014*

працівниками органів СДФК при виконанні своїх функціональних обов'язків. У сучасних умовах правовий механізм включає в себе значну кількість різноманітних нормативно-правових актів (близько 1600), які регулюють функціонування СДФК України. Вони мають тенденцію до динамічних змін та зазнають постійної трансформації, що призводить до виникнення у правовому механізмі різних проблемних аспектів, які переростають у постійні недоліки. Останні суттєво знижують ефективність СДФК України. Відповідно, постає необхідність їх виявлення, систематизації та розробки нейтралізуючих заходів, що є об'єктивно неможливим без належного наукового супроводження. Усе це є свідченням актуальності обраної для дослідження тематики.

Окреслена проблематика розкрита у наукових працях Ю. М. Бажала, І. А. Бєлобжецького, М. Т. Білухи, О. Д. Василика, Б. І. Валуєва, Е. О. Вознесенського, В. П. Дяченко, І. М. Іванової, Л. М. Крамаровського, М. В. Кужельного, В. М. Мітрофанова, Н. І. Рубан, І. Б. Стефенюка, Н. С. Столярова, О. А. Шевчука, С. О. Шохіна та інших. Результати їх наукового пошуку мають високий рівень теоретичної і практичної значущості. Але постійна трансформація правового механізму в роботі СДФК України, у зв'язку з тиском на нього різноманітних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, призводить до зниження його ефективності, що вимагає проведення наукових пошуків. Цим ще раз підкреслюється актуальність обраної для дослідження тематики.

На основі аналізу наукової літератури, емпіричних джерел та попередніх досліджень, визначених нами недоліків правового механізму в роботі системи державного фінансового контролю України, сформулювати пропозиції з усунення основних з них на конституційному та законодавчому рівнях.

Правовий механізм у роботі СДФК України, як показує проведений аналіз наукової літератури і наукових джерел, перебуває у неоптимальному стані та має суттєві недоліки, які значно знижують як ефективність його використання, так і роботи системи в цілому. Детальний аналіз причин виникнення та внутрішньої суті всього спектру основних недоліків правового механізму в роботі СДФК України подано у попередній статті автора [1]. Дана робота присвячується висвітленню можливостей усунення тих основних недоліків правового механізму, які чинять найбільший негативний вплив на ефективність функціонування СДФК. До їх числа, на нашу думку, належать такі:

– відсутність закріплення у діючому законодавстві офіційного тлумачення категорій «державний фінансовий контроль» та «система державного фінансового контролю»;

– нормативне незакріплення ієрархії органів СДФК та відповідних взаємин між ними;

– відсутність чіткої регламентації порядку дотримання основних принципів державного фінансового контролю у процесі функціонування СДФК.

З метою забезпечення ефективного функціонування правового механізму в роботі СДФК України перелічені недоліки мають бути першочергово і повністю усунені.

Для усунення першого з визначених недоліків досліджуваного механізму необхідно внести зміни до ряду ключових нормативних актів, що безпосередньо регламентують функціональну діяльність СДФК. А саме:

1. У Законі України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 26.01.1993 р. № 2939-XII [2]:

– статтю 1 «Орган державного фінансового контролю в Україні» викласти в такій редакції:

«Стаття 1. Визначення понять.

Державний фінансовий контроль – це частина фінансового контролю, яка здійснюється спеціально-уповноваженими державними органами у процесі державного управління національною економікою.

Система державного фінансового контролю – це сформований в установленому чинним законодавством порядку механізм взаємодії між контролюючими суб'єктами й підконтрольними їм об'єктами, що здійснюється за допомогою засобів та нормативно-правового забезпечення контрольної діяльності, який діє у процесі державного управління національною економікою.

Орган системи державного фінансового контролю від виконавчої гілки влади, що забезпечує здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства – це центральний орган виконавчої влади, уповноважений Президентом України на реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю, який забезпечує його здійснення від виконавчої гілки влади (далі – контролюючий орган).

Контролюючий орган у своїй діяльності керується Конституцією України, цим Законом, іншими законодавчими актами, актами Президента України та Кабінету Міністрів України».

– у тексті закону словосполучення «орган державного фінансового контролю» в усіх відмінках замінити словосполученням «контролюючий орган» у відповідних відмінках.

2. У Законі України «Про Рахункову палату» 11.07.1996 р. № 315/96-ВР [3]:

– статтю 1 «Статус Рахункової палати» викласти в такій редакції:

«Стаття 1. Визначення понять та статус Рахункової палати.

Державний фінансовий контроль – це частина фінансового контролю, яка здійснюється спеціально-уповноваженими державними органами у процесі державного управління національною економікою.

Система державного фінансового контролю – це сформований в установленому чинним законодавством порядку механізм взаємодії між контролюючими суб'єктами й підконтрольними їм об'єктами, що здійснюється за допомогою засобів та нормативно-правового забезпечення контрольної діяльності, який діє у процесі державного управління національною економікою.

Рахункова палата – це вищий орган системи державного фінансового контролю України, який здійснює свою діяльність від імені законодавчої гілки влади та забезпечує координацію діяльності інших органів, що входять до системи державного фінансового контролю.

Рахункова палата є постійно чинним органом державного фінансового контролю, який утворюється Верховною Радою України, підпорядкований і підзвітний їй. Рахункова палата здійснює свою діяльність самостійно, незалежно від будь-яких інших органів держави.

Рахункова палата є юридичною особою, має свою печатку із своїм найменуванням і зображенням Державного герба України. Місцезнаходженням Рахункової палати є місто Київ».

3. У Бюджетному кодексі України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [4]:

– п.1. статті 2 «Визначення основних термінів» доповнити пп. 52 та пп. 53 наступного змісту:

«52) державний фінансовий контроль – це частина фінансового контролю, яка здійснюється спеціально-уповноваженими державними органами у процесі державного управління національною економікою;

53) система державного фінансового контролю – це сформований в установленому чинним законодавством порядку механізм взаємодії між контролюючими суб'єктами й підконтрольними їм об'єктами, що здійснюється за допомогою засобів та нормативно-правового забезпечення контрольної діяльності, який діє у процесі державного управління національною економікою».

4. У Податковому кодексі України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [5]:

– п.14.1. статті 14 «Визначення понять» доповнити пп. 14.1.269 та пп. 14.1.270 наступного змісту:

«14.1.269. Державний фінансовий контроль – це частина фінансового контролю, яка здійснюється спеціально-уповноваженими державними органами у процесі державного управління національною економікою.

14.1.270. Система державного фінансового контролю – це сформований в установленому чинним законодавством порядку механізм взаємодії між контролюючими суб'єктами й підконтрольними їм об'єктами, що здійснюється за допомогою засобів та нормативно-правового забезпечення контрольної діяльності, який діє у процесі державного управління національною економікою»;

– п. $14.1.1^1$. ст. 14 «Визначення понять» викласти у такій редакції:

«адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний внесок) та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на органи системи державного фінансового контролю (далі – податків, зборів, платежів, контролюючі органи) – це сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організовують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом».

5. У Митному кодексі України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [6]:

– п.1. статті 4 «Визначення основних термінів і понять» доповнити пп. 65 та пп. 66 наступного змісту:

«65) державний фінансовий контроль – це частина фінансового контролю, яка здійснюється спеціально-уповноваженими державними органами у процесі державного управління національною економікою;

66) система державного фінансового контролю – це сформований в установленому чинним законодавством порядку механізм взаємодії між контролюючими суб'єктами й підконтрольними їм об'єктами, що здійснюється за допомогою засобів та нормативно-правового забезпечення контрольної діяльності, який діє у процесі державного управління національною економікою»;

– пп. 24 п. 1 ст. 4 «Визначення основних термінів і понять» викласти в такій редакції:

«24) митний контроль – частина державного фінансового контролю, що являє собою сукупність заходів, які здійснюються уповноваженими на це органами системи державного

фінансового контролю з метою забезпечення додержання норм цього Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань державної митної справи, міжнародних договорів України, укладених у встановленому законом порядку».

При вживанні в інших нормативних актах, що використовуються у процесі функціональної діяльності СДФК, дані категорії мають тлумачитись відповідно до вищевикладеного підходу.

Для усунення другого з визначених основних недоліків досліджуваного механізму вважаємо доцільним послідовно втілити у життя такі кроки з уточнення й доповнення положень Основного закону та законодавчих актів:

1. Абзац 1 ст. 98 Конституції України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [7] викласти у такій редакції:

«Контроль від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням здійснює Рахункова палата, яка є вищим органом у системі державного фінансового контролю України».

2. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 26.01.1993 р. № 2939-XII [2] доповнити ст. 1^1 наступного змісту:

«Стаття 1^1. Ієрархія органів системи державного фінансового контролю України.

Ієрархія органів системи державного фінансового контролю України включає у себе три рівні: перший, другий, третій.

Суб'єктом першого рівня системи державного фінансового контролю є Рахункова палата України.

Суб'єктами другого рівня системи державного фінансового контролю є центральні органи виконавчої влади та інші державні органи, для яких здійснення державного фінансового контролю чи його частини є основним або побічним завданням функціональної діяльності (Державна фінансова інспекція України, Міністерство фінансів України, Державна фіскальна служба України, Державна казначейська служба України, Державна інспекція з контролю за цінами, Головний контрольний департамент адміністрації президента України, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності України, Фонд соціального страхування на випадок безробіття, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, Державна служба статистики України, Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку України, Національний банк України, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України).

Суб'єктами третього рівня системи державного фінансового контролю є органи муніципального контролю (спеціально створені в територіальних органах виконавчої влади та місцевого самоврядування підрозділи, основним завданням яких є здійснення державного фінансового контролю на місцевому рівні)».

Для усунення останнього з указаних недоліків, на нашу думку, необхідно:

1. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 26.01.1993 р. № 2939-XII [2] доповнити ст. 2^1 наступного змісту:

«Стаття 2^1. Основні принципи здійснення державного фінансового контролю в Україні.

Функціонування системи державного фінансового контролю України в цілому та здійснення її органами контрольної діяльності, зокрема, ґрунтується на взаємопов'язаних принципах, дотримання яких має бути комплексним. До таких принципів належать:

1. Принцип законності – державний фінансовий контроль та функціонування органів системи державного фінансового контролю здійснюються виключно на умовах, передбачених чинним законодавством України.

2. Принцип доцільності – здійснення державного фінансового контролю має відбуватись у формі та обсягах, що необхідні для забезпечення дотримання вимог чинного законодавства та захисту фінансових інтересів держави.

3. Принцип ефективності – державний фінансовий контроль має здійснюватись кожним з органів його системи таким чином, щоб отримані завдяки йому результати перевищували витрати на його проведення.

4. Принцип об'єктивності – здійснення державного фінансового контролю має бути неупередженим щодо кожного з підконтрольних об'єктів і націлюватись лише на забезпечення виконання вимог чинного законодавства та забезпечення усунення правопорушень.

5. Принцип регуляторності – здійснення державного фінансового контролю має бути одним з елементів забезпечення проведення заходів із державного управління національною економікою.

6. Принцип скоординованості – діяльність органів системи державного фінансового контролю у процесі його виконання має бути взаємоузгодженою, з недопущенням негативного впливу діяльності будь-якого з них на роботу інших контролюючих суб'єктів.

7. Принцип системності – здійснення державного фінансового контролю органами державної влади має ґрунтуватись на основі попередньо встановлених між ними взаємозв'язків, які забезпечать цілісність їх функціональної діяльності.

8. Принцип гласності – інформація про діяльність органів системи державного фінансового контролю та її результати мають бути відкритими для суспільства.

9. Принцип цілісності – виконання державного фінансового контролю організовується як єдиний системний процес, спрямований на забезпечення встановлення правопорушень у фінансовій сфері та відшкодування завданих при цьому державі збитків і притягнення до відповідальності винних осіб, а також упередження таких діянь у майбутньому.

10. Принцип структурованості – наявність між органами системи державного фінансового контролю у процесі його здійснення стійких взаємозв'язків, які дозволяють розглядати кожен з них як окремний елемент загальної системи, забезпечують чітке розмежування їх функцій, не порушуючи при цьому цілісність функціонування усієї системи.

11. Принцип ієрархічності – усі органи системи державного фінансового контролю України поділяються вертикально на три рівні – перший, другий, третій, відповідно до чого здійснюється побудова взаємовідносин між ними.

12. Принцип функціональності – у процесі здійснення державного фінансового контролю кожен з органів його системи має виконувати виключно покладені на нього функції, забезпечуючи при цьому виконання загальної функції системи щодо державного регулювання національної економіки.

13. Принцип інформаційності – результати проведення державного фінансового контролю мають бути інформаційною базою для прийняття управлінських рішень як органами державної влади при здійснення управління національною економікою, так і суб'єктами господарювання у галузі своєї функціональної діяльності.

14. Принцип компетентності – проведення державного фінансового контролю в цілому чи кожного з його видів, зокрема, має здійснюватись виключно органами, до безпосередніх функціональних обов'язків яких це входить, із забезпеченням при цьому відповідного рівня кваліфікації безпосередніх виконавців контрольних процедур.

15. Принцип плановості – здійснення державного фінансового контролю має відбуватись на основі взаємоузгодженого між усіма органами його системи плану, який має забезпечувати максимальне врахування як інтересів держави, так і недопущення надмірного контрольного тиску на підконтрольні об'єкти.

16. Принцип сталості – процес державного фінансового контролю має носити безперервний характер та забезпечувати дослідження усього періоду функціональної діяльності підконтрольних об'єктів.

17. Принцип таємності – при здійсненні державного фінансового котрою та оприлюдненні і реалізації його результатів має не допускатись розголошення інформації, що становить комерційну таємницю підконтрольних об'єктів чи може завдати іншої шкоди їх господарській діяльності, за винятком інформації про вчинені ними правопорушення.

18. Принцип незалежності – у своїй діяльності, в частині здійснення державного фінансового контролю, органи його системи мають виконувати виключно вимоги чинного законодавства, а будь-який тиск на них з боку інших органів державної влади чи місцевого самоврядування є неприпустимим і незаконним.

19. Принцип науковості – здійснення державного фінансового контролю і функціональна діяльність його системи мають ґрунтуватися на результатах наукових досліджень у цій сфері».

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що для досягнення мети усунення усього спектру визначених основних недоліків сучасного правового механізму в роботі СДФК України необхідно втілити в життя весь комплекс запропонованих заходів. Останні, враховуючи взаємопов'язаність недоліків, також є тісно взаємозв'язаними та мають між собою причинно-наслідкові зв'язки. Відповідно, їх практична реалізація має здійснюватись одночасно для забезпечення позитивного синергетичного ефекту.

Отже, аналізуючи вищезазначене, можна дійти таких висновків:

1) сучасний правовий механізм у роботі СДФК України має ряд суттєвих взаємопов'язаних недоліків, що негативно впливають на ефективність її функціональної діяльності, у тому числі й при здійсненні управління національною економікою, і потребують негайного усунення;

2) для удосконалення досліджуваного механізму першочергово необхідно втілити в життя ряд взаємопов'язаних заходів, націлених на усунення його основних недоліків;

3) запропоновані кроки з удосконалення правового механізму в роботі СДФК України мають між собою казуальний зв'язок, і кожен з них має забезпечити усунення певної частини загального комплексу центральних недоліків досліджуваного механізму, що вимагає їх комплексної реалізації для досягнення синергетичного ефекту від їх усунення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сидоренко О. М. Оцінка функціонування правового механізму управління в роботі системи державного фінансового контролю України / О. М. Сидоренко // Малий і середній бізнес (право, держава, економіка: Науково-практичний журнал. – 2014. – № 3–4 (58–59). – С. 158–164.

2. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.1993 р. № 2939-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2939-12

3. Про Рахункову палату: Закон України: від 11.07.1996 р. № 315/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/
laws/show/315/96-%D0%B2%D1%80

4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

6. Митний кодекс України від 13.03.2012р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

7. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page2

Стаття надійшла до редакції 29 травня 2014 р.

УДК 657

Л. В. Чижевська

ОБЛІК ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В УМОВАХ КРИЗИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті досліджено взаємозв'язок кризових явищ платоспроможності та поточних зобов'язань підприємства. Розглянуто підходи до розуміння поточних зобов'язань та обґрунтовано виділення потенційних зобов'язань. Запропоновано авторський підхід до бухгалтерського обліку потенційних поточних зобов'язань в умовах кризи платоспроможності, що дозволить розширити інформаційні можливості системи бухгалтерського обліку та забезпечити формування інформації ширшого спектру не лише про дійсні, але й про потенційні зобов'язання підприємства.

В статье исследовано взаимосвязь кризисных явлений платежеспособности и текущих обязательств предприятия. Рассмотрены подходы к пониманию текущих обязательств и предложено выделять потенциальные текущие обязательства. Предложен авторский подход к бухгалтерскому учету текущих обязательств в условиях кризиса платежеспособности, что позволит расширить информационные возможности системы бухгалтерського учета и обеспечить формирование информации широкого спектра не только про действительные, но и потенциальные обязательства предприятия.

This article explores the relationship between solvency crisis and current liabilities of the company. The approaches to understanding of current liabilities is considered, funding of potential liabilities is proved. The author's approach to accounting potential current liabilities in a crisis of solvency that will expand the informational possibilities of accounting system and ensure the formation of a wider range information system about valid and the potential liability of the company.

Ключові слова: *зобов'язання, поточні зобов'язання, потенційні зобов'язання, платоспроможність, фінансова діяльність, бухгалтерський облік.*

Одним із показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, є його платоспроможність, тобто можливість наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої платіжні зобов'язання. Аналіз платоспроможності необхідний не тільки для підприємства з метою оцінки і прогнозування фінансової діяльності, але і для зовнішніх інвесторів (банків) та контрагентів. Перш ніж видавати кредит, банк повинен переконатися у платоспроможності позичальника. Те ж повинні зробити і підприємства, які хочуть вступити в економічні відносини один з одним.

Особливо важливо знати фінансові можливості партнера, якщо виникає питання про надання йому комерційного кредиту. Платоспроможність здійснює позитивний вплив на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами. Тому платоспроможність як складова частина господарської діяльності направлена на

© *Чижевська Л. В., 2014*

забезпечення планомірного надходження і витрачання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і позикового капіталу і найбільш ефективного його використання.

Істотний вплив на платоспроможність здійснюють такі фактори: стан дебіторської заборгованості, тобто наявність або відсутність у її складі прострочених або безнадійних боргів; прострочена кредиторська заборгованість, яка, як правило, трохи вища ніж прострочена дебіторська заборгованість; стан запасів товарно-матеріальних цінностей, оптимальна величина яких при високій частці власних коштів у їх формуванні свідчить про достатньо високий рівень платоспроможності підприємства, навпаки, надмірна величина запасів або зниження частки власних коштів у їх формуванні ведуть до стримування рівня платоспроможності.

Погіршення платоспроможності підприємства одразу впливає на його поточні зобов'язання. Саме тут виникає питання облікового забезпечення управління такими зобов'язаннями, адже вони можуть носити різний характер та потребувати різних підходів до управління.

Метою дослідження є встановлення взаємозв'язку поточних зобов'язань і кризи платоспроможності та розроблення авторського підходу до бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в умовах кризи платоспроможності.

Питання теорії та методології сутності зобов'язань, а також їх бухгалтерський облік і контроль досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І. А. Бланк, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, А. Г. Загородній, Я. В. Соколов та ін. Проте питання взаємозв'язку поточних зобов'язань в умовах кризи платоспроможності потребує перегляду у зв'язку зі змінністю зовнішнього бізнес-середовища.

Управління платоспроможністю підприємства в умовах ринку є одним з основних напрямів управлінської діяльності. Ефективне управління платоспроможністю дозволяє господарюючому суб'єкту оперативно вирішувати завдання виживання в умовах конкурентної боротьби і мати можливість своєчасно і в необхідному обсязі отримати позики та в майбутньому їх повернути. Високий рівень платоспроможності підприємства дає можливість максимізувати його прибуток і рентабельність діяльності за рахунок залучення додаткових джерел фінансування. Усе це підвищує вартість самого підприємства, забезпечує його інвестиційну привабливість і надійну перспективу розвитку.

Проблеми підприємства із платоспроможністю проявляються у збільшенні його поточних зобов'язань. Як наслідок, виникає ряд проблем із погашенням боргів. Проте виникнення таких боргів не завжди є для підприємства неочікуваним, оскільки управлінський персонал, прогнозуючи діяльність підприємства, міг передбачити виникнення труднощів діяльності. У цьому контексті необхідно переглянути сутність поточних зобов'язань з метою вироблення нового підходу до їх розуміння.

Як юридична категорія, господарське зобов'язання – це господарські відносини, що регулюються правом. Як наслідок цих відносин, одна сторона уповноважена вимагати від іншої здійснення господарських операцій, а інша сторона зобов'язана виконувати вимоги щодо предмета зобов'язання і має при цьому право вимагати відповідну винагороду. Зобов'язання у бухгалтерському обліку виникає не тільки з Цивільного кодексу, а й з інших галузей права: фінансового, трудового чи окремих законодавчих актів, що регулюють економічні відносини. Договір підтверджує юридичний факт, тому в бухгалтерському обліку

відображаються договірні зобов'язання у момент їх виконання, а не виникнення. З правової точки зору в обліку зобов'язань важливо виходити з терміну позовної давності.

Як економічна категорія, зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла в результаті минулих подій і погашення якої у майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1]. Зобов'язання з фінансової точки зору передбачає обмін ресурсами, які мають грошовий вимір. Крім того, зобов'язання повинно бути локалізоване у часі, тобто повинен бути момент настання зобов'язання і період, протягом якого воно діє. При цьому зобов'язання повинно бути юридично обумовленим [2, с. 56].

Отже, між власністю як економічною і правовою категоріями існує тісний взаємозв'язок: економічні відносини – базисні (первинні), юридичні – надбудовні (похідні, вторинні). Необхідно зазначити також, що відмінність економічного та юридичного підходів чітко простежується за певними основними напрямами. Право фіксує тільки перехід прав власності від одних суб'єктів до інших. Для економічного підходу основною є проблема ефективності використання майна, що переходить від одного власника до іншого.

І. В. Малишев [3, с. 4–5] вказував, що кожна господарська операція розглядається як юридичний акт, в якому одночасно один суб'єкт щось отримує, а інший – щось віддає. Цей акт містить зобов'язання особи, яка отримує, та право особи, яка віддає. Або по-іншому: особа, яка отримує, зобов'язана особі, яка віддає, а особа, яка віддала, має право отримати з особи, яка взяла. Уся господарська діяльність суб'єкта складається з того, що він щось отримує або щось віддає, а це породжує або право на отримання, або зобов'язання до повернення отриманого. Звідси в обліку господарських актів обов'язково слід відображати того, хто дає; того, хто отримує; річ, що віддається, і причину, через яку вона передається. Як наслідок, двоїстість правових відносин породжує і двоїстість в обліку. Ця двоїстість відображається на рахунках, причому кожний рахунок персоніфікується, тобто відносини людей переносяться на відносини рахунків, другий рахунок віддає і через це має право отримати. Рахунок, який отримав, дебетується, а рахунок, який віддав, кредитується.

Модель запису зобов'язання у бухгалтерському обліку включає такі елементи:

1) назва документа;

2) назва боржника;

3) опис предмета зобов'язання;

4) сума зобов'язання у різних валютах;

5) дата платежу;

6) дата і розмір відшкодування.

В умовах електронного оформлення бізнесу здійснюються певні кроки щодо можливості підписання договорів поставки електронним підписом, проте їх визнання у бухгалтерському обліку ще потребує теоретичного обґрунтування.

На нашу думку, факт того, що в бухгалтерському обліку зобов'язання відображаються тільки після їх виникнення дещо звужує інформаційні можливості бухгалтерського обліку. В кризових умовах підприємства можуть очікувати виникнення поточних зобов'язань, а тому вважаємо, що така можливість повинна враховуватись управлінським персоналом, а в системі бухгалтерського обліку необхідно відображати потенційні поточні зобов'язання.

Дискусійними залишаються питання, чи є економічні вигоди у розрахунках за поточними зобов'язанням. Наприклад, зобов'язання перед працівниками підприємства в частині оплати

праці за виконану роботу. З одного боку, використана праця є одним із факторів виробництва та виступає засобом створення майбутніх економічних вигід, а з іншого – підприємство повертає працівнику вкладену ним у виробничий процес працю лише в іншій формі – саме це і буде зобов'язанням підприємства. Отже, можна вважати, що зобов'язання полягають у тому, що вони виникли внаслідок минулих подій, використані і повинні бути повернені у тому ж розмірі, наступне використання яких неможливе, і вони не створюють для суб'єкта, який їх надав, жодних економічних вигід. Капітал знаходиться у постійному функціонуванні для створення економічних вигід для його власника.

Розглядаючи зарубіжний досвід до розуміння зобов'язань, варто зазначити, що відповідно до параграфа 60 Концептуальної основи МСБО зобов'язання визначаються як обов'язок чи відповідальність діяти або робити певним чином. У ширшому розумінні зобов'язання – це теперішня заборгованість підприємства, яка виникає у результаті минулих подій і погашення якої, як очікується, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди.

Зобов'язання виникають у результаті минулих операцій або інших минулих подій. Так, наприклад, придбання товарів і отримання послуг призводить до виникнення кредиторської заборгованості (якщо вони не були попередньо сплачені або сплачені після доставки), а одержання позики банку призводить до зобов'язання повернути її. Підприємство може також визнавати зобов'язанням майбутні знижки, що ґрунтуються на щорічних закупках покупців; у такому випадку реалізація товарів у минулому є операцією, внаслідок якої виникає зобов'язання.

Розглянуті трактування носять суто юридичний характер і відповідають вимогам нормативно-правових актів. Так, зобов'язання зі сплати податку до бюджету можна визначити як необхідність однієї особи (платника податків) перерахувати іншій особі (агентові держави) суму податку, обчислену відповідно до вимог норм податкового законодавства, а кредитор (агент держави) має право та обов'язок вимагати від боржника виконання його зобов'язань. Традиційно в юриспруденції виділяється три джерела виникнення зобов'язань: договір, закон і делікт, тобто спричинення шкоди. Як, наприклад, з одного боку, зобов'язання постачальника перед покупцем з передачі товару належної якості в належному обсязі і належні терміни і, з іншого – зобов'язання покупця перед постачальником сплатити за товар певну ціну і в певний термін, що випливають з укладеного договору постачання. Невирішеним питанням залишається облік зобов'язань підприємств, чиє майно виставлене на продаж або чиє майно захоплене, або на чиє майно накладено судовий арешт, а також облік зобов'язань, які передаються як внесок до статутного капіталу іншою особою.

Усі зобов'язання, які виступають предметом бухгалтерського обліку, мають юридичний та економічний зміст. Особливістю бухгалтерського обліку в Україні є домінування юридичного змісту зобов'язань. Виходячи з цього, обсяг грошових зобов'язань визначається принципом номіналізму, згідно з яким предметом грошового зобов'язання виступають не самі цінності, а їх грошові знаки – гривні. При цьому зміни в купівельній спроможності грошей, зобов'язання, що виникають, не змінюють його обсяг.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що пануючий в теорії і на практиці юридичний підхід до визначення зобов'язань [4,5] ігнорує той факт, що реальна величина зобов'язання змінюється та їх економічний зміст є ширшим порівняно з юридичним значенням.

Проте кризові умови функціонування, що мають наслідком виникнення проблем із платоспроможністю, спричиняють виникнення додаткових поточних зобов'язань. Причиною таких зобов'язань може бути не лише діяльність самого підприємства, але й наслідки зовнішніх факторів (наприклад, криза банківської системи спричинила несвоєчасне зарахування коштів на рахунок підприємства, внаслідок чого воно не в змозі вчасно погасити власні зобов'язання).

Однак не всі зобов'язання встановлюються договором: значна їх частина визначається нормативними актами чи неправомірними діями з їх порушення: сплата податків, страхових внесків, штрафів, пені, неустойок, деякі розрахунки з оплати праці, розрахунки з учасниками.

Невирішеним залишається питання про виникнення спільних зобов'язань. Підставою для виникнення спільних зобов'язань може бути чинне законодавство (рішення суду, згода учасників, зобов'язання подружжя). В усіх випадках кредитор має можливість звернутися до одного із боржників і у випадку погашення ним боргу, інші боржники вже не несуть зобов'язання. Погашення спільних зобов'язань можливе на підставі солідарної відповідальності або ж в чітко визначеному обсязі (частина зобов'язання).

Необхідно розрізняти дійсні та майбутні зобов'язання. Рішення керівництва підприємства придбати активи в майбутньому саме по собі не веде до виникнення зобов'язання. Як правило, зобов'язання виникає тільки тоді, коли актив отримано або коли підприємство укладає невідмовну угоду придбати актив. В останньому випадку невідмовність угоди означає, що економічні наслідки невиконання зобов'язання, наприклад, у зв'язку зі штрафними санкціями, не дадуть підприємству можливості уникнути вибуття ресурсів на користь іншої сторони.

Враховуючи це, вважаємо за доцільне розширити розуміння поточних зобов'язань за рахунок «потенційних зобов'язань» з метою їх бухгалтерського обліку. Пропонуємо наступне їх визначення: потенційні зобов'язання – це зобов'язання підприємства, що можуть виникнути внаслідок непередбачених або незапланованих подій. Для кращого розуміння розглянемо приклад: за умовами контракту підприємство має поточне зобов'язання, яке підлягає погашенню до 01.02 поточного року, але у зв'язку із кризою ліквідності банківської системи підприємство вчасно не отримало зарахування виручки на поточний рахунок та не може вчасно погасити своє зобов'язання. У цьому випадку виникає потенційна можливість подовження терміну заборгованості підприємства. Як наслідок, виникає можливість накладення на нього штрафних санкцій за невчасне погашення боргу, що і є потенційним зобов'язанням.

Обліковувати такі види зобов'язань пропонуємо на позабалансовому обліку як потенційну можливість збільшення дійсних або майбутніх зобов'язань. Для цього використаємо рахунок 04 «Непередбачені активи й зобов'язання», у складі якого пропонуємо відкрити субрахунок «Потенційні зобов'язання».

Інформацію про такі зобов'язання пропонуємо розкривати у Формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» шляхом введення розділу XVI «Потенційні зобов'язання» у розрізі видів таких зобов'язань.

Наступним питанням обліку зобов'язання є формування резервів. Резерви створюються відповідно до міжнародних стандартів на зобов'язання неплатоспроможних боржників. Резерви слід відрізняти від операцій з комерційного страхування зобов'язань, облік яких є перспективою подальших досліджень.

Розглянувши підходи до розуміння зобов'язань підприємства, дійшли висновку про необхідність розширення розуміння даної категорії у контексті наслідків об'єктивних умов

діяльності підприємства, а саме кризи платоспроможності. Запропонований підхід до обліку потенційних зобов'язань дозволить розширити інформаційні можливості системи бухгалтерського обліку та забезпечити формування інформації ширшого спектру не лише про дійсні, але й про потенційні зобов'язання підприємства.

Дана інформація є корисною та необхідною для контрагентів підприємства, враховуючи сучасні складні умови функціонування. Також дана розробка покликана зменшити асиметричність інформації, доступної користувачам, що є позитивним з точки зору інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень усіма зацікавленими суб'єктами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України: від 16 липня 1999 р. № 996-XIV[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14

2. Пятов М. Л. Концептуальные основы международных стандартов финансовой отчетности / М. Л. Пятов, И. А. Смирнова. – М.: ООО «1С-Паблишинг», 2008. – 199 с.

3. Малышев И. В. Теория двойственности отражения хозяйственных активов в бухгалтерском учете / И. В. Малышев. – М.: Статистика, 1971. – 113 с.

4.EHRHARDT, Michael C., BRIGHAM, Eugene F. Corporate Finance: A Focused Aproach. 4. South-Western Cengage Learning. 2011. 810s. ISBN: 1-4390-7811-2

5. Drbohlav, J., Pohl, T. Pohledбvky z prбvnнho, etnнho a daHovйho pohledu. Praha: Wolters Kluwer CR, a.s., 2011, 244 s.

Стаття надійшла до редакції 20 червня 2014 р.

УДК 336.226.212.1

В. П. Ніколаєв,
Т. В. Ніколаєва,
Національний університет ДПС України

МОДЕЛЬ БЮДЖЕТНОГО БАЛАНСУ ПРОГРАМ РЕНОВАЦІЇ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ І ЦІЛЬОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ

Розглянуто проблему пошуку джерел державного фінансування програм житлового забезпечення громадян, зокрема, нового будівництва та капітального ремонту існуючого житла. Запропоновано реформування податку на нерухоме майно у цільовий податок для фінансування державних програм реновації житлового фонду, встановлення обов'язковості сплати податку для всіх власників житлової нерухомості, визначення ставки податку на одиницю загальної площі житла залежно від програмних потреб планового періоду .

Рассмотрена проблема поиска источников для государственного финансирования программ жилищного обеспечения граждан, в частности нового строительства и капитального ремонта существующего жилья. Предлагается реформировать налог на недвижимое имущество в целевой налог для финансирования государственных программ реновации жилищного фонда, установить обязательность уплаты налога для всех владельцев жилой недвижимости, определить ставку налога на единицу общей площади жилья в зависимости от программных потребностей планового периода.

Almost all houses in Ukraine require reconstruction or replacement, in which in the next 10-15 years should be directed significant investments. It is estimated by Minregion of Ukraine that the accumulated need for renovation of housing stock exceed in Ukraine $ 50 billion. However, the Ukraine lacks adequate legislation and an effective mechanism for the renovation of housing by raising funds from various sources. The hypothesis of the article is that the owners of residential houses should hold them in good condition and finance the major repair accumulating a sufficient means. The state and local communities as collective owners can balance the need for renovation (new construction and major repair, modernization, reconstruction) state and municipal housing stock by tax revenues from the property.

It is proposed to reform the property tax to the «target tax» to finance government programs for renovation of housing, establish mandatory tax to all owners of residential property, to determine the tax rate per unit of housing area, depending on the program needs of the planning period.The property tax should be extended to all owners, regardless of the size of the area. In

© *Ніколаєв В. П., Ніколаєва Т. В., 2014*

case of inability to maintain property including tax payment a homeowner should go into the renter category selling or transferring property to the state.

In our scheme the rent should increase to the owner more than twice to $ 541.55 per year what is real. With an average living area about 50 sq m for the average household of 2.58 persons monthly cost of rent and tax are estimated 173.5 UAH. For the owner of luxury home with the area of 500 sq m monthly tax will be 800 USD, which is feasible.

Later, with catch-up lag in renovating housing or national (local) program obligations the tax must change quantitatively and be redistributed between the center and the regions. The property taxes maybe changed in particular through land fees or progressive rates, the tax base as the market values. These questions determine the direction of our future research.

Ключові слова: *житло, нерухомість, площа, податок, державні програми, фінансування.*

Існуючий житловий фонд в Україні, який, за експертними оцінками, становить близько 20 % вартості усіх основних засобів, є результатом праці багатьох поколінь. Тому житлове забезпечення громадян, реновація житла (будівництво, капітальний ремонт, модернізація і реконструкція), не залежно від форм власності, були, є і залишатимуться важливими завданнями держави.

Житловий фонд нараховує сьогодні 10,4 млн будинків загальною площею майже 1,1 млрд кв. м, яка розподіляється у пропорції приблизно 2:1 між містом і селом, а також майже порівну між одноквартирними та багатоквартирними будинками (492,3 млн кв. м). Основна частина житлової площі будинків, а саме 93,6 %, була введена в дію понад двадцять п'ять років тому: 43 % – до 1960 р., 24 % – у 1960–1970 рр., 16,1 % – у 1970–1980 рр., 10,5 % – у 1980–1990 рр. Технічними нормами у більшості випадків передбачений капітальний ремонт після 30 років експлуатації будівель.

На початок 2013 р. частка приватного житлового фонду в загальному обсязі становила – 93,7 %, комунального – 4,9 %, державного – 1,4 %. Приватизація житла, яка пройшла в Україні безоплатно і стосувалася площ квартир, по-перше, залишила багатоквартирні будинки як технічні системи без господаря, а по-друге, створила проблему фінансової спроможності власників квартир щодо спільного утримання будинків, а відтак – збереження свого житла.

У результаті невизначеності суб'єктів власності на будинки у післяприватизаційний період відбулося прискорене фізичне і моральне зношення житла. Сьогодні близько 0,5 % старого житлового фонду, де проживають понад 200 тис. осіб, визнано старим та аварійним. Також будинки перших масових серій, а це 72 млн кв. м, або 23 % багатоквартирного житлового фонду, потребують знесення або реконструкції. Якщо ситуація не зміниться, з часом й інші будинки застаріють, а у кінцевому підсумку перейдуть до старого та аварійного стану. Отже, майже увесь житловий фонд певною мірою потребує або потребуватиме реконструкції або заміни, на яку в найближчі 10–15 років повинні бути направлені значні обсяги інвестицій [1].

Економічна практика показує, що нове будівництво, яке здійснюється на основі ринкових механізмів у розмірі 1–2 % наявних площ на рік, є в середньому у кілька разів дорожчим за капітальний ремонт, не здатне замістити масове і концентроване в часі старіння і вибуття житла з експлуатації. Це вимагає більшої уваги до збереження існуючого житлового фонду.

За оцінками спеціалістів, частка інвестицій на реконструкцію житлових будівель у Німеччині становить 70 %, у Канаді і Данії – приблизно до 50 % обсягу коштів, які залучаються на нове будівництво, у США цей показник перевищує 40 %, аналогічна тенденція спостерігається у Нідерландах [2]. Причому в цих країнах питомі показники нового будівництва у рази випереджують наші і немає накопиченого відставання у проведенні ремонтів.

За підрахунками Мінрегіону України, накопичені потреби на реновацію житлового фонду становлять в Україні близько 500 млрд грн. Державний бюджет не в змозі профінансувати таку суму, жодна країна не змогла б проводити ремонт або реконструкцію житла для всього населення за державні кошти [3].

Разом з тим в Україні відсутня достатня законодавча база і дієвий механізм реновації житлового фонду шляхом залучення коштів з різних джерел: кредитів, коштів власників квартир тощо. Так, ч. 7 ст. 10 Закону України «Про приватизацію державного житлового фонду» передбачено, що колишні власники (їх правонаступники), які володіли багатоквартирними будинками до моменту приватизації, зобов'язані брати участь у фінансуванні ремонту та сприяти організації його проведення [4]. Колишнім власником багатоквартирних будинків в Україні була держава, її правонаступниками стали територіальні громади, до комунальної власності яких було передано державний житловий фонд відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 06.11.95 № 891 «Про затвердження Положення про порядок передачі в комунальну власність загальнодержавного житлового фонду, що перебував у повному господарському віданні або оперативному управлінні підприємств, установ, організацій» [5]. То ж повинно йтися лише про державне співфінансування, яке має бути якомога ефективнішим.

Метою нашої статті є аналіз принципових можливостей надходження достатніх коштів від оподаткування житлової нерухомості та запропонувати за цей рахунок механізм співфінансування державою (місцевими громадами) реновації житлового фонду, передусім – капітальних ремонтів, модернізації та реконструкції.

Гіпотеза статті: власники (групи власників) житлових об'єктів повинні утримувати їх на належному рівні та відтворювати, акумулюючи для цього достатні кошти. Так і держава - суспільство, територіальні громади як колективні власники можуть збалансувати потреби у реновації (новому будівництві та капітальному ремонті, модернізації, реконструкції) державного та комунального житлового фонду з цільовими податковими надходженнями від нерухомості.

У наукових публікаціях простежується зростаючий інтерес до податку на нерухоме майно. Разом з тим дослідження цієї проблеми стосуються здебільшого фіскальних аспектів: бази і ставок оподаткування, податкових пільг, адміністрування податку, використання зарубіжних схем тощо, і не розглядають питання використання податкових надходжень.

Більшість авторів констатують відсутність належного наукового обґрунтування відповідних положень податкового законодавства України, їхню відірваність від особливостей і потреб національної економіки.

Так, вказується, що платниками податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, стануть менше 1 % населення, а надходження від податку в 2013 р. були не більше ніж 75 млн грн, або менше ніж 14 коп. на громадянина на місяць. У структурі дохідної частини місцевих бюджетів, куди надходитимуть податкові платежі, наприклад для м. Рівного заплановано отримати 411,6 тис. грн, або 0,1 % усіх надходжень; у м. Києві доходи передбачені в сумі 6,46 млн грн, або 0,05 % усіх надходжень [6].

Критикується також і алгоритм визначення суми платежів при оподаткуванні нерухомості:

$$T = (S_1 - S_2) \times P \times M, \quad (1)$$

де Т – сума нарахованого податку; S_1 – житлова площа; S_2 – неоподатковувана площа; Р – ставка податку; М – розмір мінімальної заробітної плати.

Щодо складових алгоритму розрахунку податку, різні автори пропонують змінити житлову площу нерухомого майна на його загальну площу, скасувати пільги, крім розміру неоподатковуваної площі, підняти її мінімум, наприклад до 100 кв. м для квартири та 150 кв. м для будинку, або оподатковувати площу, що перевищує мінімальну санітарну норму на одну особу чи, наприклад, 30 кв. м площі квартири на кожну особу і 45 кв. м площі будинку тощо.

Дискутується також питання розділення податків на нерухомість, відмінну від земельної ділянки та земельний податок, а також різні принципи нарахування податку у цих випадках (від площі та від вартості) [7].

Зважаючи на велику кількість проблем оподаткування нерухомості, цікаво звернутися до публікацій та пропозицій методологічного характеру.

Так, деякі автори, наприклад Н. Бобох [6], пропонують системний підхід до переосмислення і реформування механізму оподаткування нерухомо майна, вказуючи, зокрема, на необхідність:

– визначення передумов та чинників, що впливають на формування механізму оподаткування нерухомості в Україні;

– визначення основних функцій, мети та цілей відповідних податків;

– прогнозування очікуваних результатів.

Ю. Кушнірчук [8] натомість формулює основні принципи вдосконалення оподаткування нерухомості:

– платоспроможності платників, аби звільнити від оподаткування малозабезпечені верстви;

– справедливості, аби забезпечити рівність при оподаткуванні майна однакової вартості або однотипного за функціональним призначенням майна, і навпаки диференціації при встановленні різних ставок для різних класів майна з різною вартістю;

– економічної ефективності, тобто стимулювання ефективного використання майна;

– фіскальної доцільності, аби ефективно виконувати завдання наповнення державного та місцевих бюджетів.

Детальніше вимоги до аналізованого податку подані в науковій праці Б. Н. Макленнон та Р. Е. Бонза, де автори розглядають так звану ідеальну систему оподаткування нерухомості [9].

З нашої точки зору, при введенні цього нового, додаткового податку та при його подальшому вдосконаленні слід виходити і з нових цілей використання надходжень – на реновацію житлового фонду, що викликано критичним станом будинків, відсутністю інших джерел фінансування, а також запропонувати простий в адмініструванні, соціально справедливий і економічно достатній алгоритм нарахування податку. Загальна ідея вперше була запропонована В. Ніколаєвим, О. Білянським та Н. Олійник у статті, де на основі аналізу зарубіжного досвіду запропоновано скеровувати податкові надходження як на державний, так і на місцевий рівні [7].

Для кількісного аналізу можливостей вирішення нашої задачі опишемо її у загальному вигляді так.

Нехай S – площа житлового фонду, що підлягає оподаткуванню, кв. м; Т – ставка податку на нерухомість, грн/кв.м; В – програмний обсяг державного фінансування нового

будівництва, грн; R – програмний обсяг державного фінансування капітальних ремонтів житлового фонду, грн.

Тоді: $S = S \times T = B + R.$ (2)

Конкретний механізм балансування державних потреб у реновації житлового фонду та надходжень податку на нерухомість може бути реалізований за кількома схемами, у яких порізному формуються постійні та змінні величини у формулі (1).

Схема 1. Чинна система, як відомо, передбачає оподаткування квартир площею від 120 кв. м, індивідуальних житлових будинків від 250 кв. м або сукупної нерухомості власників від 370 кв. м [10]. Нижня межа площі не поширюється на об'єкти, що використовуються їхніми власниками з метою одержання доходів. Ставки податку за 1 кв. м для фізичних осіб встановлюються місцевими радами в межах 1 % до розміру мінімальної заробітної плати для квартир площею до 240 кв. м або житлових будинків до 500 кв. м та в межах 2,7 % для більших об'єктів; 1 % – для комбінованих видів нерухомості площею до 740 кв. м та 2,7 % понад вказану площу, що перебуває у власності одного платника податку. Для юридичних осіб оподаткування здійснюється в таких розмірах: 1 % – для квартир до 240 кв. м та житлових будинків до 500 кв. м; 2,7 % – для більших квартир та будинків.

За чинної системи для визначення податкових надходжень маємо матриці площ S та податкових ставок T (табл. 1).

Таблиця 1

Площі та податкові ставки за видами оподатковуваної нерухомості

Види оподатковуваної нерухомості		Площі та податкові ставки				
		S	Фізичні особи (f)		Юридичні особи (j)	
Квартири (a)	від 120 до 240 кв. м (1)	Sa_1	Sa_1^f	Ta_1^f	Sa_1^J	Ta_1^J
	понад 240 кв. м (2)	Sa_2	Sa_2^f	Ta_2^f	Sa_2^j	Ta_2^j
Будинки (b)	від 240 до 500 кв. м (1)	Sb_1	Sb_1^f	Tb_1^f	Sb_1^J	Tb_1^J
	понад 500 кв. м (2)	Sb_2	Sb_2^f	Tb_2^f	Sb_2^J	Tb_2^J
Комбінована (c)	до 740 кв. м (1)	Sc_1	Sc_1^f	Tc_1^f	Не диференційовані	
	понад 740 кв. м (2)	Sc_2	Sc_2^f	Tc_2^f		

Джерело: складено авторами.

Загальна сума податкових надходжень складається зі змінної, залежної від ставки частини надходжень від фізичних осіб (виділено у таблиці) та фіксованої частини надходжень. Невизначеність змінної частини та загальної суми надходжень зумовлена також існуванням певних категорій пільговиків, кількістю об'єктів у власників та способом використання нерухомості.

Наявність такого складного алгоритму розрахунку ускладнюється відсутністю достовірної інформації щодо житлової та загальної площ, способу використання квартир та будинків, що робить цей податок недієвим і вимагає пошуку інших схем, не говорячи вже про нецільовий характер його використання.

Схема 2. Податком на нерухомість обкладаються всі власники і увесь житловий фонд. Потреби в коштах за роками визначаються як фіксована сума, розрахована у державних (регіональних) програмах реновації житла, з чого і випливає ставка оподаткування. Розподіл

чи перерозподіл податкових надходжень між центром та регіонами (населеними пунктами) здійснюється відповідно до програмних потреб. Такі потреби випливають передусім зі стану житлового фонду та житлового забезпечення.

Розглянемо запропонований підхід на прикладі наявних основних державних програм.

Загальнодержавною програмою реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки передбачено загалом понад 12 млрд грн коштів державного бюджету для співфінансування житлового фонду за двома основними напрямами:

1) реконструкція та капітальний ремонт житлових будинків із застосуванням енергозберігаючих технологій і обладнання – у сумі 1758,0 млн грн;

2) надання державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів з технічного переоснащення та капітального ремонту житлових будинків, в яких утворюються нові або вже функціонують об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, у розмірі 10580,5 млн грн.

Незважаючи на мізерність цих коштів порівняно зі справжніми потребами, і ці завдання не були виконані: за першим напрямом у 2010 році при запланованих 227,2 млн грн було виділено 43,6 млн грн, а витрачено 37,9 млн грн, а у наступних роках кошти не виділялись; за другим напрямом у 2010 році із запланованих 685,4 млн грн було виділено 146,5 млн грн, а витрачено 128,4 млн грн, у 2011 році кошти не виділялися, з 2012 року завдання трансформувалося у пільгове кредитування ОСББ, на що планувалося виділити 3373,9 млн грн, було виділено 40 млн грн, а витрачено 30 млн грн. Рівень фінансування становив 1,6 %.

Загалом про виконання Програми можна судити на основі табл. 2, звідки випливає, що фактичне недофінансування виконавців становить 92,1 % і, принаймні, відповідні потреби переносяться на наступний період.

Таблиця 2

Фінансування Загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки

Роки	Заплановано програмою, млн грн	Передбачено Держбюджетом, млн грн	Профінансовано з Держбюджету, млн грн	Використано, млн грн	Виконання програми, %
2010	2 916,2	518,2	412,2	370,5	17,8
2011	5 988,0	500,0	408,8	57,5	8,4
2012	6 758,1	217,8	142,2	43,8	3,2
2013	5 121,5	-	-	-	-
2014	2 581,2	-	-	-	-
Всього	15 662,3	1 236,0	963,2	471,8	7,9

Джерело: Мінрегіон України.

Крім того, Мінрегіоном України у межах реалізації Плану заходів з виконання Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки передбачені два наступні проекти у житловій сфері:

1) реконструкція та капітальний ремонт житлових будинків. У результаті реалізації проекту заплановано виконання робіт для 6 835 житлових будинків на суму 2 224,94 млн грн, з яких 1 960,506 млн грн – кошти, залучені Мінрегіоном України під державні гарантії; 264,434 млн грн – співфінансування місцевих бюджетів;

2) капітальний ремонт, модернізація та заміна ліфтів. Метою проекту є відновлення роботи 3 171 непрацюючих ліфтів на суму 879,095 млн грн: заміна 2062 ліфтів на суму 674,917 млн грн; модернізація 1109 ліфтів на суму 204,178 млн грн.

У 2013 році з державного бюджету надійшло лише 115 млн грн.

На 2014 рік у житловій сфері розроблені проекти державної підтримки нового будівництва на суму 8 022 млн грн, капітального ремонту та реконструкції на 2 996 млн грн (ще 659 млн грн на місцевому рівні), 2 000 млн грн на модернізацію ліфтового господарства (ще 49 млн грн на місцевому рівні).

Таким чином, з розглянутих державних документів на 2014 рік, якщо не враховувати ліквідований Національний проект «Доступне житло», можна визначити накопичені потреби на нове будівництво (В) близько 8 млрд грн, капітальний ремонт і реконструкцію і ліфтове господарство (R) – 15 млрд грн та 2 млрд грн, що становить разом 25 млрд грн.

З формули (2) визначимо ставку оподаткування на рік і на місяць:

$$T = (B + R) : S = 25 : 1{,}094 = 22{,}85 \text{ грн/кв м та } 1{,}9 \text{ грн.} \quad (3)$$

Точніше прогнозні обсяги надходжень по регіонах наведені у табл. 3.

Розрахунок носить наближений характер і призначений лише для перевірки гіпотези статті, середньої спроможності власників акумулювати необхідні кошти.

При середньому тарифі (собівартості) утримання житла у багатоквартирному будинку 1,57 (1,71) грн/ кв м за площу 23,7 кв. м річна квартирна плата на особу становила у 2013 р. 446,5 (486,3) грн без урахування амортизації та інвестиційної складової. За нашою схемою квартирна плата має збільшитись для власника на 541,55 грн, тобто майже удвічі, що є реальним.

При середній площі житла приблизно 50 кв. м для середнього домогосподарства з 2,58 осіб щомісячні витрати на квартплату і податок становитимуть 173,5 грн.

Для власника елітного будинку площею 500 кв. м щомісячний податок становитиме 800 грн, що так само є посильним.

На основі викладеного можна зробити такі висновки.

1. Оскільки власність дає суб'єктам не тільки права, але й вимагає від них ефективного управління (бути ефективним власником), то щодо житлового фонду пропонуємо запровадити фінансову відповідальність суб'єктів за його збереження та реновацію. Це означає, що всі власники повинні утримувати увесь житловий фонд: власники індивідуальних будинків та співвласники багатоквартирних будинків – ці будинки, територіальна громада та держава – соціальне житло, виконуючи також інші свої програмні зобов'язання, зокрема перехідного періоду. При цьому державні функції мають бути фінансово забезпечені цільовими податковими надходженнями від житлової нерухомості.

2. Цільовий податок на нерухомість доцільно поширити на всіх власників, незалежно від розміру площі. Принцип соціальної справедливості реалізовуватиметься з урахуванням нерівномірності як площ житла, так і відповідних доходів громадян. У випадку неспроможності утримувати нерухомість включно зі сплатою податку власник житла повинен перейти у категорію винаймача, продавши нерухомість або передавши її державі.

У подальшому при надолуженні відставання у реновації житлового фонду або зміни державних (місцевих) програмних зобов'язань відповідне податкове навантаження повинно змінитись кількісно та перерозподілитись між центром та регіонами. Можуть змінюватися і склад податків на нерухомість, зокрема за рахунок плати за землю, рівномірність чи прогресивність ставок, база оподаткування як ринкова вартість тощо. Ці питання визначають напрям наших подальших досліджень.

Таблиця 3

Прогнозні гіпотетичні податкові надходження до державного бюджету на виконання програм реновації житлового фонду

Регіони (області)	Кількість домо-господарств (квартир), од.	Загальна площа (S), кв. м	Середня площа, кв. м	Податкові надходження (Т)	
				загальні, млн грн	на одне домо-господарство, грн/рік
Україна	19 370 071	1 094 208 495	23,7	25002	541,55
АР Крим	765 774	40 580 083	20,3	927	463,86
Вінницька	747 196	44 348 905	27,0	1013	616,95
Волинська	356 636	22 637 413	20,9	517	477,57
Дніпропетровська	1 507 466	79 073 616	23,6	1807	539,26
Донецька	1 996 735	101 949 805	23,1	2330	527,84
Житомирська	594 562	33 585 344	25,1	767	573,54
Закарпатська	396 177	29 354 088	23,3	671	532,41
Запорізька	763 395	41 075 096	22,7	939	518,70
Івано-Франківська	502 202	34 064 806	24,6	778	562,11
Київська	852 315	57 034 391	32,7	1303	747,20
Кіровоградська	486 637	24 728 920	24,9	565	568,97
Луганська	1 072 842	55 321 557	24,1	1264	550,69
Львівська	887 339	55 847 080	21,9	1276	500,42
Миколаївська	481 637	25 965 786	21,8	593	498,13
Одеська	905 028	53 411 176	22,1	1220	504,99
Полтавська	703 901	36 810 639	25,1	841	573,54
Рівненська	394 520	24 902 841	21,4	569	488,99
Сумська	536 498	27 939 408	23,6	638	539,26
Тернопільська	395 931	25 911 466	23,6	592	539,26
Харківська	1 237 278	64 891 166	23,3	1483	532,41
Херсонська	459 100	25 524 872	23,4	583	534,69
Хмельницька	578 068	33 861 596	25,6	774	584,96
Черкаська	622 795	34 244 397	26,7	782	610,10
Чернівецька	330 846	21 213 691	23,3	485	532,41
Чернігівська	564 223	29 982 766	26,2	685	598,67
м. Київ	1 056 474	61 598 372	21,3	1408	486,71
м. Севастополь	174 496	8 349 215	21,1	191	482,14

Джерело: розраховано авторами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ніколаєва Т. В. Науково-методичні основи управління господарськими системами домоволодіння : дис..... канд. екон. Наук : 08.00.04 / Т. В. Ніколаєва / НДЕІ. – К., 2013. – 175 с.

2. Олійник Н. І. Розвиток ринку житла в Україні: теорія та практика державного управління: [монографія] / Н. І. Олійник. НАДУ. – К.: Вид-во НАДУ, 2011. – 288 с.

3. Попередні підсумки виконання завдань у сфері житлово-комунального господарства за 2013 рік та перспективи на 2014 рік: презентація Міністра регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України Г. Темника 13.01.2014 р.

4. При приватизацію державного житлового фонду: Закон України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2482-12.

5. Про затвердження Положення про порядок передачі в комунальну власність загальнодержав-ного житлового фонду, що перебував у повному господарському віданні або оперативному управлінні підприємств, установ, організацій: По-станова Кабінету Міністрів України від 06.11.95 № 891. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/ laws/ show/891-95-п.

6. Бобох Н. М. Формування механізму оподаткування нерухомого майна в Україні : дис..... канд. екон. наук : 08.00.08 / Н. М. Бобох. – ВНУ. – Луцьк, 2011. – 242 с.

7. Ніколаєв В. П. Податок на нерухомість у відтворенні житлового фонду в Україні / В. П. Ніколаєв, Н. І. Олійник, О. М. Білянський // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право) / наук. ред. П. В. Мельник. – К.: НУДПСУ, 2011. – № 1. – С. 164–170.

8. Кушнірчук Ю. М. Оподаткування власності, ресурсів, капіталу та його роль у забезпеченні локальної бюджетної безпеки / Ю. М. Кушнірчук // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – Вип. № 2. – С. 313–323.

9. Макленнон Б. Н. Оподаткування нерухомості [Електронний ресурс] / Макленнон Б. Н., Бонз Р. Е. – Режим доступу: http://masters.donntu.edu.ua/2006/ ggeo/sayenko/library/art08.htm.

10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо об'єктів нерухомості: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua/laws/show/403-18.

Стаття надійшла до редакції 15 травня 2014 р.

УДК 338

Ю. В. Даниленко,
кандидат економічних наук,
О. М. Задільська,
Національний університет ДПС України

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ В СИСТЕМІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті проаналізовано сучасні тенденції в оподаткуванні програм недержавного пенсійного забезпечення у світі, дано характеристику основних режимів оподаткування недержавних пенсійних схем та визначено можливості для імплементації світового досвіду в Україні.

В статье проанализировано современные тенденции в налогообложении программ негосударственного пенсионного обеспечения в мире, охарактеризовано основные режимы налогообложения негосударственных пенсионных схем и определено возможности для имплементации мирового опыта в Украине.

This paper examines current trends in taxation of private pension programs in the world, given the characteristics of the main taxation treatment of private pension schemes and identifies opportunities for the implementation of international experience in Ukraine.

Ключові слова: *недержавне пенсійне забезпечення, недержавний пенсійний фонд, пенсійні внески, пенсійні виплати, пенсійні схеми, оподаткування.*

Поглиблення кризових явищ в економіці, політична нестабільність, військові дії на Сході країни автоматично загострюють соціальні проблеми. Зростання кількості безробітних, збільшення частки осіб пенсійного віку посилюють соціальне і фінансове навантаження на економічно активне населення України, що зумовлює підвищену увагу сучасного суспільства до розвитку недержавного пенсійного забезпечення як альтернативи державним пенсіям. Забезпечення повноцінного функціонування третього рівня пенсійного забезпечення в Україні потребує розробки принципово нових підходів, які б слугували теоретичним підґрунтям для реалізації практичних заходів щодо подолання фінансової розбалансованості вітчизняної пенсійної системи і стимулювання участі населення в добровільних системах заощадження. Світовий досвід свідчить, що важливим стимулом участі населення у схемах індивідуальних пенсійних накопичень є застосування податкових стимулів. Тому існує нагальна необхідність вивчення світового досвіду оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення та виявлення можливостей його адаптування в умовах України.

© Даниленко Ю. В., Задільська О. М., 2014

Питання світового досвіду оподаткування недержавних пенсійних програм перебувають у центрі уваги багатьох науковців та практиків, зокрема варто відзначити внесок таких зарубіжних учених, як З. Боді, Р. Брейлі, С. Майерс, Г. Марковіц, Дж. Стігліц, Ф. Фабоцці, Дж. Фрідман та ін. Серед вітчизняних науковців проблеми оподаткування недержавних пенсійних фондів розглядалися в роботах Васильченка О. М., Внукової Н. М., Ковальової Н. В., Леонова Д. М., Паєнтко Т. В., Рудої М. І., Саєнко О. С., Свідерської І. М., Унинець-Ходаківської В. П., Федоренка А. В., Школьник І. О. та ін. Відзначаючи суттєвий внесок названих авторів, необхідно зазначити, що в умовах мінливого соціально-економічного середовища оподаткування недержавного пенсійного забезпечення у світі постійно реформується, а тому вивчення можливостей запровадження кращого світового досвіду податкового регулювання в Україні залишає значний потенціал для подальшого наукового дослідження.

Метою статті є узагальнення світової практики оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення та вивчення можливостей для впровадження кращого досвіду в Україні.

Нині головною умовою становлення і подальшого розвитку пенсійної системи України є підвищення зацікавленості всіх суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ) у його ефективному функціонуванні. Значна увага з боку держави має бути приділена податковим мотиваційним механізмам, які виробила світова практика та які можуть дати потужний поштовх розвитку НПЗ у нашій державі.

З погляду оподаткування світова система надання послуг з недержавного пенсійного забезпечення складається з трьох етапів, на яких грошові потоки переміщаються від одного агента до іншого і можуть бути оподатковані. По-перше, це момент сплати внесків громадянами або роботодавцями на користь працівників. По-друге, це період фінансової діяльності установи і отримання нею інвестиційних прибутків, тобто етап, коли відбувається збільшення пенсійних накопичень у відповідній фінансовій установі (пенсійному фонді, страховій компанії чи банку). І, нарешті, – це етап здійснення виплат на користь учасників системи недержавного пенсійного забезпечення або власників страхових полісів. Відповідно можна розглядати різні режими оподаткування пенсійних заощаджень від повного звільнення (З, англ. E – Exempt) на всіх етапах до повного оподаткування (О, англ. T – Tax) (таблиця 1).

Таблиця 1

Режими оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення

№	Режим оподаткування	Значення режиму оподаткування
1.	ЗЗЗ (EEE)	«звільнення-звільнення-звільнення»
2.	ЗЗО (EET)	«звільнення-звільнення-оподаткування»
3.	ЗОО (ETT)	«звільнення-оподаткування-оподаткування»
4.	ООО (TTT)	«оподаткування-оподаткування-оподаткування»
5.	ООЗ (TTE)	«оподаткування-оподаткування-звільнення»
6.	ОЗЗ (TEE)	«оподаткування-звільнення-звільнення»
7.	ОЗО (TET)	«оподаткування-звільнення-оподаткування»
8.	ЗОЗ (ETE)	«звільнення-оподаткування-звільнення»

Джерело: складено авторами за матеріалами: Оподаткування фінансових установ: навч. посібник / [В.П. Унинець-Ходаківська, Т.В. Паєнтко, Ю.В. Жеревчук, М.І. Рудая]. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2014. – 302 с.

Податкові режими «звільнення-звільнення-звільнення» та «оподаткування-оподаткування-оподаткування» у світовій практиці не набули значного поширення, оскільки звільнення від оподаткування на трьох етапах характеризує необґрунтований рівень пільг, а також можливі втрати податкових доходів держави. Оподаткування відповідно на трьох етапах здійснення недержавного пенсійного забезпечення характеризує відверту дискримінацію [1].

У країнах Європейського Союзу найбільш поширеними є три режими оподаткування додаткових пенсійних схем:

1) звільнення-звільнення-оподаткування (ЕЕТ);

2) звільнення-оподаткування-звільнення (ЕТЕ);

3) оподаткування-звільнення-звільнення (ТЕЕ).

Основною мотивацією під час вибору режиму оподаткування НПЗ є збільшення сукупного рівня заощаджень і тим самим забезпечення доходами пенсіонерів. Зокрема, американські економісти Дж. Бенкс та П. Даймонд [10] стверджують, що податкове сприяння розвитку недержавного пенсійного забезпечення вмотивоване, в першу чергу, гетерогенним характером поведінки населення: тобто одними верствами відбувається надмірне накопичення пенсійних заощаджень, а у інших рівень пенсійного забезпечення є недостатнім. У таких умовах податкова система має оподатковувати процес НПЗ на одному з перерахованих етапів, зберігаючи при цьому принцип недопущення багаторазового стягнення податку. Вибір цього етапу є ключовим рішенням у виборі режиму оподаткування кожного сектору фінансових послуг.

Використання режиму звільнення-звільнення-оподаткування exempt-exempt-tax (ЕЕТ) передбачає звільнення від оподаткування на стадії здійснення пенсійних внесків або страхових платежів та отримання інвестиційного доходу (доходу від капіталу в результаті управління пенсійними активами) та стягнення податку з пенсійних виплат. При використанні цієї податкової схеми виникає проблема інфляції, тому що оподатковується номінальний дохід, а за високих темпів інфляції реальний дохід може набути негативного значення.

Використання режиму (звільнення-оподаткування-звільнення, exempt-tax-exempt (ЕТЕ), характеризується тим, що оподаткуванню підлягає інвестиційний дохід (діяльність недержавного пенсійного інституту) [9]. З погляду держави ця схема забезпечує більше надходжень завдяки більш широкій базі оподаткування. Однак у разі використання ЕТЕ пенсійні заощадження розглядаються як будь-які інші форми інвестування без урахування того, що це, в першу чергу, довгострокове відкладене споживання.

Варіант використання режиму (оподаткування-звільнення-звільнення – tax-exempt-exempt (ТЕЕ) має чимало переваг з погляду держави:

1) забезпечує негайні податкові доходи (за класичного податку надходження цих доходів відкладається до виходу на пенсію);

2) знижується ухилення від сплати податків, тому що держава збирає податки одразу з усього доходу, і він не може бути прихований у «пільгових схемах»[3]. Однак такий податок має серйозний недолік з точки зору громадян, тому що він не захищений від «політичного ризику» (тобто ризику зміни податкової політики держави).

Незважаючи на існування великої кількості різних режимів оподаткування та їхні суттєві відмінності, кожна країна формує індивідуальну систему оподаткування недержавних пенсійних фондів, з визначеними законодавством об’єктом і базою оподаткування, системою податкових пільг і ставок, які є найсприятливішими і найоптимальнішими для її економіки (рис. 1).



Рис. 1. Режими оподаткування недержавного пенсійного забезпечення в країнах ЄС станом на кінець 2012 р.

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту - Insurance Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.insuranceeurope.eu/key-issues/pensions

З рисунка видно, що зарубіжні країни надають перевагу використанню податкового режиму EET, коли оподаткування здійснюється на етапі виплати пенсійних внесків учасникам. Розглянемо особливості застосування окремих режимів оподаткування недержавних пенсійних фондів на прикладі конкретних держав.

Застосування податкового режиму «звільнення-звільнення-оподаткування» є характерним у практиці таких країн, як Австрія, Бельгія, Великобританія та ін. Варто зазначити, що в країнах ЄС додаткове пенсійне забезпечення здійснюється на другому та третьому рівнях (стовпах, англ. pillars). Другий рівень передбачає «професійні» (англ. occupational) пенсійні схеми, що характеризуються наявністю зв'язку з трудовою зайнятістю особи або певною професійною діяльністю. Членство у таких схемах обмежується працівниками, зайнятими в конкретній галузі, на підприємстві або визначеними за родом їхньої професійної діяльності. Такі пенсійні схеми адмініструються недержавними установами та не гарантуються державою. Як правило, пенсійні внески здійснюються одночасно роботодавцем та працівником на фондованій основі, тобто шляхом накопичення та інвестування заощаджень з метою отримання відповідних виплат у майбутньому. Такі схеми можуть бути зі встановленими (визначеними наперед) внесками або зі встановленими виплатами (або в їх поєднанні – т. зв. гібридні схеми). Переважно є добровільними (хоча існують й обов'язкові варіанти) і будуються на відносинах роботодавця із фінансовою установою. Третій рівень – персональні пенсійні схеми, що ґрунтуються на прямих відносинах працівника з особами, що надають фінансові послуги (в основному, стосується страхування життя та інститутів спільного інвестування) [2]. Зазначені особливості впливають на порядок оподаткування доходів від недержавного пенсійного забезпечення.

Зокрема, в Австрії професійні пенсійні схеми є добровільними, пенсійні внески за такими схемами сплачують і працівник, і роботодавець. Пенсійні внески сплачені на користь працівника, які не перевищують 10 % заробітної плати, не оподатковуються і включаються до витрат роботодавця при визначенні об'єкта оподаткування. Оподаткування пенсійних виплат за рахунок внесків, які здійснювались роботодавцем, оподатковуються за звичайною ставкою податку на доходи. Пенсійні виплати за рахунок внесків, які здійснювались працівниками самостійно, підлягають оподаткуванню, але в розмірі лише 25% від суми таких виплат. Не підлягають оподаткуванню виплати в межах державного пенсійного забезпечення. Одноразова виплата таких внесків у межах встановленого мінімуму також не оподатковується. У разі використання пенсійних схем у рамках індивідуального страхування життя оподаткуванню підлягають: одноразові виплати, якщо термін їхнього накопичення становить менше 15 років; та виплати у вигляді ануїтету, якщо вони перевищують розрахункову вартість ануїтету.

Об'єктом оподаткування в Бельгії є колективні пенсійні схеми в рамках страхування життя або з використанням пенсійних фондів. Внески, сплачені роботодавцем, підлягають вирахуванню із оподатковуваного доходу, до внесків, сплачених працівниками, застосовується податкова пільга. При отриманні пенсійних виплат оподатковуються за граничною ставкою виплати у вигляді ануїтету із додаванням залишкового доходу. При використанні індивідуальних пенсійних схем страхування життя оподатковується одноразова пенсійна виплата за фіксованою ставкою 16,5% [7].

Особливістю додаткового пенсійного забезпечення у Великобританії є те, що воно здійснюється на обов'язкових засадах. Але при цьому працівникам надається право виходити із обов'язкових програм додаткового пенсійного страхування в разі їхньої участі у професійних програмах пенсійного забезпечення. У Великобританії також представлена значна кількість приватних пенсійних програм (рис. 2).



Рис. 2. Програми додаткового приватного пенсійного забезпечення у Великобританії

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту – GOV.UK [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gov.uk/tax-on-your-private-pension/pension-tax-relief

Особисті пенсійні внески не оподатковуються у встановлених межах. Як правило, учасники сплачують податок у випадку перевищення пенсійними внесками:

– 100% вашого річного доходу – це обмеження на отримання податкових пільг для учасників пенсійних програм;

– J* 40000 на рік – це максимальна щорічна неоподатковувана величина пенсійних заощаджень;

– J*1 250 000 протягом життя – максимальна сума неоподатковуваних пенсійних заощаджень протягом життя [5].

Всі пенсійні заощадження, які перевищують дозволені неоподатковувані величини, додаються до інших заощаджень та оподатковуються за ставкою 25 % або 55 %, якщо вони забираються одноразовою сумою.

У Великобританії учасники пенсійних програм можуть отримати податкові пільги за приватними пенсійними внесками у розмірі до 100 % від річного доходу. Це означає, що особи, які користуються пенсійними програмами, не сплачують податок на доходи з цих внесків або отримують право на податкове відшкодування. Учасник має право отримати податкову знижку з джерела отримання доходу. Навіть якщо особа не є платникам податку на доходи, вона має право на отримання 20 % податкової пільги для пенсійних внесків, які не перевищують J 2880. Проте якщо пенсійні внески учасника становлять понад 100 % від розміру річного доходу, то у такому випадку податкові чи митні органи можуть звернутися із проханням оплатити надану податкову пільгу понад цю межу [5].

Пенсійні виплати оподатковуються так: 25 % вартості пенсійних виплат можна забрати не оподатковуючи, у подальшому всі щорічні платежі оподатковуються у складі загального доходу.

У 2014 році у Великобританії було прийнято «Акт про пенсійну систему 2014 р.», де містяться норми реформування стосовно приватних пенсій [8]. Згідно з цими правилами пропонується скасувати усі обмеження на зняття коштів з індивідуальних рахунків у пенсійних приватних схемах із наперед визначеними внесками, а особи, які досягли пенсійного віку, отримують право користуватися усією сумою їхнього пенсійних заощаджень (одноразово), яка підлягає оподаткуванню за прогресивною ставкою податку на доходи фізичних осіб (від 0 % до 50 %). Зокрема, пропоновані правила передбачають зниження ставки податку на виплати з пенсійних рахунків. Застраховані особи, як і раніше, матимуть право при досягненні пенсійного віку отримати 25 % своїх накопичених коштів без сплати податку, але додаткові виплати оподатковуються за значно нижчою маржинальною ставкою податку на доходи (у середньому – 20 %), а не за поточною ставкою 55 %. Ці нові правила стосуватимуться ануїтетів, які будуть придбані після набуття чинності цими правилами [11].

Приватна пенсійна система в Туреччині є також яскравим прикладом застосування податкового режиму EET, а також надзвичайно вигідною інвестиційною системою. Внески направляються в пенсійні фонди, які управляються професійними компаніями з управління активами, а сама система недержавного пенсійного забезпечення підтримується податковими пільгами і контролюється державними органами. Учасниками приватних пенсійних програм можуть бути усі фізичні особи, які мають цивільну правоздатність відповідно до турецького законодавства та мають право на отримання пенсії у віці 56 років після того, як виплачувалися пенсійні внески принаймні протягом 10 років.

Пенсійні внески спрямовуються на інвестиції через пенсійні фонди за вибором учасника і управляються професійними менеджерами активів IB Asset Management. Єдине, що повинні зробити учасники пенсійних програм на початку створення недержавного пенсійного рахунку, – це вибрати пенсійний фонд, в який будуть інвестовані заощадження. Приватна пенсійна накопичувальна система передбачає податкові стимули для зниження оподатковуваного доходу. Усі внески зменшують базу оподаткування в межах 10 % від оподатковуваного доходу з обмеженням у сумі річного мінімального розміру заробітної плати. Податкові пільги при виплаті пенсійних внесків працівникам виявляються у такому (табл. 2).

Таблиця 2

Податкові вигоди для осіб, які отримують заробітну плату

1.	Місячна заробітна плата до оподаткування	1 000 турецьких лір
2.	Максимальна місячна сума ануїтету, на яку зменшується база оподаткування (заробітна плата до сплати податків*0,10)	100 турецьких лір
3.	Максимальна річна сума ануїтету, на яку зменшується база оподаткування	Сума загальної річної мінімальної заробітної плати
4.	Нова база оподаткування податком на доходи	1 000 турецьких лір (100) турецьких лір ? ? ? ? ? ? ? 900 турецьких лір
5.	Податкова економія	100 турецьких лір х ставка податку на доходи

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту – Turkiye IsBankasi [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.isbank.com.tr/EN/personal/pension-funds/Pages/pension-funds.aspx

Право на податкові знижки можна реалізувати не тільки при отриманні місячної заробітної плати, але і при поданні річної декларації (таблиця 3).

Таблиця 3

Податкові вигоди для осіб, які декларують річний дохід

1.	Задекларований річний дохід	50 000 турецьких лір
2.	Максимальна місячна сума ануїтету, на яку зменшується база оподаткування	5 000 турецьких лір
3.	Максимальна річна сума ануїтету, на яку зменшується база оподаткування	Річна загальна сума мінімальної заробітної плати
4.	Нова база оподаткування податку на доходи	50 000 турецьких лір (5 000) турецьких лір ? ? ? ? ? ? ? 45 000 турецьких лір
5.	Річна податкова економія	5 000 турецьких лір х ставка податку на доходи

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту – Turkiye IsBankasi [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.isbank.com.tr/EN/personal/pension-funds/Pages/pension-funds.aspx

Так само, як і в Україні доходи, отримані пенсійними пайовими інвестиційними фондами від їхньої операційної діяльності, не є об'єктом оподаткування. Однак оподаткуванню за ставкою 10–15 % підлягають доходи, отримані від продажу або зберігання цінних паперів та інших капітальних активів, а також прибуток від облігацій, векселів, відсотків за депозитами, доходів репо та прибуток, одержаний від приватних фінансових інститутів [6].

Отже, застосування режиму оподаткування ЕЕТ створює максимально сприятливі умови для розвитку недержавного пенсійного забезпечення в країнах як альтернативи державним пенсіям.

Для ряду країн (а саме Греції, Данії, Італії, Швеції) притаманний податковий режим «звільнення-оподаткування-оподаткування - ЕТТ», для якого характерним є оподаткування діяльності самих установ, що надають послуги з недержавного пенсійного забезпечення (зокрема, недержавних пенсійних фондів), а також оподаткування на етапі здійснення пенсійних виплат учасникам.

У Греції об'єктами оподаткування є колективні пенсійні договори, укладені роботодавцями на користь своїх працівників. Внески як роботодавця, так і працівника повністю звільняються від оподаткування, а внески, сплачені роботодавцем, вираховуються із його оподатковуваного доходу. Пенсійні виплати учасників таких програм підлягають оподаткуванню відповідно до певних вимог (таблиця 4).

Таблиця 4

Оподаткування пенсійних виплат учасників пенсійних схем у Греції

№ з/п	Форма здійснення виплати	Умови оподаткування	Примітка
1.	Пенсійна виплата одним платежем	– 10 % від суми, що становить менше € 40,000; – 20 % від частини суми, яка перевищує граничну межу € 40,000.	
2.	Пенсійні виплати у формі ануїтету	Оподатковується за ставкою 15 %	
3.	Дострокове розірвання пенсійного договору	У випадку дострокового розірвання пенсійного договору податкова ставка збільшується на податкові санкції та становить 50 % від суми пенсійної виплати на момент такого розірвання	Випадки, коли не розглядають навмисне дострокове розірвання договору: – учаснику гарантоване державою соціальне забезпечення; – досягнутий пенсійний вік 60 р.; – банкрутство роботодавця; – звільнення учасника пенсійних програм

Джерело: складено авторами за даними офіційного сайту – Insurance Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.insuranceeurope.eu/key-issues/pensions

Податковий режим ЕТТ характерний також для Швеції. Професійні пенсійні схеми реалізуються за допомогою ануїтетного страхування, резервування коштів на рахунках роботодавця та безпосереднього укладання договорів із пенсійними фондами. Податковим стимулом для розвитку додаткового пенсійного страхування є те, що пенсійні внески, сплачені роботодавцем (або зарезервовані на рахунках компанії), відносять на витрати роботодавця, але встановлюється обмеження – максимум 35 % заробітної плати працівників, але не більше ніж 445 000 шведських крон. Проте є і інші умови для застосування такого стимулу. Ануїтет не може виплачуватися до досягнення застрахованим працівником віку 55 років, виплачуватися менше, ніж протягом 5 років та використовуватися як застава для отримання позики, переказуватися на користь інших осіб, тобто ним не можна розпоряджатися протягом зазначеного терміну. Загалом роботодавець сплачує спеціальний податок на заробітну плату

(24,26 %) з усіх пенсійних внесків (або зарезервованих коштів на рахунках компанії). Однак цей податок відносить на витрати. Пенсійні виплати у Швеції оподатковуються податком на доходи у складі загального оподатковуваного доходу [7].

Особливий податковий режим ТЕЕ застосовується у Польщі, тобто оподаткування недержавних пенсійних програм здійснюється на етапі сплати внесків роботодавцями на користь працівників або ж самими працівниками. Професійні пенсійні фонди створюються на добровільних засадах роботодавцями на користь своїх робітників. Внески оподатковуються податком на доходи, але інвестиційний дохід не оподатковується відповідно до умов, визначених у Законі «Про пенсійний фонд». Податковий стимул для роботодавця полягає у тому, що внески роботодавця на користь працівника розглядаються як витрати і вираховуються у сумі не більше ніж 7 % від заробітку працівника. Сума внесків на користь учасника не може перевищувати 16 857 польських злотих (у 2014 році), тобто 4,5 середньомісячних заробітних плат у Польщі. Пенсійні виплати здійснюються, коли учасником досягнуто пенсійного віку або раніше, якщо такі умови зазначені в пенсійному договорі. Проте будь-які завчасні зняття коштів не звільняються від прибуткового оподаткування [7].

У Польщі існує дві пенсійні схеми на третьому рівні пенсійного забезпечення, які побудовані відповідно до норм пенсійного забезпечення Європейського Союзу та значно відрізняються від вітчизняної пенсійної системи: IKE (індивідуальний пенсійний рахунок), та з 1 січня 2012 IKZE (індивідуальний пенсійний резервний рахунок (покриття)), за якими виплати здійснюються тільки за умови досягнення пенсійного віку, а будь-які попередні знімання вкладів не звільняються від оподаткування. Схема IKE: немає податкових вирахувань, тільки програми, пов'язані зі страхуванням життя, дозволяють користуватись перевагами схеми «оподаткування – звільнення – звільнення». Сума вкладів, внесених учасником, не може перевищувати 10 077 злотих (3 середніх місячних заробітних плати). Зняття такого вкладу можливе у віці 60 років. Схема IKZE характеризується тим, що вирахування можливі з річного доходу (до оподаткування) до 4 030, 8 польських злотих (у 2012 р.). Фондове страхування життя дозволяє користуватись перевагами схеми «звільнення-звільнення-оподаткування», тобто оподаткування здійснюється на етапі сплати страхових премій. Сума вкладень учасником не може перевищувати 4 030, 80 злотих в 2012 р., а зняття такого вкладу можливе лише за умови досягнення пенсійного віку – 65 років [7].

Використання такого режиму оподаткування створює переваги, у першу чергу, для держави, оскільки остання отримує податкові надходження вже на етапі внесення коштів до установ, що займаються НПЗ. Проте застосування такого податкового режиму в Україні на цьому етапі є неможливим через політичну нестабільність, так званий «політичний ризик», оскільки в майбутньому оподатковані пенсійні внески можуть піддаватися повторному оподаткуванню на рівні виплат. Крім того, враховуючи значний рівень недовіри до фінансових інститутів у цілому, запровадження режиму оподаткування внесків вже на першому етапі може зменшити і так не дуже значну кількість учасників програм НПЗ. Проте застосування саме такої моделі допомогло б викорінити схеми ухилення від сплати податків недержавними пенсійними фондами, оскільки держава збирає податки одразу ж усього доходу, і він не зможе бути прихований «у пільгових схемах».

Аналогічний податковий режим ТЕЕ застосовується і в Люксембурзі, але він діє тільки для внесків, сплачених роботодавцями. Ставка податку на доходи при цьому становить 20 %. Проте для пенсійних внесків, сплачених працівниками, застосовується режим «звільнення-

звільнення-звільнення» (EEE). Однак існує певне обмеження, яке полягає у тому, що пенсійний внесок повинен бути в межах до €1200. Із пенсійних виплат сплачується збір у розмірі 1 % на соціальний захист.

Таким чином, не зважаючи на закладені однакові підходи у побудові недержавного пенсійного забезпечення у європейських країнах, вони використовують різні податкові режими для оподаткування доходів від додаткових пенсійних програм. Вибір податкового режиму обумовлюється, як правило, рівнем економічного розвитку країни та соціального забезпечення населення.

Міжнародна некомерційна організація «HelpAge» щорічно публікує рейтинг країн за індексом AgeWatch, тобто ранжує країни за рівнем якості життя літніх людей. Індекс може набувати значення від 1 – найвища якість життя, до 96 – найнижча. У 2014 році значення індексу для України становило 82. Для порівняння: показники Мексики – 30, Бразилії – 58. Проте перші сходинки розділили між собою Норвегія, Швеція та Швейцарія [4]. Саме тому при удосконаленні оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення Україні варто орієнтуватися на досвід таких країн.

Податковим кодексом України створений у цілому сприятливий режим оподаткування коштів, які нагромаджуються в системі недержавного пенсійного забезпечення. Як і у більшості країн світу, Україна використовує модель оподаткування «звільнення-звільнення-оподаткування» (EET) – податку на витрати, оскільки оподатковується лише третій етап здійснення недержавного пенсійного забезпечення, а саме: пенсійні виплати. Така модель оподаткування характеризується нейтральністю з погляду впливу на споживання та простотою в адмініструванні. Вибір такої моделі оподаткування зумовлений тим, що звільнення від оподаткування на початковому етапі виявляється більш ризиковим для громадян. Таким чином, європейський досвід підтверджує в цілому правильність обраного податкового режиму для оподаткування доходів від недержавного пенсійного забезпечення.

Враховуючи світовий досвід, в Україні для забезпечення нормального функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення необхідно розширювати податкові стимули, які б сприяли розвитку професійних пенсійних схем за участі роботодавців та працівників, заохочували їх до накопичення та інвестування заощаджень. З цією метою необхідно запровадити такі заходи:

– при сплаті податку на доходи фізичних осіб збільшити неоподатковуваний мінімум для внесків, які сплачує роботодавець на користь працівника, з 15 % нарахованої заробітної плати до 50%, навіть залишаючи обмеження не більше ніж п’ять розмірів мінімальної заробітної плати у розрахунку на місяць. Оскільки, враховуючи середній рівень заробітної плати в країні, сума у розмірі 15 % є доволі незначною;

– дозволити вирахування внесків, сплачених за програмами НПЗ працівником, не на умовах існуючої податкової знижки, а безпосередньо із доходу працівника при визначенні об’єкта оподаткування, встановивши при цьому обмеження попередньо на рівні мінімальної податкової соціальної пільги, а в подальшому на рівні мінімальної заробітної плати. Враховуючи існуючий дефіцит бюджету, можливо на перехідний період спершу варто зняти обмеження на рівень доходу, за якого працівник може отримувати податкову знижку;

– оподаткування пенсійних виплат податком на доходи фізичних осіб за єдиною ставкою 15 % (у перспективі зниження її до 5 %) без застосування ставки 20 % в разі перевищення отриманого доходу десяти мінімальних заробітних плат;

– запровадити практику додаткових пенсійних професійних програм (за прикладом Швеції) у вигляді резервування роботодавцем додаткових пенсійних внесків, сплачених за своїх працівників, безпосередньо на рахунках компанії, що дозволить збільшити обігові кошти підприємств;

– збільшити податкові санкції за дострокове розірвання договорів для учасників НПЗ та вилучення коштів до досягнення пенсійного віку.

Отже, узагальнивши особливості світової практики оподаткування у сфері недержавного пенсійного забезпечення, можна стверджувати, що кожна країна формує індивідуальну систему оподаткування недержавного пенсійного забезпечення з визначеними законодавством об'єктом і базою оподаткування, системою податкових пільг і ставок. У більшості країн світу, у яких запроваджена та ефективно функціонує система недержавного пенсійного забезпечення, застосовуються режими оподаткування, близькі до «податку на витрати», найпоширенішим серед яких є «звільнення-звільнення-оподаткування», який відповідно характеризується простотою в адмініструванні.

Запроваджені режими оподаткування недержавних пенсійних фондів у провідних державах світу вказують на те, що вони перш за все спрямовані на вирішення нагальних проблем, таких як скорочення бюджетного дефіциту у зв'язку з високими показниками тривалості життя на момент виходу учасника на пенсію, тобто старіння населення у країнах, та здійснюються з метою зміцнення фінансової стійкості пенсійної системи країни та підвищення відносно невисокого обсягу пенсійних заощаджень у країні; забезпечення балансу у державній пенсійній системі між пенсійними внесками і виплатами у коротко і довгостроковій перспективі; заохочення населення до більш активних пенсійних заощаджень, тобто залучення до недержавного пенсійного забезпечення.

Тому, враховуючи загальносвітові тенденції, в Україні варто внести ряд змін у вітчизняне законодавство, зокрема зменшити ставку для оподаткування доходів фізичних осіб у вигляді пенсійних виплат за договорами НПЗ, реформувати порядок надання податкової знижки для фізичних осіб, запровадити податкові стимули для роботодавців, які сплачують пенсійні внески на користь своїх працівників та ін. Проте наведені вище пропозиції спрямовані переважно на перспективу, оскільки, як свідчить світовий досвід, реформування системи оподаткування у сфері НПЗ у кожній країні відбувається із урахуванням її соціально-економічного стану та необхідності вирішення нагальних проблем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боднер Г. Д. Теоретические и правовые аспекты налогообложения операций по негосударственному пенсионному обеспечению / Г. Д. Боднер // Проблемы материальной культуры – Экономические науки. – 2010. – № 8. – С. 33–34.

2. Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України [Електронний ресурс]. – Д. Котляр. – Режим доступу: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as

3. Оподаткування фінансових установ: навч. посібник / [В. П. Унинець-Ходаківська, Т. В. Паєнтко, Ю. В. Жеревчук, М. І. Рудая]. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2014. – 302 с.

4. Офіційний сайт – Global AgeWatch Index 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.helpage.org/global-agewatch/population-ageing-data/global-rankings-map/

5. Офіційний сайт – GOV.UK [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gov.uk/tax-on-your-private-pension/pension-tax-relief

6. Офіційний сайт – Turkiye IsBankasi [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.isbank.com.tr/EN/personal/pension-funds/Pages/pension-funds.aspx

7. Офіційний сайт Insurance Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.insuranceeurope.eu/key-issues/pensions. – Назва з екрану.

8. Світовий досвід у реформуванні пенсійних систем [Електронний ресурс]. – FINREP-II. – 2014. – Випуск 4, Серпень. – Режим доступу до ресурсу:http://finrep.kiev.ua/download/intl_experience_pension_systems_i4_aug2014_ua.pdf

9. Федоренко А. В. Економічна складова накопичувальної пенсійної системи / А. В. Федоренко // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 89–98.

10. Banks, J., and Diamond, P. The Base for Direct Taxation,in: J. Mirrlees, S. Adam, T. Besley, R. Blundell, S. Bond, R. Chote, M. Gammie, P. Johnson, G. Myles, and J. Poterba (Eds), Dimensions of Tax Design: the Mirrlees Review, ISBN: 978-0-19-955375-4, Oxford University Press: April 2010.

11. Taking a Small Pension Pot as a Lump Sum. – Отримання невеликої суми пенсійних заощаджень у формі одноразової виплати [Електронний ресурс] // HM Revenue & Customs. – 2014. – Березень – Режим доступу: http://hmrc.gov.uk/pensionschemes/small-pen.htm.

Стаття надійшла до редакції 18 серпня 2014 р.

УДК 338.2

В. Д. Залізко,
кандидат фізико-математичних наук,
І. О. Луценко,
Національний університет ДПС України

ПРОГНОЗ РІВНЯ БІДНОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ЗМІН В ОПОДАТКУВАННІ НЕРУХОМОСТІ

У статті на основі індексного методу, елементів теорії сплайн-апроксимації, аналітичної моделі загальної економічної рівноваги «Альфа» та факторного аналізу наведено середньостроковий прогноз рівня бідності сільського населення з урахуванням змін до податкового законодавства України щодо оподаткування майна, відмінного від земельної ділянки.

В статье на основе индексного метода, элементов теории сплайн-аппроксимации, аналитической модели общего экономического равновесия «Альфа» и факторного анализа приведен среднесрочный прогноз уровня бедности сельского населения с учетом изменений в налоговом законодательстве Украины в части налогообложения имущества, отличного от земельного участка.

On the basis of the index method, elements of the theory of spline approximation, an analytical model of general economic equilibrium "Alpha" and factor analysis shows medium-term rural poverty, taking into account changes in tax legislation of Ukraine regarding the taxation of property other than land.

Ключові слова: *прогноз, бідність, сільське населення, податкова система, сплайн-апроксимація, факторний аналіз.*

За сучасних умов рівень бідності сільського населення є суттєвим фактором для стимулювання або сповільнення соціально-економічного розвитку сільських територій та України загалом. Урахування відмінностей у забезпеченні ресурсами (матеріальними та нематеріальними) сільського та міського населення дасть змогу точніше спрогнозувати стратегічні напрями розвитку сільських територій у контексті зміцнення економічної захищеності національної економіки.

Різні аспекти прогнозування рівня бідності та порогів національної межі крайньої бідності висвітлені у публікаціях таких науковців, як Е. Лібанова, О. Мельниченко, П. Таунсенд, Л. Черенько, О. Чуприна, В. Шишкін [1–8] та багатьох інших. Разом з тим проблематика, пов'язана із прогнозуванням рівня бідності сільського населення у контексті змін у податковій системі України, у науковій літературі недостатньо висвітлена.

© Залізко В. Д., Луценко І. О., 2014

Мета дослідження полягає у прогнозуванні рівня бідності сільського населення у контексті змін до оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки та встановлення впливу на економічну безпеку національної економіки України.

Починаючи з 2012 р., коли у Федеративній Республіці Бразилії відбулася міжнародна конференція ООН зі сталого розвитку «Ріо+20», на офіційному рівні було офіційно підтверджено вектор глобального курсу на сталий розвиток держав-учасниць. На основі рішення конференції щодо посилення інтеграції трьох складових сталого розвитку (економіки, екології та соціального розвитку), модернізації моделі розвитку «…в бік зеленої економіки та зеленого зростання та вдосконалення методів вимірювання добробуту» Міністерство економічного розвитку і торгівлі України провело круглий стіл на тему «Перспективи реалізації в Україні курсу на «зелену» економіку та «зелену» промисловість у світлі рекомендацій Конференції ООН зі сталого розвитку «Ріо+20», де серед іншого наголошувалося на важливості розробки методів вимірювання добробуту та якості життя українського населення у контексті визначених цілей розвитку тисячоліття та цілей сталого розвитку [1].

Використовуючи визначення прогнозу як інформаційного середовища для розроблення стратегії, програм і поточних планів соціально-економічного розвитку регіону та враховуючи дослідження Р. Лукаса, розглянемо лише песимістичний та базовий прогнози.

Відповідно до класичної схеми прогнозування на першій стадії – ретроспекції використовуватимемо отримані статистичні дані рівня бідності сільського населення за відносним критерієм (питома вага сільського населення, еквівалентні сукупні витрати якого не перевищують 75 % медіанного рівня) для детального ретроспективного аналізу (таблиця 1).

Таблиця 1

Рівень бідності сільського населення за відносним критерієм, %

Регіон / Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
АР Крим	43,9	49,6	51,8	53,7	41,3	38,3	40,6	34,1	38,2
Вінницька	29,1	19,4	25,4	33,5	26,9	27,9	28,7	24,8	28,6
Волинська	41,4	35,8	44,1	45,3	44,0	41,3	32,0	25,7	35,3
Дніпропетровська	26,1	33,8	44,9	38,2	37,1	43,1	31,4	35,9	39,0
Донецька	16,9	38,2	45,2	48,0	28,9	39,1	36,2	35,3	35,0
Житомирська	37,5	33,2	45,5	50,9	50,3	41,3	43,4	38,8	32,7
Закарпатська	24,6	15,6	22,0	25,5	19,5	26,4	29,1	33,0	25,9
Запорізька	38,7	35,4	47,0	32,7	41,4	30,0	22,2	28,3	28,0
Івано-Франківська	38,3	19,2	17,7	21,5	24,8	25,8	26,4	23,6	35,4
Київська	27,1	29,7	52,6	34,9	28,2	19,6	21,6	25,5	22,9
Кіровоградська	33,4	55,3	57,4	57,7	68,7	58,9	51,8	49,4	42,2
Луганська	35,0	39,9	38,0	38,9	39,6	35,7	20,8	25,2	23,4
Львівська	36,1	42,0	36,7	34,5	37,1	45,9	45,0	42,0	37,6
Миколаївська	30,2	29,1	33,7	39,0	36,8	28,2	27,7	22,7	20,6
Одеська	51,7	45,6	47,8	48,8	61,9	53,5	42,1	47,5	44,1
Полтавська	22,3	25,8	24,3	31,6	23,0	25,8	32,5	29,6	50,7
Рівненська	53,2	51,1	44,9	40,1	48,1	44,0	39,6	44,7	51,9
Сумська	25,6	38,0	39,1	34,5	26,3	53,8	26,5	28,2	42,6
Тернопільська	34,7	33,4	38,7	38,8	53,3	31,6	31,9	41,8	50,3
Харківська	38,4	30,1	35,3	38,7	39,4	34,7	20,3	15,1	19,7
Херсонська	39,8	39,7	52,5	44,4	49,9	69,0	45,6	26,1	31,6
Хмельницька	46,2	45,6	39,8	50,6	45,8	47,3	33,9	50,8	39,2
Черкаська	24,2	36,8	33,3	17,2	27,2	19,7	21,2	19,2	31,2
Чернівецька	32,4	43,8	33,3	33,2	32,3	23,3	27,1	21,8	42,9
Чернігівська	42,6	31,0	33,6	31,1	42,5	32,6	16,9	15,8	26,3

Джерело: складено автором на основі статистичних даних Держстату України й Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України.

Для нормування статистичних значень (табл. 1) використовуємо метод порівняння з відповідним еталонним значенням:

$$z_i = \begin{cases} \dfrac{x_i}{x_{max}}, & якщо\ \ x_i - стимулятор,\ i \in N,\ x_{max} \neq 0; \\ \dfrac{x_{min}}{x_i}, & якщо\ \ x_i - дестимулятор,\ \ i \in N,\ x_i \neq 0. \end{cases} \quad (1)$$

де z_i – пронормовані статистичні значення (табл. 2), x_i статистичні значення індикаторів (табл. 1), x_{min} та x_{max} – відповідно, найменше та найбільше їх значення.

Таблиця 2

Нормовані значення рівня бідності сільського населення за відносним критерієм

Регіон	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
АР Крим	0,344	0,305	0,292	0,281	0,366	0,395	0,373	0,444	0,396
Вінницька	0,519	0,777	0,595	0,451	0,562	0,541	0,526	0,609	0,529
Волинська	0,365	0,423	0,343	0,334	0,343	0,366	0,473	0,588	0,428
Дніпропетровська	0,578	0,447	0,337	0,396	0,407	0,351	0,481	0,421	0,387
Донецька	0,895	0,395	0,335	0,315	0,523	0,387	0,417	0,428	0,432
Житомирська	0,403	0,455	0,332	0,297	0,300	0,366	0,348	0,389	0,461
Закарпатська	0,613	0,969	0,686	0,593	0,776	0,572	0,519	0,458	0,583
Запорізька	0,391	0,426	0,321	0,462	0,365	0,504	0,679	0,533	0,540
Івано-Франківська	0,394	0,785	0,856	0,704	0,610	0,585	0,573	0,639	0,427
Київська	0,558	0,509	0,287	0,433	0,535	0,773	0,700	0,592	0,660
Кіровоградська	0,453	0,273	0,263	0,262	0,220	0,256	0,292	0,306	0,358
Луганська	0,432	0,378	0,397	0,388	0,382	0,424	0,725	0,600	0,647
Львівська	0,419	0,360	0,412	0,437	0,407	0,329	0,336	0,360	0,402
Миколаївська	0,500	0,519	0,448	0,387	0,411	0,536	0,546	0,666	0,733
Одеська	0,292	0,332	0,316	0,310	0,244	0,282	0,359	0,318	0,343
Полтавська	0,677	0,587	0,622	0,478	0,658	0,586	0,465	0,511	0,298
Рівненська	0,284	0,296	0,337	0,377	0,315	0,343	0,382	0,338	0,291
Сумська	0,590	0,397	0,387	0,438	0,574	0,281	0,570	0,536	0,355
Тернопільська	0,435	0,453	0,390	0,389	0,284	0,478	0,474	0,361	0,300
Харківська	0,394	0,502	0,428	0,390	0,383	0,435	0,746	1,000	0,766
Херсонська	0,379	0,381	0,288	0,341	0,303	0,219	0,332	0,579	0,478
Хмельницька	0,327	0,332	0,380	0,299	0,330	0,319	0,446	0,298	0,386
Черкаська	0,625	0,410	0,454	0,877	0,555	0,767	0,711	0,789	0,485
Чернівецька	0,466	0,345	0,453	0,455	0,467	0,650	0,558	0,693	0,352
Чернігівська	0,355	0,487	0,450	0,486	0,356	0,464	0,894	0,958	0,574

Джерело: отримано автором на основі таблиці 1.

Нормування статистичних значень за допомогою формули (1) дає можливість застосовувати на етапі діагностики та прогнозування одного з універсальних методів наближення статистичних даних – метод апроксимації формозберігаючими спланами. У ролі апроксиманту (детальніше в [11]) використаємо квадратичний коопуклий сплайн L, для якого доведено нерівність:

$$| f - L | \leq c\omega_3(f; \rho_n),\ \rho_n(x) := n^{-2} + n^{-1}(1 - x^2)^{1/2}, n \in N,\ x \in [a,b],\ \ a > b,$$

де f – деяка неперервна функція (зокрема, отримана експериментальним шляхом та задана таблично), яку потрібно апроксимувати, c – стала, яка залежить від вибору точок розбиття,

$\omega_3(f;\rho_n)$ – модуль неперервності (гладкості) третього порядку, який визначається за допомогою таких формул:

$$\omega_k(t,f)=\begin{cases}\sup\limits_{h\in[0,t]}\sup\limits_{x\in[a,b-kh]}|\Delta^h{}_k(f,x)|, \text{ якщо } t\in\left[0,\dfrac{b-a}{k}\right]\\ \omega_k\left(\dfrac{b-a}{k};f\right), \text{ якщо } t\in\left(\dfrac{b-a}{k},+\infty\right),\end{cases}$$

$$\Delta^h{}_k(f,x)=\sum_{j=0}^{k}(-1)^{k-j}C_j^k f(x+jh).$$

Кількість кроків розбиття h співпадатиме з кількістю досліджуваних років (2004–2020 рр), а відповідні біноміальні коефіцієнти C_j^k та сума ряду обчислюватимуться з використанням математичного програмного засобу Wolfram Mathematica 10.

Оскільки в сучасних складних фінансово-економічних та військово-політичних умовах ймовірність виникнення оптимістичного сценарію наближається до нуля, то із класичної тріади прогнозів досліджуватимемо лише песимістичний та базовий, які суттєво залежатимуть від рівня податкового навантаження, що супроводжуватиметься в результаті введення оподаткування нерухомості. Запропонована в Україні схема визначення ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки через певний відсоток (1–2 %) до прожиткового мінімуму (за один квадратний метр) значною мірою лобіює інтереси міських жителів (що мають компактні житлові площі) та олігархічних утворень, оскільки у результаті отримуємо, що олігарх і звичайний робітник буде нести однаковий податковий тягар, маючи кардинально різні доходи та умови проживання.

Враховуючи зазначене, базовий та песимістичний сценарій рівня бідності сільського населення України визначатимемо шляхом покомпонентного аналізу рівня бідності кожної з областей, що дозволяє отримати більш достовірну візуалізацію прогнозу динамічного ряду рівня бідності на період до 2020 року, що передбачено у Державній стратегії регіонального розвитку (рис. 1 та 2).

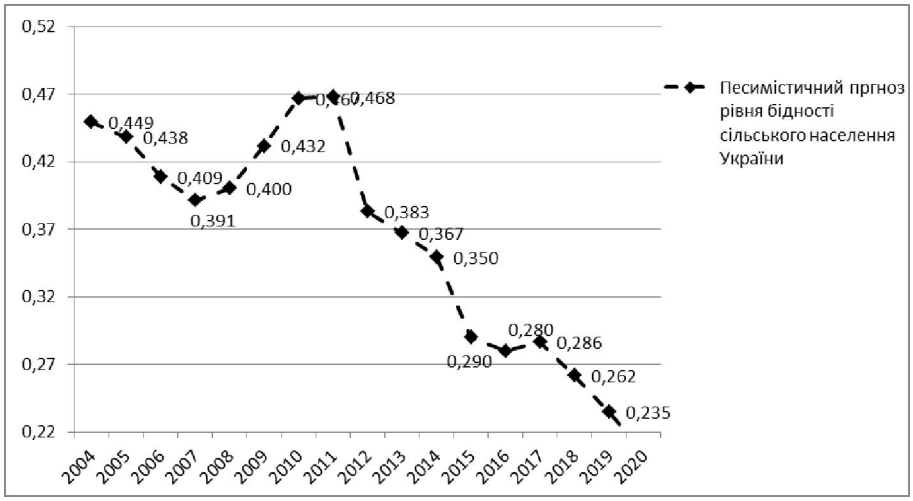


Рис. 1. Базовий прогноз рівня економічної безпеки сільських територій України

Джерело: отримано автором.

Зазначимо, що побудований сплайн четвертого степеня

$$L = -0,0007x^4 + 0,0121x^3 - 0,0643x^2 + 0,1076x + 0,3946$$

дав можливість виконати наближення існуючих статистичних даних щодо бідності сільського населення України та зробити відповідний песимістичному прогнозу, що показав хвилеподібність динамічного ряду рівня бідності, який має ряд локальних екстремальних значень (рис. 1).

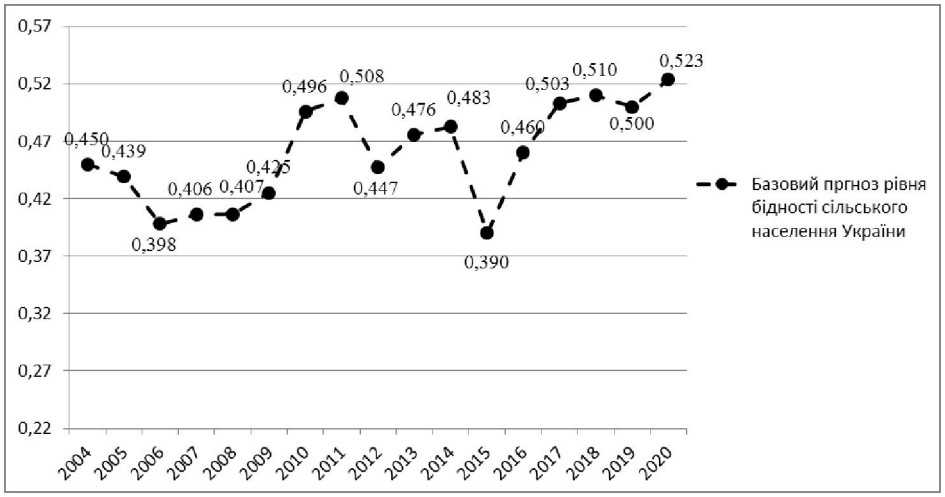


Рис. 2. Базовий прогноз рівня економічної безпеки сільських територій України

Джерело: отримано автором.

Базовий прогноз рівня бідності сільського населення отримано, виконуючи лінійне наближення статистичних даних з урахуванням пропозицій автора щодо удосконалення механізмів оподаткування об'єктів нерухомості, відмінних від земельних ділянок, що передбачають визначення їх ринкової вартості як податкової бази, справедливий розподіл податкового навантаження і наповнення фінансових джерел соціально-економічного розвитку сільських територій (зокрема, враховано перерахунок 10 % міських бюджетних коштів, отриманих від податку на нерухомість, у фонд розвитку інфраструктури депресивних сільських територій).

Таким чином, системний аналіз прогнозованих даних, на яких побудовані динамічні ряди рівня бідності сільського населення України, підтверджує наявність загрози соціально-економічному розвитку сільських територій, починаючи з 2015 р. Середньостроковий песимістичний та базовий прогноз рівня бідності дає підстави стверджувати, що за нинішніх складних соціально-економічних умов оподаткування нерухомості у чинній редакції для більшості сільського населення стане каталізатором для переходу через рубіж абсолютної бідності, що становить загрозу економічній та національній безпеці країни.

Запропонований механізм оподаткування об'єктів нерухомості, відмінних від земельних ділянок, що передбачає визначення середньої ринкової вартості 1 м^2 як податкової бази, збалансує справедливий розподіл податкового навантаження, зменшуючи його на периферійні території (у яких рівень бідності населення є порівняно високим). У такому вигляді податок на нерухомість стане альтернативою податку на розкіш і надійним джерелом наповнення

бюджетів соціально-економічного розвитку сільських територій та міських поселень (за умови, що відбудеться перерахунок десятої частини міських бюджетних коштів, отриманих від податку на нерухомість, у фонд розвитку інфраструктури депресивних сільських територій).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гордон Л. Четыре рода бедности в современной России / Л. Гордон // Социологический журнал. – 1994. – № 4. – С. 25.

2. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: [монографія] / Е. М. Лібанова. – К. : КНЕУ, 2008. – 330 с.

3. Мельниченко О. А. Бідність в Україні: сутність проблеми та шляхи її розв'язання / О. А. Мельниченко // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – №2 (18). – С. 124–130.

4. Черенько Л. М. Оцінка масштабів та рівня бідності в Україні / Л. М. Черенько. – К. : РВПС України НАНУ, 2000. – 75 с.

5. Чуприна О. О. Порівняльний аналіз методологічних підходів до оцінки бідності та соціальної нерівності / О. О. Чуприна // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 131–140.

6. Шишкін В. С. Феномен бідності молодих сімей в Україні в контексті людського розвитку / В. С. Шишкін // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2001. – № 2. – Ч. 1. – С. 186–188. – (Серія: економічні науки).

7. Рівень життя населення України / за ред. Л. М. Черенько / НАН України; Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; К.: ТОВ «Видавництво Консультант», 2006. – 428 с.

8. Townsend P. Measuring Poverty / P. Townsend // British Journal of Sociology. – 1954. – № 5(a). – P. 130–137.

9. Townsend P. Poverty in the United Kingdom / P. Townsend // Berkeley: Univ. of California, 1979. – P. 31.

10. Стратегія подолання бідності: Указ Президента України: від 15.08.01 № 637/ 2001 // Соціальний захист. – 2001. – № 9. – С. 4–8.

11. Залізко В. Д. Коопукле наближення функцій, які мають більше однієї точки перегину / Г. А. Дзюбенко, В. Д. Залізко // Укр. матем. журн. – 2004. – № 3. – С. 352–365.

Стаття надійшла до редакції 18 серпня 2014 р.

УДК 336.226.11

Ю. І. Ляшенко,
кандидат економічних наук,
П. Кулик,
Національний університет ДПС України

МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНОГО ПДВ

У статті розглянуто вплив справляння податку на додану вартість на рівень цін на товари (роботи, послуги), особливу увагу при цьому звернуто на регресивність податку щодо малозабезпечених верств населення та запропоновано механізм вилучення податку, спрямований на подолання регресивності податку щодо таких верств населення.

The article examines the influence of administration VAT on the price level of goods (works, services), special attention, while drawn, to regressive tax on the poor, and to propose the mechanism extraction tax, aimed at overcoming regressive tax on such population.

Ключові слова: *податок на додану вартість, ставки ПДВ, диференціація, ціни, соціально важливі товари, малозабезпечені верстви населення.*

Відповідно до чинного законодавства сьогодні податком на додану вартість оподатковуються майже всі види товарів (робіт, послуг) і тому підвищення чи зниження його ставки одразу впливає на їх ціну, яка, у свою чергу, впливає на обсяг виробництва чи споживання.

Окремі питання функціонування та удосконалення системи адміністрування податку на додану вартість в Україні досліджували такі автори як М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, П. В. Мельник, Ю. Б. Іванов, О. Д. Данілов, А. М. Соколовська, Б. А. Карпінський, А. І. Крисоватий, З. С. Варналій, С. В. Онишко та інші.

Метою даної роботи є здійснення аналізу впливу податку на додану вартість на рівень цін на товари (роботи, послуги), а саме вплив застосування податку на рівень купівельної спроможності малозабезпечених верств населення з метою пошуку шляхів подолання регресивності податку щодо таких верств населення.

Недоліками податку на додану вартість, зокрема при високій його ставці податку, є значний вплив податку на загальний рівень цін та регресивність. На основі аналізу соціально-економічної спрямованості непрямих податків А. Б. Дрига доводить, що ПДВ, як і інші податки на споживання, реально є найбільш соціально несправедливими серед загальної сукупності податків. Соціальна несправедливість проявляється в тому, що непрямі податки, у тому числі ПДВ, через ціни на товари однаковою мірою перекладаються на всі соціальні верстви населення [7, с. 9].

Тому зрозуміло, що підвищення ставки ПДВ сприяє негативному ставленню до нього основної маси населення, а особливо його малозабезпечених верств, зниження ж ставки – підтримується, і це є зрозумілим. Враховуючи такі можливості, у багатьох державах, де

© Ляшенко Ю. І., Кулик П., 2014

справляється цей податок, до більшості товарів (робіт, послуг), які мають соціальне значення, застосовуються нульова чи знижені ставки податку.

У будь-якій державі світу, не залежно від рівня розвитку, існують різні верстви населення залежно від рівня їх добробуту. Відрізняється тільки відносна частка таких верств у складі населення держави.

За статистикою ООН, близько чверті населення України перебуває за межею бідності, причому найбідніші не пенсіонери, а сім'ї з дітьми. Якщо ж оцінювати українців за загальноєвропейськими критеріями, то бідних у країні нараховується майже 80 %. Критерієм визначення абсолютної бідності є прожитковий мінімум. І в Україні людей, які виживають на суму менше прожиткового мінімуму, близько 17 %. За відносним критерієм бідним є чверть населення країни. За даними Інституту соціологічних досліджень, найбіднішими в Україні є сім'ї з дітьми. Вони становлять 35 % бідного населення країни. Найбільша частка бідних саме серед багатодітних сімей. І з народженням кожної наступної дитини ризик бідності зростає дуже помітно. А там, де більше 4 дітей, там майже 90 % бідних [9].

На сьогодні в Україні створено всі передумови щодо збільшення кількості малозабезпеченого населення, що проявляється у зниженні реальної оплати праці, замороженні розміру видатків на соціальні потреби, скороченні працівників, що впливає на збільшення рівня безробіття тощо.

Незважаючи на це, в Україні діє висока та фактично єдина ставка податку на додану вартість у розмірі 20 %, яка забезпечує достатню ефективність фіскальної функції податку, проте водночас фактично не забезпечує реалізацію його соціально-регулюючої функції, внаслідок чого ПДВ сприяє погіршенню рівня суспільного добробуту [7, с. 11]. Відповідно до Податкового кодексу з 01.01.2014 року ставка ПДВ зменшиться до 17 %, проте жодні гарантії щодо залишення даної норми Кодексу без змін відсутні.

Така висока єдина ставка ПДВ є наслідком того, що в Україні за весь період існування податку вирішальним фактором при визначенні ставки було виключно забезпечення фіскальних інтересів. При цьому не враховувалося, чи відповідає рівень ставки можливостям споживача та інтересам виробника. Часто висока ставка податку не дозволяє споживачам придбати окремі товари і відповідно викликає ускладнення при реалізації продукції [10, с.7] що не вигідно всім суб'єктам цього процесу – ні державі, ні виробнику, ні населенню.

Протягом останніх років було багато дискусій та прямо протилежних думок щодо запровадження диференційованих ставок ПДВ. Зокрема, Н. А. Дрига [7, с. 10,11] робить висновок про доцільність диференціації ставок ПДВ залежно від поділу на товари першої і вторинної необхідності. Б. А. Карпінський [8, с. 325, 326] конкретизує на застосуванні до операцій з продажу товарів першої необхідності ставки ПДВ у розмірі 8 %, а Т. М. Паянок [10, 4] стверджує, що впровадження диференційованої ставки ПДВ у сучасних умовах розвитку суспільних відносин є неефективним. При цьому автори, які пропонують застосування знижених ставок ПДВ, не конкретизують перелік товарів першої необхідності, до яких, на їх думку, повинні застосовуватись знижені ставки ПДВ.

Аналізуючи значну кількість праць у напрямі диференціації ставок ПДВ та враховуючи, що в Україні основна частина населення проживає за межею або на межі бідності та витрати на соціально важливі товари і послуги становлять значну частку в бюджеті таких верств населення, на думку автора, одним із шляхів щодо зменшення регресивності податку є запровадження знижених ставок ПДВ (від 5 % до 10 %) на соціально важливі товари та послуги

за окремим переліком, як це практикується у багатьох країнах світу, де застосовують цей вид податку.

Водночас соціально важливі товари у розумінні автора – це не обмежений перелік продовольчих товарів, який умовно «не дозволяє вмерти з голоду», а повноцінний раціональний (мінімальний) споживчий бюджет з продовольчих та непродовольчих товарів і послуг, що забезпечує задоволення основних фізіологічних та соціально-культурних потреб людини відповідно до науковообґрунтованих норм, що у теперішніх умовах собі не може дозволити значна частина населення України.

До такого мінімального споживчого бюджету, наприклад, з продовольчих товарів повинні входити молочні вироби, м'ясо, яйця, риба та вироби з них, крупи, хлібобулочні вироби, овочі, фрукти, медичні товари тощо, з непродовольчих товарів – одяг, житлово-комунальні, освітні, транспортні послуги, послуги зв'язку тощо.

Запровадження зменшення зниженої ставки ПДВ з операцій з продажу соціально важливих товарів призведе до збільшення попиту на такі товари, і відповідно збільшиться база оподаткування внаслідок збільшення розмірів їх реалізації, що має компенсувати втрати бюджету від зменшення ставки. При цьому значно підвищиться рівень купівельної спроможності основної маси населення, яке зможе собі дозволити придбання раніше недоступних товарів, що призведе до наближення рівня споживання до раціональних норм.

Проте соціально важливі товари споживають усі верстви населення як з низькими доходами, так і з великими, зокрема всі споживають основні продукти харчування, оплачують комунальні послуги тощо, існує тільки відмінність у пропорції такого споживання в частці загального споживання суспільних благ.

Тому пропозиції застосування диференційованих ставок податку, які протягом декількох років дискутуються у фахових колах, на думку автора, спрямовані виключно на загальне зниження регресивності податку при придбанні окремих товарів споживачами із різними доходами (бідними та багатими) та не містять шляхів, які були б спрямовані виключно на подолання регресивності податку щодо малозабезпечених верств населення.

Для зменшення регресивності, виключно щодо малозабезпечених верств населення, сьогодні в Україні є доцільним запровадження знижених ставок ПДВ виключно для населення із незначними доходами, і тільки такий механізм зможе зробити податок на додану вартість соціально справедливим. Для використання в даній роботі назвемо цей механізм «механізмом соціального ПДВ».

Для запровадження механізму «соціального ПДВ» в Україні необхідно запровадити введення так званої соціальної картки для осіб з низьким рівнем доходів, яка при розрахунку за придбані у певній кількості соціально важливі товари (роботи, послуги) давала б можливість застосовувати знижену ставку податку.

Дія картки повинна встановлюватись терміном на 1 календарний квартал із поновленням щокварталу за підсумками доходів минулого кварталу та присвоєнням спеціального соціального ідентифікаційного номера.

Порядок видання та використання соціальних карток повинен розробити Кабінет Міністрів, а видання забезпечити Державна податкова служба України. Видання карток необхідно здійснювати за бажанням фізичної особи з використанням баз даних звітності з податку з доходів щодо найманих працівників за формою № 1-ДФ за спрощеною процедурою.

Крім того, доцільно ввести збільшену ставку ПДВ у розмірі 25 % на предмети «розкоші» за окремим розробленим переліком, зокрема на дорогі автомобілі вищого класу, цінне хутро, ювелірні вироби і тому подібне. Запровадження підвищеної ставки на предмети розкоші суттєво не вплине на вартість таких предметів, однак виступить своєрідним «податком на багатство», який за рахунок невеликого відсотка зростання не призведе до зменшення попиту на вказані товари у макромасштабі, однак суттєво збільшить надходження податку до бюджету з даної групи товарів.

Щодо застосування основної ставки ПДВ у розмірі 20 %, то слід зазначити, що високі ставки не стимулюють, а навпаки – стримують економічну активність, або ховають її в «тінь». Тому хоча й застосовувана ставка робить податок одним із основних джерел наповнення бюджету, видимість його бездефіцитності дуже оманлива. Власне через оптимальну ставку ПДВ економісти пов'язують із рівнем 15–18 % [8, с. 323].

Водночас на даному етапі є доцільним зменшення основної ставки до 17 %, оскільки цей показник відповідає європейському рівню і є необхідною умовою для збільшення темпів економічного зростання. При цьому таке зниження ставки податку на додану вартість сприятиме збільшенню доступу незахищених верств населення до товарів широкого вжитку. Більше того, збільшення рівня споживання через його активізацію повинно привести до збільшення надходження до бюджету податку на прибуток підприємств, акцизних зборів тощо.

Також зменшення діючої основної ставки ПДВ з 20 % до 17 % сприятиме зниженню податкового тиску, збільшенню бази оподаткування, зменшенню ухилення від оподаткування та виведення окремих операцій з продажу товарів (робіт, послуг) з «тіні».

Результатом використання таких ставок саме і є нівелювання регресивного ефекту податку на додану вартість як податку на споживання.

У загальному запропоновану автором дотаційного дослідження диференціацію ставок ПДВ можна відобразити у вигляді наступної таблиці:

Таблиця 3.1

Запропонована диференціація ставок ПДВ

Група товарів	Діючі ставки ПДВ	Запропоновані ставки ПДВ
Соціально важливі товари для малозабезпечених верств населення	20 %	5–10 %
Соціально важливі товари для інших категорій населення	20 %	17 %
Предмети «розкоші»	20 %	25 %
Всі інші товари	20 %	17 %

При цьому слід зазначити, що запропоновані ставки повністю відповідають європейським нормам. Нормативними актами, які регламентують систему справляння податку на додану вартість в Європейському Союзі, обумовлено, що ставка податку на додану вартість не може бути нижчою за 15 відсотків, однак щодо операцій з продажу певних груп товарів можуть застосовуватись понижені ставки, зокрема це стосується послуг культурно-освітніх та науково-дослідних закладів, медичної продукції, комунальних, поштових послуг та ін. Водночас податок не може справлятись за ставкою нижчою ніж 5 відсотків, крім випадків, коли країна, яка входила до складу ЄС, на етапі введення в дію Шостої директиви ЄС справляла податок за нижчою ставкою.

Подібна практика запроваджена у інших країнах світу, зокрема в Чехії: основна ставка ПДВ – 19 %, понижена – 9 %, в Іспанії: основна ставка – 16%, понижена – 7 % та 4 %, в Нідерландах: основна – 19 %, понижена – 6 %, у Німеччині: основна – 19 %, понижена – 7 %, та інших країнах світу [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Sixth Council Directive on the harmonization of the laws of the Member States relating to turnover taxes - Common system of value-added tax: uniform basis of assessment; №77/388/EEC of 17 May 1977 // Official Journal, 1977, №L145,13/06/1977. – p. 0001 – 0040.

2. Wikipedia, the free encyclopedia Value added tax [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Value-added_tax

3. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1304776335223501.

4. Азаров М. Я. Податок на додану вартість: навчальний посібник / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко та ін. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 396 с.

5. Азаров М. Я. Адміністрування податку на додану вартість / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко та ін. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 155 с.

6. Данілов О. Д. Податок на додану вартість: навчальний посібник / Данілов О. Д. – К. : Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2003. – 254 с.

7. Дрига А. Б. Непрямі податки в системі регулювання суспільного добробуту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.08 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» [Електронний ресурс] / А. Б. Дрига. – Київ, 2002. – 17 с. – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=3443. – С. 9.

8. Карпінський Б.А. Вплив системи адміністрування податку на додану вартість на регіональний розвиток / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Науковий вісник. – 2007. – № 17.3. – С. 321–327.

9. Набока М. Межа бідності в Україні / М. Набока // Радіо свобода [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.radiosvoboda.org/content/article/24265748.html

10. Паянок Т. М. Ефективність податку на додану вартість та напрями його реформування в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» [Електронний ресурс] / Т. М. Паянок. – Київ, 2009. – 17 с. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ard/2009/09ptmyru.zip. с.7.

Стаття надійшла до редакції 29 травня 2014 р.

УДК 35.071.1

О. О. Благодарська,
Національний університет ДПС України

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ ОРГАНІВ ДОХОДІВ І ЗБОРІВ

Статтю присвячено дослідженню організаційно-правових передумов створення в Україні органів доходів і зборів, аналізу процесу реформування податкової та митної служб та наявних проблем законодавчого визначення понять «контролюючі органи» і «органи доходів і зборів».

Статью посвящено исследованию организационно-правовых предпосылок создания в Украине органов доходов и сборов, анализу процесса реформирования налоговой и таможенной служб, а также имеющимся проблемам законодательного определения понятий «контролирующие органы» и «органы доходов и сборов».

The article is devoted to research of organizational and legal prerequisites for the creation in Ukraine of organs of income and fees, analysis of the process of reforming the tax and customs services, and existing problems of legislative definition of the terms «supervisory authority» and «organs of income and fees».

Ключові слова: *контролюючі органи, податкові органи, митні органи, органи доходів і зборів, Міністерство доходів і зборів України, реформування.*

Необхідність розбудови ефективної системи адміністрування податків і зборів, здійснення контрольно-перевірочної роботи за своєчасністю та повнотою їх сплати до бюджету, запобігання збільшенню проявів тіньової економіки є нагальним завданням для кожної держави. Не є винятком і Україна, податкова і митна системи якої в умовах євроінтеграційних процесів як ніколи потребують модернізації та удосконалення. Питанням реформування податкових і митних органів, теоретичним і практичним проблемам їх функціонування завжди приділялась значна увага в юридичній літературі. Так, за період незалежності України сформувався цілий ряд концепцій розвитку податкової та митної служб, які більшою або меншою мірою були втілені у життя. Особливо необхідно відзначити праці видатних учених різних галузей юридичних знань, таких як: В. Б. Авер'янов, О. О. Бандурка, Ю. П. Битяк, Л. К. Воронова, П. Т. Гега, Л. М. Доля, М. П. Кучерявенко, Н. Р. Нижник, В. П. Пєтков, С. Г. Пєпєляєв, Д. М. Притика, О. П. Рябченко, Л. А. Савченко, В. В. Цвєтков та ін. Найбільш значним практичним результатом наукових досліджень у даному напрямі стало прийняття у грудні 2010 року єдиного кодифікованого нормативного акта – Податкового кодексу України, який систематизував наявне до того часу законодавство, у тому числі з питань організації

© *Благодарська О. О., 2014*

діяльності органів податкової служби. Зазнавав змін і Митний кодекс України, який був прийнятий у новій редакції у березні 2012 року.

Незважаючи на значну кількість наукових праць з питання удосконалення адміністрування податкових і митних платежів, усі вони присвячені вивченню лише певних аспектів діяльності різних контролюючих органів. Так, зокрема, проблематика реалізації повноважень податковими органами досліджувалася у роботах В. А. Бортняка, О. Д. Данилова, Т. О. Проценка, С. О. Сергеєва та ін., питання фіскальної функції митих органів висвітлювали Т. В. Корнева, О. П. Кратюк, Ю. Д. Кунєв, Ю. В. Любива та ін. Проте у юридичній літературі відсутня належним чином обґрунтована наукова думка щодо створення єдиного контролюючого органу, тоді як для практичного втілення в життя цієї ідеї необхідні наукові рекомендації стосовно функціонування такого органу влади.

Метою цієї статті є дослідження організаційно-правових передумов створення в Україні органів доходів і зборів, аналіз процесу реформування податкової та митної служб і наявних проблем законодавчого визначення понять «контролюючі органи» і «органи доходів і зборів».

Виклад основного матеріалу. 24 грудня 2012, відповідно до Указу Президента № 726 «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади», в Україні створено Міністерство доходів і зборів України, яке об'єднало в собі функції, у першу чергу фіскальні, органів державної та митної служб України, а також перебрало на себе повноваження з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний соціальний внесок). Так, Положенням про Міністерство доходів і зборів України визначено Міндоходів як головний орган у системі центральних органів виконавчої влади з питань забезпечення формування та реалізації: єдиної державної податкової, державної митної політики в частині адміністрування податків і зборів, митних платежів та реалізації єдиної державної податкової, державної митної політики; державної політики з адміністрування єдиного соціального внеску; державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями при застосуванні податкового та митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного соціального внеску [1].

Необхідно зазначити, що до грудня 2012 року однією з основних проблем функціонування податкової системи України було існування протягом тривалого часу цілого ряду державних органів, відповідальних за формування дохідної частини бюджету, що призводило до невизначеності правового статусу кожного з них, значно збільшувало податкове «навантаження» на платників податків та створювало умови для «конкуренції» між контролюючими органами щодо забезпечення надходжень до бюджету, а отже, негативно впливало на розвиток приватного бізнесу та інвестиційного клімату в країні.

У даному контексті вважається слушною думка В. А. Бортняка, що чинне на той час законодавство використовувало декілька понять: «контролюючі органи», «органи стягнення», «податкові органи», які складно та неоднозначно співвідносилися одне з одним, хоча й відображали одну і ту ж сутність. Такий неоднозначний підхід лише ускладнював регулювання повноважень цих органів [2, с. 67].

Наприклад, відповідно до п. 1.12 Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами і державними цільовими фондами» надавалося визначення контролюючого органу як «державного органу, який у межах своєї компетенції, визначеної законодавством, здійснює контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою

нарахування податків і зборів (обов'язкових платежів) та погашенням податкових зобов'язань чи податкового боргу».

У свою чергу, до вказаних державних органів згідно зі статтею 2 цього Закону, відносилися: 1) митні органи – стосовно акцизного збору та податку на додану вартість (з урахуванням випадків, коли законом обов'язок з їх стягнення або контролю покладається на податкові органи), ввізного та вивізного мита, інших податків і зборів (обов'язкових платежів), які відповідно до законів справляються при ввезенні (пересиланні) товарів і предметів на митну територію України або вивезенні (пересиланні) товарів і предметів з митної території України; 2) органи Пенсійного фонду України – стосовно збору на обов'язкове державне пенсійне страхування; 3) органи фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування – стосовно внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, у межах компетенції цих органів, встановленої законом; 4) податкові органи – стосовно податків і зборів (обов'язкових платежів), які справляються до бюджетів та державних цільових фондів, крім зазначених у пунктах 1–3.

У той же час, незважаючи на вищенаведене визначення контролюючого органу, як державного органу, який виконує й функцію з погашення податкових зобов'язань чи податкового боргу, до органів стягнення Законом України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами і державними цільовими фондами» відносилися лише податкові органи, а також державні виконавці, компетенція яких взагалі не регулювалася нормами податкового законодавства [3].

Неоднозначна думка існувала й щодо теоретичного підходу визначення кола державних органів, що здійснюють мобілізацію коштів до бюджету. Так, М. П. Кучерявенко та Т. Є. Кушнарьова розглядали систему податкових органів у широкому та вузькому значенні. Податкові органи у вузькому значенні, на їх погляд, складали систему податкових адміністрацій і здійснювали контроль тільки за надходженням до бюджету податкових платежів. Податкові органи в широкому значенні повинні були контролювати і забезпечувати надходження до бюджету всіх відрахувань, які законодавець включав у податкову систему як сукупність податків, зборів і платежів. У цьому випадку система податкових органів охоплювала вже і митні органи, і органи казначейства [4]. Тобто, в широкому розумінні поняття «податкові органи» використовувалося в більш наближеному варіанті законодавчого визначення поняття «контролюючі органи».

На думку В. А. Бортняка, до контролюючих органів також необхідно було б віднести й Міністерство внутрішніх справ України; судові органи; органи, які здійснюють реєстрацію актів цивільного стану; органи Державного казначейства; місцевого самоврядування [1, с. 68]. У свою чергу, С. О. Сергеєв фактично ототожнював податкові та контролюючі органи, зазначаючи останні у дужках як синонім, та визначав їх як такі, що забезпечують дотримання законодавства про податки, облік платників, здійснюють контроль і забезпечують правильність обчислення та своєчасність і повноту сплати податкових платежів до бюджету [5]. Не погоджуючись із запропонованими підходами до розуміння системи контролюючих органів, Т. О. Проценко зауважував про необхідність застосування класифікації контролюючих органів, виходячи з їх функціонального призначення, наголошуючи при цьому на відмінності понять «податкові органи» та «контролюючі органи» та їх співвідношенні як частини і цілого [6].

Таким чином, різноманітність поглядів з вказаної проблематики вимагала визначення єдиної методології дослідження питання системи органів, які контролюють надходження коштів

до бюджетів, а головне – закріплення їх правового статусу на законодавчому рівні з метою уникнення функціональної підміни та дублювання прав і обов'язків одним одного.

Врегулювати дане питання був покликаний Податковий кодекс України, що набрав чинності 1 січня 2011 року та який законодавчо зменшив кількість контролюючих органів до двох. Так, до контролюючих органів відносились: 1) органи державної податкової служби – щодо податків, які справляються до бюджетів та державних цільових фондів, крім тих, що належать до компетенції митних органів, а також стосовно законодавства, контроль за дотриманням якого покладається на органи державної податкової служби; 2) митні органи – щодо мита, акцизного податку, податку на додану вартість, інших податків, які, відповідно до податкового законодавства, справляються у разі ввезення (пересилання) товарів і предметів на митну територію України або територію спеціальної митної зони або вивезення (пересилання) товарів і предметів з митної території України або території спеціальної митної зони [7].

Однак, незважаючи на нібито законодавче спрощення системи контролюючих органів, питання розмежування їх компетенції все одно не було вирішено належним чином, адже Податковий кодекс не містив визначення правового статусу органів державної податкової служби, а поряд з ним продовжував діяти Закон України «Про державну податкову службу в Україні».

Отже, система адміністрування податків і зборів (обов'язкових платежів) вимагала подальшого реформування шляхом чіткого розмежування функцій і повноважень контролюючих органів, встановлення статусу та компетенції податкових органів в єдиному нормативно-правовому документі, закріплення за митними органами виключно функцій контролю нарахування та сплати податків і зборів при здійсненні експортно-імпортних операцій, передачі органам державної податкової служби функцій контролю правильності й повноти нарахування та сплати всіх податків і зборів (обов'язкових платежів) за операціями, що здійснюються на території України; здійснення іншими органами виконавчої влади адміністрування виключно тих платежів, що вносяться як плата за державні послуги й надання дозволів; перегляду функцій органів державної податкової служби з метою усунення дублювання нею функцій інших державних органів, що виконують функції фінансового контролю; приведення функцій і структури органів державної податкової служби відповідно до вимог міжнародних організацій і світових стандартів [8, 9].

У свою чергу, однією з таких світових практик організації діяльності фіскальної сфери є об'єднання контролюючих органів та створення єдиного органу влади, який контролює процес надходження податкових, митних та інших платежів до бюджету та несе відповідальність за його наповнення за всіма напрямами роботи. Саме щодо такого шляху подальшого реформування податкової та митної служб було прийняте державне рішення, у результаті чого створено Міністерство доходів і зборів України, яке стало єдиним органом державної влади, відповідальним за наповнення бюджету.

Проте, незважаючи на нібито визначеність із статусом новоствореної системи органів доходів і зборів, проблема щодо розмежування компетенції між контролюючими органами, на нашу думку, залишається не вирішеною.

Так, у чинному податковому законодавстві для визначення Міністерства доходів і зборів України та його територіальних органів використовуються такі поняття, як «контролюючі органи» та «органи доходів і зборів», які тільки на перший погляд не мають протиріч між собою.

Зокрема, відповідно до статті 41 Податкового кодексу, контролюючими органами є «органи доходів і зборів – центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування єдиної державної податкової, державної митної політики в частині адміністрування податків і зборів, митних платежів та реалізує державну податкову, державну митну політику, забезпечує формування та реалізацію державної політики з адміністрування єдиного внеску, забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями при застосуванні податкового та митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску (далі – центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику), його територіальні органи».

Положенням про Міністерство доходів і зборів України до територіальних органів Міндоходів віднесені його територіальні органи в АРК, областях, містах Києві та Севастополі, міжрегіональні територіальні органи (повноваження яких поширюються на кілька адміністративно-територіальних одиниць), митниці, спеціалізовані департаменти та спеціалізовані органи Міндоходів України, державні податкові інспекції в районах, містах (крім міст Києва та Севастополя), районах у містах, об'єднані та спеціалізовані державні податкові інспекції [1].

Згідно зі статтею 4 Митного кодексу, який є частиною податкового законодавства, органи доходів і зборів визначені як «центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, митниці та митні пости». Тобто в розумінні Митного кодексу інші територіальні органи Міндоходів не є органами доходів і зборів [11]. Аналізуючи ж Положення про Міністерство доходів і зборів України до переліку його територіальних органів вже не входять митні пости.

Такий різний підхід до розуміння поняття системи органів доходів і зборів негативно впливає на її функціонування в цілому, оскільки призводить до невизначеності меж компетенції кожного з територіального органу Міністерства доходів і зборів. Необхідно зазначити, що на сьогодні в законодавстві відсутнє окреме визначення функцій, прав і обов'язків головних управлінь Міндоходів та податкових інспекцій як територіальних органів Міндоходів. Їхні повноваження визначаються Податковим кодексом у межах функціональних прав та обов'язків, наданих усім контролюючим органам. Водночас Митним кодексом окремо вже для митниць та митних постів (якщо виходити з визначення наданого цим Кодексом органам доходів і зборів) встановлюється безпосередньо їхня компетенція, яка не розповсюджується на головні управління Міндоходів і податкові інспекції.

Як негативний приклад такої функціональної невизначеності, можна навести нечіткість закріпленого порядку проведення документальних перевірок платників податків з питань достовірності нарахування і сплати податкових і митних платежів. Так, право проводити перевірки і звірки платників податків (крім Національного банку України), у тому числі після проведення процедур митного контролю та/або митного оформлення (пп. 20.1.4 п. 20.1 ст. 20 ПКУ), та право визначати суми податкових та грошових зобов'язань платників податків (пп. 20.1.18 п. 20.1 ст. 20 ПКУ) надано всім контролюючим органам, у розумінні Податкового кодексу. Відповідно до Положення про головні управління Міндоходів на них покладено завдання щодо забезпечення реалізації державної податкової та державної митної політики, а також боротьба з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства (зокрема, при виконанні повноважень з контрольно-перевірочної роботи). Проте проведення документальної перевірки з питань митної справи та оформлення її результатів

здійснюється відповідно до положень Митного кодексу України, які, виходячи із наявного визначення «органів доходів і зборів», не розповсюджуються на Головні управління Міндоходів.

Отже, встановлення єдиного підходу до розуміння визначення системи органів Міністерства доходів і зборів є не лише теоретичним завданням даного дослідження, а й має практичне значення для правильної реалізації повноважень кожної з її ланок та, як наслідок, ефективного функціонування фіскальної системи держави в цілому.

Тому, на нашу думку, доцільним є запровадження замість наявних декількох понять одного – «органи доходів і зборів» як системи органів виконавчої влади, що забезпечують формування та реалізацію єдиної державної податкової та митної політики в частині адміністрування податків і зборів, митних платежів, державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний соціальний внесок), а також у сфері боротьби з правопорушеннями при застосуванні податкового, митного законодавства та законодавства з питань сплати єдиного соціального внеску. При цьому вважаємо за необхідне законодавче визначення самої структури системи органів доходів і зборів як такої, що складається з:

– центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, а також державну політику з адміністрування єдиного соціального внеску;

– головних управлінь в АРК, областях, містах Києві та Севастополі, міжрегіональних територіальних органів (повноваження яких поширюються на кілька адміністративно-територіальних одиниць), спеціалізованих департаментів і спеціалізованих органів Міндоходів України, митниць;

– державних податкових інспекцій у районах, містах (крім міст Києва та Севастополя), районах у містах, об'єднаних та спеціалізованих державних податкових інспекцій, митних постів.

Запропонований підхід надасть можливість для більш системного розуміння поняття та структури органів доходів і зборів та наступного дослідження їх функцій і завдань, що ставляться на меті подальшого реформування податкової та митної служб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про Міністерство доходів і зборів України: Указ Президента України: від 18.03.2013 № 141/2013.

2. Бортняк В. А. Щодо поняття системи органів, які контролюють справляння податків і зборів / В. А. Бортняк // Право України. – 2007. – № 10. – С.67–69.

3. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами і державними цільовими фондами: Закон України: від 21.12.2000 // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 10. – Ст. 44.

4. Кушнарьова Т. Є. Система податкових органів. – /Т. Є. Кушнарьова, М. П. Кучерявенко. – Харків, 2000. – 240 с.

5. Сергеєв С. О. Правове регулювання фіскальних відносин в Україні. / Сергеєв С. О. – Харків, 2007. – 185 с.

6. Проценко Т. О. Правове забезпечення адміністрування податків та митних платежів: [монографія] / Проценко Т. О. – Ірпінь: НАДПСУ, 2006. – 568 с.

7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–17. – ст. 112.

8. Єфименко Т.І. Податковий кодекс України як перший крок на шляху реформування вітчизняної податкової системи / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 3–11.

9. Ярошенко Ф. О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу / Ф. О. Ярошенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 3–19.

10. Данілов О. Д. Податкова система та шляхи її реформування / О. Д. Данілов, Н. П. Фліссак. – Київ, 2001. – 216 с.

11. Митний кодекс України від 13.03.2012 // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 44–48. – Ст. 552.

Стаття надійшла до редакції 18 серпня 2014 р.

УДК 336.02 (477)

С. В. Грищук,
Національний університет ДПС України

ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасний стан функціонування податкового механізму регулювання вугільної промисловості, його ефективність та теоретично обґрунтовано необхідність запровадження нових важелів.

В статье проведен анализ современного состояния функционирования налогового механизма регулирования угольной промышленности, его эффективность и теоретически обосновано необходимость внедрения новых рычагов.

The article analyzes the present state of functioning of the tax mechanism of regulation the coal industry and its efficiency is theoretically justified the need for the introduction of new instruments.

Ключові слова: *вугільна промисловість, податковий механізм, важелі податкового регулювання.*

Реалізація курсу стабілізації й економічного розвитку в Україні вимагають нарощування потенціалу й ефективного функціонування всіх сфер і секторів економіки. Тому на сучасному етапі розвиток вугільної галузі характеризується відповідним рівнем організації гірського господарства, інтенсифікацією технологічних процесів у вибоях, зростанням енергооснащеності праці, збільшенням одиничної потужності виїмкових, прохідницьких і транспортних машин.

Адаптація вугледобувних підприємств до ринкових умов проходить за рахунок структурних перетворень самого комплексу підприємств промисловості. Це вимагає створення дієвих, а іноді не типових механізмів регулювання та залучення недержавних інвестицій у розвиток галузі, проведення приватизації підприємств.

О. І. Амоша, Л. Л. Стариченко, Д. Ю. Череватський у своїй монографії розглянули питання щодо стану, основних проблем і перспектив вугільної промисловості України [1]. Л. Н. Рассуждай у своїх дослідженнях основну увагу приділяє питанням методології формування економічної стратегії розвитку вугільної промисловості та необхідності процесів її реструктуризації [2]. І. Фокіна у своїх наукових працях аналізує можливості забезпечення ефективного функціонування вугільної промисловості за допомогою формування податково-субсидіарного регулювання [3].

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними досліджень Організації Об'єднаних Націй, вугілля забезпечує приблизно 27 % усього світового виробництва енергії. Воно є одним із основних первинних енергоносіїв, який займає у світовому балансі друге місце

© Грищук С. В., 2014

(24 %) після нафти (39 %) та домінує у видобутку електроенергії (34–40 %). За прогнозами, упродовж наступних 20–30 років споживання вугілля зростатиме із середньорічними темпами 1,4–1,6 %. Враховуючи світові тенденції до скорочення використання атомної енергетики та видобутку нафти, у перспективі світові потреби у вугіллі можуть зростати. Україна має значний потенціал у видобутку вугілля, посідає перше місце у Європі й восьме місце у світі за запасами вугілля, які оцінюються у 120 млрд т. У структурі балансових запасів представлені всі марки – від вугілля бурого до високоякісних антрацитів [4]. Переважна частка запасів вугілля зосереджена у Донецькому вугільному басейні. Враховуючи пряму залежність видобутку електроенергії в Україні від вугільної сировини (20–25 % електроенергії виробляється за рахунок вугілля), питання модернізації вугільної промисловості набувають значення для національної безпеки.

Негативні наслідки структурної перебудови вугільної промисловості України обумовили депресивний стан значної частини міст Донбасу. Попередні спроби реструктуризації вугільної галузі не привели до очікуваних результатів, таких як роздержавлення, досягнення необхідного техніко-технологічного та економічного рівня, широкого використання інноваційних технологій (та підходів) до видобутку вугілля. Через повільне та суперечливе реформування державний сектор галузі роками перебуває у стані стагнації, використовуючи при цьому багатомільярдні ресурси бюджетної державної підтримки.

Основною проблемою вугільної промисловості є гостра потреба в державних або недержавних інвестиційних ресурсах на технічне переоснащення.

Загалом інвестиційна привабливість державних шахт суттєво знижується через вкрай низький рівень їх виробничо-господарської діяльності. Так, збитки від випуску товарної вугільної продукції державними вугільними підприємствами у 2010 р. – 7,09 млрд грн і у 2011 р. – 8,89 млрд гривень. У 2013 році збитки від випуску товарної продукції державними вугільними підприємствами без урахування коштів державної підтримки становили 15,2 млрд грн, порівняно з відповідним періодом 2012 р. збільшились на 3,24 млрд гривень. Таким чином, за останні роки збитки збільшилися більше ніж на 25 % і це призводить до того, що держава вимушена за рахунок бюджетних коштів частково покривати витрати із собівартості готової товарної вугільної продукції (2013 році ця сума становила 13,3 млрд грн) [5].

Необхідність підвищення якості регулювання вугільної промисловості, зокрема й податкового, підтверджує й те, що ефективність шахт недержавної форми власності, порівняно з державними, значно вища (табл. 1). Це, насамперед, пояснюється своєчасним та достатнім обсягом інвестування, більш високим рівнем управління тощо.

Беручи до уваги значущість вугільної промисловості в енергетичному балансі країни, одним з основних механізмів реалізації поточної та перспективної її реорганізації є механізм податкового регулювання. Податковий механізм складається з визначеної кількості елементів, які можна поділити на дві групи. До першої групи елементів податкового механізму належать так звані основні елементи – суттєві характеристики податку, без яких неможливо уявити відповідний податковий механізм: платник податку, об'єкт оподаткування, ставка податку. Наступна група елементів податкового механізму (додаткові) представляє необхідні характеристики податку, які розкривають специфіку конкретного податкового механізму і його використання: пільги з оподаткування, особливості обчислення об'єкта, бюджет або фонд, куди надходять податкові платежі, терміни і періодичність перерахування податків, тощо [7, с. 90–91].

Таблиця 1

Показники державного та недержавного секторів вугільної промисловості України

Показники	Державний сектор			Недержавний сектор		
	2005	2010	2013	2005	2010	2013
Кількість діючих шахт	145	120	111	29	32	37
Розподіл шахт за обсягом річного видобутку, тис. т						
до 180	54,5	49,2	53,2	17,2	15,6	10,8
180–720	34,5	38,3	31,5	20,7	18,8	29,7
понад 720	11,0	12,5	15,3	62,1	65,6	59,5
Видобуток вугілля, млн т	46,1	38,4	38,4	31,9	36,8	43,6
Обсяг товарної вугільної продукції, млн т	32,0	24,7	25,0	22,1	21,1	25,5
Середнє добове навантаж., т:						
на шахту	885	890	960	3585	3990	3855
на очисний вибій	438	497	526	1429	1290	1374
Продуктивність праці, т/міс.	22,4	21,5	23,5	45,8	55,0	60,1
Заробітна плата, грн/міс.	1 161	3 736	4 656	1 692	5 260	6 326
Ціна/собівартість 1 т товарної вугільної продукції, грн	219/274	551/851	630/989	221/179	544/472	…
Рентабельність	0,80	0,65	0,64	1,23	1,15	…
Прибуток, збиток від випуску вугільної продукції, млн грн	-1763	-7410	-8975	928	1516	
Державна підтримка діючих вугледобувних підприємств, млн грн	2418	6284	8504	-	-	-
Державне фінансування реструктуризації галузі, млн грн	754	1059	1600	-	-	-
Заборгованість на кінець року, млн грн:						
дебіторська	1 938	2 050	1 520	…	…	…
кредиторська	8 197	11 027	13 174			
(% до річної вартості продукції)	(117)	(81)	(84)	…	…	…

За даними: Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доп.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті / Амоша О., Стариченко Л., Череватський Д.. – Донецьк, 2013. – 44 с. [6; 17].

Підприємствами вугільної промисловості із загальної величини податкових зобов'язань до бюджету в середньому сплачується лише 55 %. При цьому сума коштів, яка виділяється із бюджету на часткове покриття витрат, за собівартістю продукції дорівнює величині погашених податкових зобов'язань.

Проблема державної підтримки вуглевидобувної промисловості полягає не стільки у недостатньому фінансуванні з бюджету, скільки у нераціональному функціонуванні механізму надання державної підтримки в умовах діючої політики оподаткування. Кошти, що виділяються із бюджету для підтримки вуглевидобувних підприємств, не вирішують фінансових проблем галузі, оскільки функціонують паралельно іншій формі переміщення коштів – податковим платежам до бюджету. Ця ситуація ускладнюється також у рамках чинного законодавчого поля: кошти, надані державою для регулювання цін, підлягають включенню у валовий дохід підприємства із подальшою сплатою податку на прибуток. Разом із тим державна підтримка вугільної промисловості на покриття витрат за собівартістю вугільної продукції є компенсацією

збитків, які виникли в результаті реалізації продукції за цінами нижче за фактичну собівартість, і відповідно до чинного податкового законодавства виступає базою оподаткування ПДВ.

У такій ситуації виникає необхідність кардинально нових підходів до фінансової стабілізації у вугільній промисловості за допомогою мінімізації зустрічних фінансових потоків. Зниження податкового навантаження й установлення податкових пільг з оподаткування є необхідними для стимулювання виробництва та залучення додаткових інвестицій у галузь.

Основними елементами податкового регулювання розвитку вугільної промисловості та сприяння залученню інвестицій є:

– встановлення особливого податкового режиму вугільних підприємств, які розглядаються як об'єкти інвестицій;

– звільнення від оподаткування прибутку підприємств, отриманого від новоствореного виробництва на період його окупності, але не більше 3 років;

– виключення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, пов'язаних з основною виробничою діяльністю, із суми оподаткованого доходу вугільних підприємств, які реалізують інвестиційні проекти;

– звільнення вугільних підприємств від сплати податку на оренду, а також від оподаткування засобів, що вкладаються в інвестиційні проекти;

– одержання інвестиційного податкового кредиту: скорочення податку на прибуток до 10 % загальної вартості інвестицій для здійснення наукових досліджень і розробок; надання пільгового кредиту вугільним підприємствам, що вкладають інвестиції в модернізацію підприємства, освоєння випуску нової продукції та заходи з раціонального використання енергії;

– застосування пільгового режиму амортизаційних відрахувань (термін експлуатації устаткування встановлюється в 3 роки, а для інших фондів – до 5 років); користування прискореною амортизацією окремих видів придбаних основних засобів, які використовуються для досліджень і розробок (наприклад, до 10 % витрат виробництва на нове устаткування);

– введення податкових пільг для вугільних підприємств, які проводять НДДКР: впровадження податкових пільг щодо витрат на патенти; зменшення податку на прибуток (наприклад, до 25 %); списання витрат на НДДКР на собівартість вугільної продукції; податкові знижки на приватні інвестиції в НДДКР (до 7 %); податковий кредит на приріст витрат на НДДКР (до 25 % приросту витрат підприємства на НДДКР порівняно з минулим роком);

– застосування системи страхування кредитів (гарантування повернення до 50 % вартості позик на 15–20 років);

– надання підприємствам субсидій на проведення досліджень і розробок нових видів продукції або технологічних процесів (наприклад, до 40 % витрат на нововведення); цільові безоплатні субсидії підприємствам, які освоюють нову технологію (наприклад, для придбання і монтажу нового технологічного устаткування, впровадження удосконалень на строк до 3 років); субсидії малим підприємствам вугільної промисловості на придбання та лізинг програмного забезпечення та комп'ютерної техніки (до 25 % вартості);

– надання дотацій на підготовку та підвищення кваліфікації персоналу (наприклад, до 3 років).

На цій основі, а також із метою зниження податкового навантаження на виробників вугільної продукції, перенесення податкового тягаря на кожне конкретне родовище та вилучення найповнішою мірою рентного доходу, що формується там, запропоновано введення єдиного податку для вуглевидобувних підприємств. Оскільки механізмом привласнення ренти у вугільній галузі є податкова система, платне надрокористування в межах загального податкового законодавства не враховує рентну природу решти платежів, а податкова система не враховує особливості вугільних родовищ, що розробляються, новий

податок має замінити всі існуючі податки та збори і знизити зустрічні фінансові потоки в державному бюджеті.

Плату державі за право використання надр пропонується здійснювати із валової виручки. У цьому випадку оцінка вартості видобутого вугілля проводиться з його виручки за цінами реалізації за вирахуванням державної підтримки. Вартість вугілля, видобутого із надр, стане базою оподаткування для нового податку, яка визначається виходячи із кількості видобутого вугілля та вартості одиниці видобутого вугілля.

Вартість одиниці видобутого вугілля визначається за ціною реалізації і розраховується як відношення виручки від реалізації до кількості реалізованого вугілля.

Це є об'єктивною необхідністю для зниження податкового навантаження за допомогою введення єдиного податку на видобуток вугілля із диференціацією податкових ставок залежно від ефективності виробництва шахт.

Разом із уведенням єдиного податку на видобуток вугілля за диференційованими ставками основними параметрами непрямого субсидування у механізмі податкового регулювання вугільної промисловості є податкові пільги, їх застосування має охоплювати основні структурні елементи механізму податкового регулювання вугільної промисловості, зокрема: податкову, амортизаційну, рентну політику, політику банківського кредитування. Непряме субсидування розглянуто як податкове регулювання механізму державної підтримки вугільної промисловості.

Тому надання податкових пільг у контексті непрямого субсидування має враховувати специфічні особливості вуглевидобувного виробництва, одним з яких є характер відтворювальних процесів. Виходячи з цього розроблено пропозиції щодо формування системи податкових пільг у контексті непрямого субсидування залежно від виробничої стадії відпрацювання запасів вугілля, а також наведено їх основні економічні характеристики:

– на початковому етапі, ураховуючи економічний ризик при розробці нових горизонтів, недостатність власних та інвестиційних коштів, запропоновано нульову ставку оподаткування, державне субсидування відсотків за виданими банками кредитами;

– на етапі активної експлуатації, що характеризується максимальними обсягами видобутку, інтенсивним використанням гірничошахтного і гірничотранспортного устаткування, необхідністю ресурсів нової техніки, – амортизаційну премію, прискорену амортизацію для шахтного устаткування, списання витрат, пов'язаних із розвідуванням і оснащенням місць видобутку, які виявилися безперспективними, а також витрат на НДДКР, які не дали позитивного результату;

– на фінальному етапі, що пов'язаний зі зростанням витрат на проведення і підтримку гірничих виробок, на вентиляцію, водовідлив, транспортування, розробкою важковидобувних запасів вугілля, – знижку за вичерпання надр;

– на затухаючій стадії, що характеризується повним відпрацюванням запасів, необхідністю відкриття нових горизонтів, – нульову ставку оподаткування.

Акумуляція вивільнених від перерахування до державного бюджету коштів за допомогою застосовування системи податкових пільг має проводитися у фонді розвитку виробництва на рівні кожного окремого державного підприємства в напрямах поточного та перспективного розвитку.

Також важливим аспектом є переорієнтація в системі заохочення щодо престижності шахтарської праці. Так, на сьогодні, відповідно до п. 167.4. ст. 164 Податкового кодексу України, ставка податку становить 10 відсотків бази оподаткування щодо доходу у формі заробітної плати, визначеного згідно із пунктом 164.6 статті 164 цього Кодексу, шахтарів-працівників, які

видобувають вугілля, залізну руду, руди кольорових і рідкісних металів, марганцеві та уранові руди, працівників шахтобудівних підприємств, які зайняті на підземних роботах повний робочий день та 50 відсотків і більше робочого часу на рік [8].

На нашу думку, такий підхід не виправдовує себе в повному обсязі і не виводить професії, які зайняті у сфері добування вугілля, до рівня престижних. Більш ефективним повинне стати підвищення розміру оплати праці працівників цієї категорії з паралельним реформуванням системи нарахувань на фонд оплати праці, що, у свою чергу, не мотивувало роботодавців до переведення оплати праці шахтарів у тінь.

Таким чином, структурні елементи механізму податкового регулювання вугільної промисловості тісно взаємозв'язані і реалізуються за допомогою податкової стратегії, яка виступає складовою частиною державної податкової політики та повинна бути направлена на стимулювання підприємств вугільної промисловості, які мають стратегічну значущість для національної економіки. У запропонованому підході до формування механізму податкового регулювання вугільної промисловості диференційований підхід в оподаткуванні обумовлений показниками ефективності діяльності шахт, а пільгове регулювання – виробничою стадією відпрацювання запасів вугілля.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Формування та реалізація державної політики стосовно вугільної промисловості з урахуванням інтеграції України у світову економіку [Текст] : монографія / [О. І. Амоша та ін. ; наук. ред. О. І. Амоша]; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк: [б. в.], 2013. – 195 с.

2. Рассуждай Л. Н.НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. Экономическая стратегия развития угольной отрасли: механизм формирования и реализации [Текст]. – Донецк : [б. и.], 2003. – 115 с.

3. Фокіна І. В. Формування механізму податково-субсидіарного регулювання вугільної промисловості : дис... канд. екон. наук: 08.07.01 / І. В. Фокіна / НАН України; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 182 с.

4. World Energy Resources. 2013 Survey [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2013/09/Complete_WER_2013_Survey.pdf

5. Інформаційно-аналітичний звіт про розвиток вугільної промисловості України за січень–грудень 2013 року (за фактичними даними) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244911607&cat_id=194359

6. Амоша О. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: [наук. доп. НАН України, Ін-т економіки пром-сті] / О. Амоша, Л. Стариченко, Д. Череватський. – Донецьк, 2013. – 44 с.

7. Кучерявенко Н.П. Налоговое право: учебник / Н. П. Кучерявенко. – Харьков: Консум, 1998. – 448 с.

8. Податковий кодекс України за станом на 8 листопада 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Стаття надійшла до редакції 22 серпня 2014 р.

УДК 336.41
JEL CLASSIFICATION: H 390

О. М. Десятнюк,
доктор економічних наук,
М. О. Харкавий,
Тернопільський національний економічний університет

НОВІТНЯ ПАРАДИГМА РЕАЛІЗАЦІЇ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ СПРОЩЕННЯ МИТНИХ ПРОЦЕДУР

Включення окремих елементів митної справи у фінансово-економічний механізм державного регулювання викликано процесами лібералізації зовнішньої торгівлі та розвитком ринкових відносин в Україні, що зумовило виокремлення в окрему ланку фінансово-економічного блоку. В основному у фінансовому контексті держава опирається на важливі складові – це внутрішні податки та збори, а також мито. Без власної фінансової основи функціонування держави як самостійного утворення практично неможливо, а встановлення чітких умов переміщення товарів через митний кордон і конкретних контрольних заходів відносно них дозволяє досягнути ефективної фінансової діяльності країни. Цьому сприяє існуюча система митного контролю, яка довший час в Україні трансформувалась під впливом стратегії розвитку держави та її митної і фінансової політики.

У вітчизняній науці триває процес накопичення теоретичних і практичних матеріалів з питань формування і підвищення ефективності системи державного контролю за зовнішньоторговельними операціями. Якщо питанням валютного регулювання та контролю приділяється значна увага, оскільки від рівня розвитку форм та методів залежить стабільність національної* валюти країни, то питанням митного контролю у економічній літературі недостатньо її приділено. Це можна пояснити фрагментарним розглядом проблем теорії та практики реалізації державної митної справи і дослідженням таких її складових, як митні органи, митний контроль та митне оформлення, що носять переважно правовий, ніж економічний характер.

Запровадженню системи митного контролю, що ґрунтується на міжнародних митних стандартах, у науковій літературі приділяється значна увага. Аналіз досліджень теорії та практики реалізації митного контролю показав* що проведення контрольної діяльності фіскальних органів у сфері дотримання вимог законодавства з питань державної митної справи перебуває у центрі уваги ряду дослідників, серед яких можна виділити: А. Агапова, І. Бережнюка, О. Вакульчик, С. Войтова, І. Іванчу, Є. Сергєєва, І. Шкуратова. Проте, незважаючи на дослідження перерахованих науковців, питання реалізації заходів митного контролю і підвищення їхньої ефективності є недостатньо вивченими, що становить актуальний напрям дослідження.

Узагальнення і подальший розвиток теоретичних положень реалізації митного контролю та оцінка результативності контрольно-перевірочних заходів.

© Десятнюк О. М., Харкавий М. О., 2014

В інтересах реалізації митної політики, митний контроль забезпечує умови дотримання вимог митного і податкового законодавства при переміщенні товарів і транспортних засобів через митний кордон держави. Значення митного контролю для фінансової системи України підтверджується обсягами надходження мита та митних платежів до державного бюджету (табл. 1). Оскільки митний контроль зачіпає питання формування публічних фінансів, то він перебуває у безпосередній взаємодії з податковим контролем, який був визначений його складовою щодо переміщуваних товарів через митний кордон у першій редакції Податкового кодексу України.

Таблиця 1

Доходи Державного бюджету України та динаміка надходження митних платежі в 2010–2013 рр. *

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	20 Пр.
Доходи державного бюджету, млн грн	240 615,0	314 617,0	346 054,0	339 180,0
Доходи державного бюджету у % доВВП	22,2	24,2	24,5	23,3
Доходи державного бюджету від митних платежів, млн грн	85 911,4	114 816,8	123 648,9	119 053,5
Частка митних платежів у доходах державного бюджету, %	35,7	36,5	35,7	35,1
Доходи державного бюджету від митних платежів у % до ВВП	7,9	8,8	8,8	8,2
Видатки державного бюджету, млн грн	303 589,0	333 460,0	395 682,0	403 403,0
% забезпечення видатків державного бюджету митними платежами	2(0	34,4	31,3	29,5

**Примітка. Складено та впорядковано автором самостійно на основі: [1, 14; 2].*

Як видно з поданих у таблиці 1 даних, фіскальні органи забезпечували надходження від митних платежів протягом 2010–2013 рр. на рівні 35–36 % податкових надходжень до Державного бюджету України, При цьому рівень забезпечення видатків державного бюджету митними платежами становив за роками: у 2010 р. – 28,3 %; у 2011 р. – 34,4 %; у 2012 р. – 31,3 %; у 2013 р. – 29,5 %. Нерівномірність забезпечення спричинена рівнем видатків на виконання державою головних функцій, покладених на неї.

Митний контроль виступає засобом реалізації митної політики держави та одночасно як сукупність заходів, здійснюваних митними адміністраціями з метою забезпечення учасниками зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) вимог митного законодавства [3; 4]. Таке твердження випливає з визначення, поданого у Митному кодексі України та Модернізованому митному кодексі ЄС (2008 р.). Проте окремі автори [5 с. 22; 6; 7, с. 102] виділяють таке поняття, як Державний фінансовий контроль, що здійснюється митними органами при виконанні функцій адміністраторів доходів бюджету, одночасно наділяючи його сучасними формами організації і забезпечення. З таким твердженням важко не погодитись, оскільки на сучасному етапі розвитку контролюючих органів важливе значення приділяється фінансовому пріоритету митного контролю, як важливого інструменту забезпечення митних доходів.

Підвищення ролі митного контролю у забезпеченні фіскальних завдань і наповненні державного бюджету пов'язано з пріоритетними завданнями, покладеними на фіскальні органи (з позиції забезпечення ефективності адміністрування митних платежів), а також виходячи з основних функцій, виконання яких покладено на такі органи. Як зазначає І. Іванча, митний

контроль є невід'ємною складовою фінансового контролю, опираючись як на існуючі організаційні резерви, так і на нові, сучасні форми організації і забезпечення фінансового контролю: система управління ризиками; електронне декларування; єдина автоматизована система збору, зберігання і обробки інформації про зовнішньоекономічні операції [8, с. 144]. Фінансовому контролю за надходженням митних платежів властива відносна самостійність із притаманними лише йому особливостями.

Забезпечення надходження митних платежів до бюджету не єдиний пріоритет, який встановлено для митного контролю. Оскільки існування митних правопорушень, в тому числі існування контрабанди товарів, призводить до недобросовісної конкуренції, у якій перемагають товари іноземного виробництва, створюючи дискримінацію національним товаровиробникам, то сьогодні висувається вимога надійності митного контролю.

Загальна економічна і політична ситуація в країні несприятлива для проведення кардинальних реформ у митній сфері, але разом з тим вона не зміниться без реформ, без подолання опору тих, хто не бажає або гальмує її проведення. Проте спостерігається суттєвий вплив інших країн на систему митного контролю в Україні через запозичення прогресивних ідей, форм, методів, процедур. Вибір повинен здійснюватись на основі наукового підходу – порівняння прогресивних моделей митного контролю і визначення тієї з них, яка більшою мірою може задовольнити запити користувачів. До уваги слід брати не тільки інтереси фіскальних органів, які представляють державу, але й всі фактори, що стимулюють розвиток національної митної системи.

Сучасна модель митного контролю, яка представлена у Митному кодексі України, ґрунтується на контролі поточному і контролі наступному. Задля забезпечення контрольно-перевірочних заходів виділено форми і методи митного контролю, які є різними за характером та механізмами реалізації.

Своїм існуванням форми митного контролю завдячують окремим контрольним заходам, у межах яких здійснюються операції або їхній комплекс, що відображається у формах їхньої реалізації. У спеціалізованій економічній літературі під формою контролю розуміють засіб вираження змісту об'єкта контролю. Формами контролю є певні аспекти виявлення змісту контролю від часу здійснення контрольних дій [9, с. 34; 10, с. 11;]. Форми митного контролю є різними за характером та механізмами реалізації. Наявні механізми реалізації митного контролю визначають місце, час і порядок здійснення митних процедур при митному оформленні товарів.

Новітня парадигма реалізації митної політики держави у напрямі спрощення митних процедур щодо міжнародних товаропотоків окреслила найважливіший принцип митного контролю – принцип вибірковості. Це означає, що немає необхідності проводити контроль у повному обсязі, тобто перевірку всіх товарів. Проте способи проведення митного контролю, «ступінь жорсткості» застосовуваних заходів визначаються необхідністю забезпечення дотримання митного законодавства і обставинами кожного конкретного випадку його застосування [11, с. 32]. Цей принцип має «демократичне та альтернативне підґрунтя» і корелюється з основними положеннями Кіотської конвенції «Про спрощення і гармонізацію митних процедур», а форма митного контролю обирається на підставі результатів АСАУР, тобто шляхом перевірки електронної копії митної декларації в автоматизованому режимі. Рівень ризику визначається в контексті пріоритетів фіскальних органів: забезпечення своєчасності та повноти справляння податків і зборів; перевірка дотримання заборон і обмежень; чи інша специфічна сфера [12, с. 16]. Така система виявлення та попередження

ризиків при митному контролі та митному оформленні товарів дозволяє усувати порушення вимог митного законодавства.

Таблиця 2

Кількість оформлених митних декларацій, за якими сформовано вказівки АСАУР щодо проведення додаткових заходів у період 2011–2013 рр.*

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Імпортні митні декларації, шт.	992 885	1 124 458	П 96 031	1 206 017
Кількість митних декларацій, по яких сформовано вказівки щодо необхідності проведення митного огляду, шт.	139 694	173 877	142 766	69 242
Кількість митних декларацій, за якими сформовано вказівки щодо необхідності здійснення митних формальностей, пов'язаних з перевіркою документів, шт.	290 559	287 017	551 350	812 011
Експортні митні декларації, шт.	753 873	12 572	853 900	869 837
Кількість митних декларацій, за якими сформовано вказівки щодо необхідності проведення митного огляду, шт.	33 364	36 581	18 266	5 731
Кількість митних декларацій, за якими сформовано вказівки щодо необхідності здійснення митних формальностей, пов'язанних з перевіркою документів, шт.	58 617	17 702	1 040	5 135

**Примітка. Складено автором самостійно на основі: [13].*

Як свідчать дані, подані в таблиці 2, система управління ризиками використовується з метою отримання можливості проведення митних оглядів на етапі здійснення митних процедур, пов'язаних з митним оформленням. Найбільший відсоток проведених заходів припадає на декларації, за якими сформовано вказівки щодо необхідності здійснення митних формальностей, пов'язаних з перевіркою документів, У режимі імпорту у розрізі років їх було проведено: у 2011 р. – 287017 шт.; у 2012 р. – 551350 шт.; у 2013 р. – 812011 шт. Проведення митого огляду здійснювалось: у 2011 р. – 173877 вип. (15,5 % від загально оформлених митних декларацій); у 2012 р. – 142766 вин. (11,9 % від загально оформлених митних декларацій); у 2013 р. – 69242 вин. (5,7 % від загально оформлених митних декларацій).

Важливе значення у процесі контролю за переміщуваними товарами приділяється наповненню інформаційних ресурсів і актуалізації баз даних відносно переміщуваних товарів і транспортних засобів, а також формування позитивної і негативної історії суб'єктів ЗЕД, наявність якої суттєво впливає на формування комплексу контрольно-перевірочних заходів і застосування форм митного контролю. Потрібно зазначити, що кожна країна по-різному підходить до ідентифікації та управління ризиками, оскільки процес аналізу та керування ризиками можливий лише після того, коли вони будуть описані у зрозумілому форматі.

Принцип вибірковості дозволяє уникнути суцільності проведення заходів і використання форм митного контролю за вибором посадової особи у процесі контролю за переміщенням

товарів і транспортних засобів через митний кордон України. Проте, попри існуючий інформаційний базис відносно вчинення порушень митного законодавства, на етапі випуску товарів у вільний обіг можливі прорахунки.

Важливим у цьому контексті є здійснення контролю після випуску товарів на митну територію України у вільний обіг, що виступає перспективним напрямом забезпечення дієвості митного контролю, дотримання вимог митного законодавства та пріоритетним у справі вдосконалення митного адміністрування [14, с. 11]. Така форма контролю отримала назву митного пост-аудиту, тобто перевірка правильності та достовірності даних, зазначених у митних деклараціях, шляхом вивчення бухгалтерських документів, рахунків, системи управління бізнесом після завершення митного оформлення.

Показники результативності здійснення контрольно-перевірочних заходів щодо дотримання суб'єктами ЗЕД вимог законодавства з державної митної справи подано у таблиці 3.

Таблиця 3

Відносні показники результативності митного пост-аудиту протягом 2010–2013 рр.*

№ з/п	Показник	Період			
		2012 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1.	Коефіцієнт питомої ваги виду документальної перевірки (Квдп): планових	35,49	26,40	29,28	53,55
	Позапланових	16,82	8.80	4,92	4,51
	Невиїзних	47,69	64,80	65,80	41,94
2.	Коефіцієнт співвідношення невиїзних та виїзних перевірок, проведених уповноваженими підрозділами фіскальних органів (Кн/в)	109,69	54,32	51,99	72.24
3.	Коефіцієнт співвідношення позапланових та планових перевірок, проведених уповноваженими підрозділами фіскальних органів (Кпзп/п)	47.36	33,33	16,80	8.41
4.	Коефіцієнт співвідношення документальних перевірок, проведених уповноваженими підрозділами фіскальних органів, до загальної кількості контрольно-перевірочних заходів (Кмп/зп)	0,02	0,02	0,03	1,49

**Примітка. Розраховано автором самостійно на основі: [2].*

Найбільш використовуваним видом документальних перевірок виступають документальні невиїзні перевірки (табл. 3). Коефіцієнт питомої ваги такого виду перевірок у загальній кількості здійснюваних контрольно-перевірочних заходів з кожним роком збільшується, якщо у 2010 р. цей показник становив 47,69 %, то у 2012 р. він досягнув 65,80 %. Поряд зі збільшенням невиїзних документальних перевірок зменшується питома вага позапланових з 16,82 % у 2010 р. до 4,92 % у 2012 році. Упродовж 2013 р. коефіцієнт співвідношення невиїзних та виїзних перевірок становив 72,24. При цьому спостерігається збільшення питомої ваги планових контрольно-перевірочних заходів з 29,28 У 2012 р. до 53,55 % у 2013 році. Крім того, коефіцієнт співвідношення документальних перевірок дотримання вимог законодавства і питань

державної митної справи до загальної кількості контрольно-перевірочних заходів збільшився у 2013 р. до рівня 1,49.

Така тенденція свідчить про зниження рівня проведення доперевірочних заходів, що зумовлено відсутністю конкретної методики збору, накопичення та аналізу додаткової інформації, яка може бути використана у процесі контрольно-перевірочних заходів.

Однак тенденцію щодо зростання кількості невиїзних документальних перевірок окремі автори [15, с. 149] розуміють як налагодження взаєморозуміння «митниця – суб'єкти ЗЕД» та створення сприятливих умов для ведення бізнесу у сфері зовнішньоекономічної діяльності [16, с. 92]. Взаємодовіра між суб'єктами ЗЕД і фіскальними органами виступає важливим чинником підвищення ефективності не тільки митного контролю, але й зовнішньоекономічної та митної діяльності країни.

Узагальнюючи наведені дані, можна чітко стверджувати, що ефективність і результативність митного постаудиту прямо залежить від сформованої доказової бази на етапі підготовки і проведення документальних перевірок. Фіскальні органи повинні посилювати ефективність доперевірочних заходів у напрямі збору та аналізу інформації, яка свідчить про факти порушення норм митного та податкового законодавства України.

Необхідність перегляду традиційних підходів до здійснення митного контролю визначила потребу запровадження єдиних міжнародних стандартів спрощення і гармонізації митних процедур, де попередження і мінімізація ризиків є головним пріоритетом. Досягнення такої мети можливе за умови систематичного аналізу ризиків визначення причин і умов їх вчинення, а також розробки заходів щодо їхньої мінімізації. У цьому напрямі митний постаудит виступає як захід мінімізації ризиків основним елементом зворотного зв'язку, що тестує ефективність функціонування всієї системи.

Забезпечення прозорості і передбачуваності митних процедур реалізується за допомогою таких головних напрямів, як: 1) максимальне використання сучасних інформаційних митних технологій; 2) система управління ризиками при визначенні форм, обсягів і процедур митного контролю; 3) використання процедур на основі методів аудиту. Тобто підґрунтям сучасних процедур митного контролю є аналіз та управління ризиками і аудит, а використання інформаційних митних технологій – тим базисом, який дозволяє зменшити втрати і пришвидшити виконання митних формальностей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Макроекономічний огляд (березень 2014 року). – К.: Національний банку України, 2014. – 38 с.

2. Державна фіскальна України [Про оприлюднення інформаційного запиту] [Електронний ресурс]; відповідь від 02.12.2014 за № 3686/Х/99-99-22-06-02-14 на запит від фізичної особи / М. О. Харкавого: ДФС України Електрон. текстові дані (1 файл). – К., 2014. – Системні вимоги: Tagged Image File Format. – Мова: укр. – Відповідь на запит дано електронною поштою.

3. Митний кодекс України: набрав чинності згідно з Законом України від 13.03,2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.

4. Regulation № 450/2008 of the European Parliament and of the Council of 23 April 2008 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:145:0001:0064:EN:PDF.

5. Агапова А. В. Таможенньш аудит: госуарственньгй контроль или предпринимательская деятельность? / А. В. Агапова // Ученьте записки СПб

филиала РТА. – 2011. – № 2. – С. 17–23.

6. Сергеев Е. В. Таможенная ревизия как форма последующего таможенного контроля [Електронний ресурс] / Е. В. Сергеев. – Режим доступу: http://www.jourclub.ru/32/1707/.

7. Шкуратова І. Л. Методичні підходи до проведення фінансового контролю на засадах митного постаудиту / І. І. Шкуратова // Наукові праці. Державне управління. – 2012. – Вип. 174, Том 186. – С. 101–106.

8. Иванча И.И, Роль таможенной службы в развитии государственного финансового контроля поступлення таможенньїх платежем / И.И. Иванча // Вестник томського государственного университета, – 2009. – № 319. – С. 143–144.

9. Актуальні питання обліку, аналізу й аудиту: теорія та практика: [колективна монографія у 2 т. / за ред. П. Й. Атамас]. – Дніпропетровськ: ФОП Дробязко С. І., 2014. – Т. 1. – 216 с.

10. Голуб Ю. О. Методи державного аудиту (теоретичні аспекти питання) / (Ю. О. Голуб / / Економіка розвитку. – 2010. – № 4 (56). – С. 11–13.

11. Погодина Н. А. Основные принципи проведення таможенного контроля / Н. А. Погодина // Вопросы зкономики й права. – 2009. – № 8. – С. 32.

12. Матієга В. Створення ефективної системи аналізу і управління ризиками – актуальне питання сьогодення / Віталія Матієга // Митниця. – 2006. – № 5. – С. 14–17.

13. Міністерство доходів і зборів України [Щодо надання інформації] [Електронний ресурс]: відповідь від 15.04.2014 р. за № 2357/К/99-99-24-04-14 на запит від фізичної особи / Г. Є. Купінець: Міндоході і зборів України Електрон. текстові дані (І файл). – К.: 2014. – Системні вимоги; Tagged Image File Format. – Мова: укр. – Відповідь на запит дано електронного поштою.

14. Пашко П. В. Аудиторський контроль в митній справі / П.В. Пашко, Д.В. Пашко // Митна безпека. – 2013. – № 1. – С. 4–11.

15. Формування системи митного аудиту в Україні: монографія; за заг. ред. О. М. Вакульчик. – Хмельницький: ПП Мельник А. А., 2014. – 208 с.

І6. Рудакова Е. Н. Система показателей зффективности таможенного дела: особенности формирования й совершенствования [Элетронный ресурс] / Е. Н. Рудакова // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2014. – № 1. – С. 90–94. – Режим доступу: http://www.vestnik-mgou.ru/Articles/Doc/7131.

Стаття надійшла до редакції 30 травня 2014 р.

УДК 336

К. О. Копчинська,
Національний університет ДПС України

ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ В ОПОДАТКУВАННІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено основні тенденції розвитку системи оподаткування прибутку підприємств у країнах ЄС. Показано, що еволюція системи відбулася досить суттєво. На сучасному етапі розвиток системи оподаткування здійснюється в напрямку гармонізації підходів щодо визначення бази податку на прибуток корпорацій, у той час як розміри ставок податку залишаються у сфері суверенної компетенції кожної окремої країни.

The paper examines the main trends of development of enterprise income tax in the EU. It is shown that the evolution of the system took quite substantial. At the present stage of development of the tax system is toward harmonization of approaches to determining the tax base for corporate profits, while the rates of tax are in the area of sovereign jurisdiction of each country.

Ключові слова : *тенденції, податок на прибуток, база оподаткування, ставки податку, податкова система, ЄС, податкова політика.*

У сучасних умовах стрімкими темпами набирає швидкості процес глобалізації. Це стосується багатьох сфер життєдіяльності людини, суспільства, країни, у тому числі економіки. Найбільшим наочним проявом глобалізації у сфері економіки є поступове нарощування ступеня інтеграції національних економік різних країн. Показовим тут є приклад країн ЄС, які протягом останніх п'ятидесяти років пройшли тривалий і досить успішний шлях від політичної декларації про об'єднання до валютного союзу. На сучасному етапі відбувається процес ще більшої економічної координації різних напрямів економічної і соціальної політики країн, що входять до складу ЄС. Дослідження досвіду країн ЄС є важливим з огляду на ті фундаментальні зміни, що відбулися в нашій країні протягом останнього часу. У 2014 році було підписано угоди про асоціацію з ЄС, що накладає відбиток фактично на всі сфери життєдіяльності суспільства, економіки і держави. Податкова система є важливою складовою системи взаємовідносин країн економічного союзу, де відбувається така координація. З огляду на це обрана тема дослідження, метою якого є аналіз та визначення основних тенденцій у сфері оподаткування прибутку підприємств, є, на нашу думку, надзвичайно актуальною.

Слід зазначити, що об'єкт нашого дослідження обмежено лише корпоративним прибутковим податком (corporate income tax – далі CIT) не випадково. Це зумовлено, в першу чергу, тим, що цей податок у всіх країнах ЄС є основним джерелом формування доходів державних бюджетів. Відповідно, його належному функціонуванню в системі державних фінансів приділяється значна увага. Разом з тим цей податок є основним чинником, що впливає на мобільність такого важливого та надзвичайно мобільного в сучасному глобалізованому світі фактора виробництва, як капітал.

© *Копчинська К. О., 2014*

У сфері прямих податків фактично з самого початку утворення ЄС була закладена концепція їх гармонізації. У доповідь 1962 року комітету Ф. Ньюмарка надалися рекомендації щодо невідкладної гармонізації податків на доходи компаній і податків, що мають безпосередній вплив на рух капіталів. Зокрема, пропонувалося усунути будь-які бар'єри для руху капіталу та створити умови для справедливої конкуренції за інвестиції [1, с. 311]. Така концепція гармонізації прямих податків є абсолютно природною для ЄС, оскільки відповідає закладеній в основу устрою ЄС філософії вільного руху капіталів, товарів і робочої сили. Уже 50 років тому капітал ставав усе більш мобільним фактором виробництва, а тому поширеною була думка про скасування будь-яких перешкод для його вільного руху, зокрема й податкових. Це вважалося кроком, що відповідає принципу економічної ефективності, сприятиме більшій зайнятості, стійким темпам економічного зростання, підвищенню економічної потужності країн ЄС. Як з'ясувалося, це абсолютна правильна позиція і напрям гармонізації в рамках процесу інтеграції національних економік різних країн сприяє досягненню бажаних цілей соціально-економічного розвитку. Цей факт, зокрема, відзначається вітчизняними вченими, які стверджують про те, що гармонізація у сфері оподаткування на території ЄС спрямована на усунення податкових перешкод процесу руху товарів та факторів виробництва, створення і стимулювання транснаціональних європейських компаній, спроможних відповідати вимогам зростаючого рівня міжнародної конкуренції [2, с. 563, 564].

Тому керівництво країн ЄС весь час було стурбоване тим, що функціонування як внутрішнього ринку, так і міжнародні конкурентні позиції національних економік повинні знаходитися у сприятливому податковому середовищі. Особливий внесок у цій сфері був зроблений комітетом під керівництвом О. Рудінга протягом 1990–1992 рр. Основний практичний результат звіту цього комітету полягав у рекомендаціях усунути подвійне оподаткування і також сприяти подальшій гармонізації (ставки, база) у сфері СІТ [6].

Наступним кроком на шляху розвитку податкової політики був програмний документ, прийнятий на з'їзді країн-членів ЄС 23 травня 2001 року «Податкова політика в Європейському Союзі – Пріоритети на роки вперед». У ньому, зокрема, зазначалося, що на рівні ЄС головне завдання податкової політики забезпечити субсидіарну роль податків та соціальних зборів. Тому мета податкової політики ЄС полягає не в стандартизації національних податкових систем, а у приведенні їх до такого стану, коли вони є сумісними та такими, що відповідають цілям угоди про створення ЄС. Щодо оподаткування прибутку підприємств, то було підтверджено обраний шлях на зниження ставок податку на прибуток підприємств, але з одночасним скороченням податкових пільг [10].

Взагалі слід зазначити, що оподаткування прибутку підприємств є надзвичайно важливим з точки зору економічного зростання з декількох причин. Основна полягає у тому, що мобільність капіталу як фактора виробництва постійно зростає. Це відбувається не лише в межах окремих країн чи регіонів, а в цілому в глобальному економічному середовищі. Конкуренція за ресурси, прагнення на економії собівартості продукції є настільки потужними чинниками в системі прийняття підприємницьких, інвестиційних рішень, що місце розташування капіталу і виробництв може змінюватися надзвичайно швидко. Організаційна модель функціонування більшості потужних транснаціональних корпорацій передбачає, щонайменше, у своєму складі географічну структуру трьох країн світу. Перша – це країна походження капіталу, друга – країна чи країни розміщення виробничих потужностей, третя – країна чи країни, у якій відбувається споживання товарів, послуг тощо [8, с. 429, 433]. В умовах

високої економічної інтеграції, яку уособлює в собі ЄС, принцип економічної ефективності розташування факторів виробництва, ресурсів актуалізується на ще більш високому рівні. Адже функціонування внутрішнього ринку багатьох різних країн у межах одного економічного союзу для того, щоб бути ефективним, має бути надзвичайно синхронізованим в усіх аспектах, у тому числі й податковому.

Таблиця 1

Динаміка надходжень СІТ у країнах ЄС, % ВВП 1970–2012 рр.

	1970	1980	1990	2000	2007	2008	2009	2010	2012
Австрія	–	1,4	1,3	2,0	2,3	2,4	1,6	1,9	2,2
Бельгія	2,4	2,2	2,4	3,5	3,4	3,3	2,4	2,6	3,0
Велика Британія	3,7	2,9	3,4	3,4	3,2	3,4	2,6	2,9	2,7
Голландія	2,5	3,0	3,0	3,7	3,0	3,0	1,9	2,0	1,9
Греція	–	0,5	1,4	4,0	2,4	2,4	2,4	2,4	1,1
Данія	1,1	1,5	2,6	3,5	3,7	3,2	2,3	2,7	3,0
Естонія	–	–	–	0,9	1,6	1,6	1,8	1,3	1,4
Іспанія	–	1,1	2,8	3,0	4,5	2,7	2,1	1,7	2,0
Ірландія	1,3	1,5	1,6	3,5	3,2	2,7	2,3	2,4	2,3
Італія	3,0	2,4	3,7	2,8	3,7	3,6	3,0	2,7	2,8
Люксембург	3,0	5,5	5,4	6,6	5,5	5,3	5,7	5,9	5,2
Німеччина	1,7	1,8	1,8	1,8	2,2	1,9	1,4	1,5	1,8
Польща	–	–	–	2,4	2,7	2,7	2,3	2,0	2,1
Португалія	–	0,9	2,5	3,8	3,5	3,5	2,7	2,7	2,7
Словаччина	–	–	–	2,6	2,9	3,1	2,5	2,5	2,4
Словенія	–	–	–	1,1	3,2	2,5	1,8	1,8	1,2
Угорщина	–	–	–	2,2	2,8	2,6	2,2	1,2	1,3
Франція	2,2	2,1	2,4	3,0	2,9	2,8	1,4	2,1	2,5
Фінляндія	–	1,2	2,0	5,7	3,7	3,3	1,9	2,4	2,1
Чехія	–	–	–	3,2	4,5	4,1	3,4	3,2	3,3
Швеція	–	1,2	1,5	3,7	3,5	2,8	2,8	3,3	2,6
Середнє				3,2	3,3	3,0	2,4	2,4	2,4

Джерело : складено автором за даними [7].

Крім того, уже не тільки на теоретичному рівні, а також за допомогою емпіричних досліджень доведено, що у сприятливій економічному зростанні податковій системі основна частка податкового навантаження має формуватися за рахунок оподаткування немобільних факторів виробництва і споживання, а не за рахунок оподаткування капіталу чи праці [3, 9].

Характеризуючи систему оподаткування прибутку підприємств у країнах ЄС, слід звернути увагу на фіскальні показники СІТ. Така статистична інформація щодо динаміки надходжень від сплати СІТ в окремих країнах ЄС за період з 1970 по 2012 рр. представлена в таблиці 1.

З наведеної таблиці можна побачити, що фіскальний потенціал СІТ є досить суттєвим. За даною вибіркою країн середнє значення показника податкових надходжень від сплати СІТ за період з 2000 по 2012 рр. становило майже 3 % ВВП країни. Найбільше значення цього показника протягом зазначеного періоду часу спостерігається в Люксембурзі (середнє 5,7 %), а найменше – в Греції (2,3 %) та Естонії (1,4 %) і, як не дивно, в Німеччині (1,8 %).

Подібна диференціація показників характеризується тим, що існує суттєва відмінність у структурі економічних систем різних країн. Зокрема, економіка Люксембургу характеризується тим, що в ній домінує фінансовий і банківський сектор, який обслуговує приватних осіб, а також великі міжнародні корпорації, що сплачують податок до бюджету даної країни. На відміну від цього, економіка Греції та Естонії потребує задля свого розвитку притоку капіталу, тому в цих країнах створений досить ліберальний режим щодо оподаткування даного фактора виробництва. І, як бачимо, навіть у такій промислово розвинений країні, як Німеччина боротьба за капітал виступає суттєвим чинником при формуванні системи оподаткування прибутку підприємств.

Аналізуючи дані таблиці 1, слід звернути увагу на те, що майже в усіх країнах ЄС відбулося суттєве падіння показника надходжень від сплати СІТ у зв'язку з глобальною фінансово-економічною кризою 2008 року. Так, у Франції надходження СІТ у 2009 р., порівняно з 2008 р., впали вдвічі. Суттєвим таке падіння було в Голландії, Данії, Словаччині, Словенії та Фінляндії. Це, з одного боку, зумовлено тим, що зменшення податкового навантаження на прибуток підприємств було частиною антикризових заходів у процесі подолання кризи. З іншого – тут також простежується загальний тренд зменшення податкового навантаження в ході боротьби за мобільний капітал. Іншими словами країни намагаються створити якомога більш сприятливі умови для інвестицій, залучення капіталу на свої внутрішні ринки.

Підтвердженням цієї тези є загальноєвропейська тенденція зменшення нормативних ставок СІТ. З 1995 до сьогодні спостерігається тенденція поступового зменшення ставок СІТ. Якщо в середньому за країнами ЄС у 2014 році середня нормативна ставка податку становила 22,9 %, то у 1995 р. – 35 %. В останні роки темпи падіння ставок дещо уповільнилися. У 2014 році найбільше зменшення нормативної ставки СІТ відбулося у Фінляндії – з 24,5 % до 20 %.

Поряд з тим експерти відзначають, що хоча така тенденція є загальною для всіх країн ЄС, але в середині ЄС варіювання нормативних ставок СІТ є, зрозуміло, досить суттєвим. Діапазон ставок коливається в межах від 10 % в Болгарії до 30 % і більше в таких країнах, як Бельгія, Німеччина, Іспанія, Франція, Італія тощо [11, с. 31].

Окремим елементом механізму оподаткування прибутку підприємств є правила і стандарти визначення бази оподаткування даного податку. У зв'язку з цим слід зазначити, що у країнах ЄС щодо цього, як і у випадку зі ставками СІТ, також спостерігається загальна тенденція щодо розширення бази цього податку головним чином шляхом усунення неефективних податкових пільг. У середньому величина бази податку на прибуток підприємств у країнах ЄС зросла з 20 % ВВП у 1995 р. до 35 % у 2012 р. [11, с. 38].

Взагалі слід зазначити, що при оподаткуванні прибутку підприємств особливо вагоме значення має навіть не величина ставки податку, а те, яким чином і згідно з якими правилами визначається об'єкт та база оподаткування. Відповідно, нормативні ставки СІТ, без суттєвої втрати фіскальної значущості податку, можуть зменшуватися, якщо застосовується широка база оподаткування. Такого підходу bona fide «низькі ставки – широка база» намагаються дотримуватись фактично всі країни ЄС. Із цією метою, а також враховуючи те, що велика

кількість підприємств здійснюють свою діяльність у різних країнах ЄС, протягом останніх більше ніж десяти років відбувається так званий проект Спільна консолідована база оподаткування прибутку підприємств (Common Consolidated Corporate Tax Base, далі ССCTB) [4]. Мета цього проекту – надати корпораціям інструмент визначення бази оподаткування CIT на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку за єдиними правилами і процедурами для підприємств усіх країн ЄС. При цьому слід зазначити, що хоча мета проекту полягає фактично у гармонізації правил і процедур визначення бази оподаткування CIT, але питання ставок цього податку залишається у сфері суверенної компетенції податкової політики кожної окремої країни ЄС. Слід зазначити, що, як і будь-який інший спільний проект ЄС, робота над ССCTB відбувається шляхом консультацій і врахування інтересів усіх країн союзу, тобто є гарний приклад того, яким чином консолідована позиція у сфері податкової політики досягається шляхом виявлення і врахування інтересів усіх зацікавлених сторін. Станом на сьогодні основним результатом роботи цього проекту є аналітичні матеріали і пропозиції до директиви ЄС щодо визначення бази оподаткування CIT. Згідно з проведеними дослідженнями передбачається суттєва економія ресурсів у результаті запровадження проекту ССCTB. Зокрема, корпорації можуть зекономити до €2 млрд, якщо даний проект буде запроваджено на видатках адміністрування CIT. Ще €1 млрд становлять потенційні вигоди для підприємств, що матимуть можливість розширити свою діяльність за рахунок виходу на ринки нових країн [5].

Таким чином, проект ССCTB є надзвичайно важливим кроком вперед на шляху вдосконалення системи оподаткування прибутку підприємств у країнах ЄС. Але слід зазначити, що у країнах ЄС, як і в усьому світі, досить гостро стоїть проблема трансфертного ціноутворення. Одним із досить поширених способів мінімізації податкових зобов'язань CIT є метод маніпулювання цінами при здійсненні фінансово-господарських операцій з пов'язаними контрагентами. Внаслідок його застосування платник податку може формувати центри отримання прибутку в низькоподаткових юрисдикціях, що, відповідно, призводить до мінімізації податкових зобов'язань або взагалі ухилення від сплати податків. З огляду на це цій проблематиці приділяється значна увага з боку фіскальних органів країн ЄС. Основний напрям контролю за трансфертним ціноутворенням полягає в автоматизації процесу перевірок та постійному обміні інформацією між фіскальними органами різних країн щодо сумнівних платників та операцій.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки.

Оподаткування прибутку є важливим чинником створення сприятливих умов для розвитку як внутрішнього ринку країн ЄС, так і підтримання національних економік у конкурентному стані у глобальному середовищі.

Розвитку системи оподаткування прибутку підприємств у ЄС сприяє ретельна робота широкого кола експертів та науковців, які у процесі прийняття тих чи інших рішень здійснюють ґрунтовний аналіз проблемної ситуації, визначають переваги і ризики таких рішень. У цьому контексті Україна має наслідувати приклад країн ЄС.

Сам CIT залишається важливим фіскальним інструментом у системі державних фінансів кожної країни ЄС, оскільки податкові надходження від сплати даного податку в середньому становлять майже 3 % ВВП країни. Після глобальної фінансово-економічної кризи 2008 р. показники фіскальної значущості CIT дещо зменшилися. Це було зумовлено тим, що

зменшення податкового навантаження на прибуток підприємств було частиною антикризових заходів.

Попри суттєві відмінності у структурах економік різних країн ЄС у національних податкових системах масштаби взаємодії та взаємоузгодження у сфері оподаткування прибутку корпорацій відбуваються здебільшого через створення консолідованого підходу до визначення бази CIT. Водночас розміри ставок податку залишаються у сфері компетенції податкової політики кожної окремої країни. Незважаючи на досить значну диференціацію нормативних ставок CIT, у ЄС протягом тривалого періоду, зокрема, з 1995 року і сьогодні чітко простежується тенденція щодо зменшення їх величини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Курдяев А. Е. Гармонизация прямых налогов в Европейском Союзе : история и правовые принципы / А. Е. Курдяев // Налоги и финансовое право. – 2012. № 8. – С. 310 – 315.

2. Податкова політика України : стан, проблеми та перспективи : монографія / [П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій та ін.] ; за ред. З. С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.

3. Acosta-Ormaechea S. Tax Composition and Growth : A Broad Cross – Country Perspective / S. Acosta-Ormaechea, J. Yoo // IMF Working Paper. – October, 2012. WP/12/257. – 35 p.

4. Common Taxe Base [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/index_en.htm

5. European Corporate tax base: making it easier and cheaper to do business in the EU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-11-185_en.htm?locale=en

6. European Commission, Communication to the Council and to Parliament subsequent to the conclusions of the Ruding Committee indicating guidelines on company taxation linked to the further development of the internal market [Sec(92)1118], Brussels 1992.

7. Revenue Statistics 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/revenue-statistics-2014_rev_stats-2014-en-fr

8. Tax by Design: The Mirrlees Review. – Oxford University Press Inc., New York, 2011. – 1025 p.

9. Taxation Paper No 29 (2011): Quality of Taxation and the Crisis: Tax shifts from a growth perspective. Written by Doris Prammer.

10. Tax policy in the European Union - Priorities for the years ahead [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/tax_policy/index_en.htm

11. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/report.pdf

Стаття надійшла до редакції 4 серпня 2014 р.

УДК 336.22.072.2:352.075](477)(045)

В. В. Романенко,
Національний університет ДПС України

СПІВПРАЦЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ З МІСЦЕВИМИ ТА ДЕРЖАВНИМИ ОРГАНАМИ ВЛАДИ З МЕТОЮ ЗНИЖЕННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ

Темою статті є актуальна проблема взаємодії податкових органів з іншими органами державної влади та місцевого самоврядування. Проаналізовано нормативно-правову базу діяльності ряду центральних органів виконавчої влади, Верховної Ради та Державної судової адміністрації України у контексті зниження податкових ризиків як платників, так і держави. Запропоновано механізми інформаційної взаємодії, за допомогою яких податкові ризики мають суттєво знизитись.

Темой статьи является актуальная проблема взаимодействия налоговых органов с другими органами государственной власти и местного самоуправления. Проанализирована нормативно-правовая база деятельности ряда центральных органов исполнительной власти, Верховной Рады и Государственной судебной администрации Украины в контексте снижения налоговых рисков как плательщиков, так и государства. Предложены механизмы информационного взаимодействия, с помощью которых налоговые риски должны существенно снизиться.

The topic of the article is the issue of cooperation of tax authorities with other state and local authorities. The legal framework of a number of central authorities, the Parliament and the State Judicial Administration of Ukraine in the context of state and payers' tax risk reduction are Analyzed. The mechanisms of information interaction by which tax risks are to significantly decrease are proposed.

Ключові слова: *інформація, міжвідомча взаємодія, оподаткування, ризик-менеджмент, управління податковими ризиками.*

Актуальність розробки наукових засад взаємодії податкових органів з органами державної влади та місцевого самоврядування в Україні зумовлюється значно ширшими можливостями мінімізації податкових ризиків як платників, так і держави та підвищення рівня виконання податкового законодавства за наявності інформаційного обміну та співпраці Державної фіскальної служби України (далі – ДФС України) із представниками як законодавчої, так і виконавчої й судової гілок влади. Враховуючи мету набуття членства України у Європейському Союзі, закріплену статтею 11 Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [5], доцільним є вивчення і застосування європейського досвіду інформаційної взаємодії

© *Романенко В. В., 2014*

податкових служб із органами влади, а також комерційними та громадськими організаціями. Темою даної статті є формулювання цілей і завдань, а також дослідження можливостей та нормативно-правових передумов взаємодії ДФС України з іншими органами влади.

В Україні проблематикою визначення податкових ризиків та їх класифікації займається ряд учених, серед яких В. Вітлінський, О. Редич, О. Тимченко, Т. Тучак. Проблематиці міжвідомчої взаємодії присвячені наукові праці Г. Бондара, В. Попової, В. Чернєя. Основними науковими методами, що були застосовані при написанні даної праці, є аналіз, спостереження, порівняння та узагальнення.

Одним із ключових негативних факторів безпеки є ризик. Згідно зі словником термінів у Керівництві для податкових адміністрацій з ризик-менеджменту щодо дотримання законодавства (Compliance Risk Management Guide for Tax Administrations, далі – CRMG), виданому 2010 року Європейським Союзом, ризик – це загроза або ймовірність того, що дія чи подія негативно вплине на здатність організації досягати її цілей [13, p. 110]. Щодо оподаткування, ризик може бути визначений як загроза або імовірність того, що якісь фактори вплинуть на здатність податкової служби своєчасно у повному обсязі збирати податки. Дослідник питань ризик-орієнтованого адміністрування податків О. Редич приводить таке визначення: податковий ризик – це економічна категорія, яка відображає характерні особливості податкових відносин, об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, притаманних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що супроводжуються можливими загрозами та невикористаними можливостями як для держави, так і для платника податків [9, с. 136 – 137]. Нами було сформульоване наступне визначення податкового ризику держави: невизначеність кінцевого результату діяльності податкових та митних органів щодо забезпечення надходжень коштів до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів унаслідок можливого впливу (дії) як на платників податків і зборів, так і на співробітників фіскальних органів ряду об'єктивних та/або суб'єктивних факторів, серед яких – неефективне адміністрування податків та порушення податкового законодавства [11, с. 115].

Згідно з CRMG [13] ризик-менеджмент із дотримання законодавства в оподаткуванні – це процес підвищення ефективності адміністрування податків у середовищі, повному ризиків. Цей процес поділяється на п'ять основних етапів роботи з ризиками:

1. Виявлення (identification). Етап ідентифікації можливих перепон для досягнення цілей податкової служби. У підсумку цього етапу податкова служба має перелік потенційних ризиків, який показує групи платників або сектори, для яких мають місце очікувані ризики.

2. Аналіз (analysis). Стадія, на якій виявлені ризики зважуються і групуються у відповідному порядку. Унаслідок аналізу з'ясовується інформація про ймовірність та можливі наслідки ризику, про тенденцію зміни ризику, – чи стає він більш чи менш серйозним, а також про можливі варіанти та вартість подолання ризику.

3. Розподіл ризиків за пріоритетом (prioritization). Результатом цього етапу є матриця, у якій ризики розподілені за важливістю та імовірністю виникнення негативних наслідків.

4. Опрацювання (treatment), що відбувається за одним із трьох основних напрямів: передача ризику організації, яка має більше можливостей для того, щоби впоратися з виявленим ризиком; зниження ризику шляхом зниження можливостей порушення законодавства, усування передумов для ненавмисних помилок або зменшення можливостей навмисних порушень; покриття ризиків.

5. Оцінка отриманих результатів (evaluation). Етап оцінювання виходу діяльності – прямих підсумків діяльності (кількість проведених перевірок, донараховані суми податків) та її результату – змін, які належать до цілей податкової служби (підвищення загального рівня дотримання податкового законодавства) [13].

У попередніх публікаціях [4, с. 256] автором було розглянуто засіб податкового ризик-менеджменту, що використовується в Ірландії – державі, податкова система якої посідає шосте місце в розділі Paying Taxes рейтингу Doing Business [12]. Цим засобом є система оцінки, аналізу та профілювання ризиків «REAP». Рівень дотримання законодавства при використанні «REAP» підвищується шляхом більш ефективної контрольно-перевірочної діяльності, коли ресурси і зусилля концентруються на випадках з вищим рівнем ризику, а контакти з сумлінними платниками податків мінімізуються. Ця система аналізує надходження з основних податків, отримані дані з внутрішніх систем, а також усю наявну, пов'язану з платником податків інформацію з зовнішніх джерел. Це цілісна система ризик-аналізу, на виході якої є відсортована за ризиками база даних суб'єктів підприємницької діяльності. У результаті роботи системи «REAP» збільшуються надходження і зменшується кількість випадків невиконання податкових зобов'язань. У зв'язку з зазначеним доцільно впровадити аналог системи «REAP» в Україні. Початком такого впровадження може бути посилення опрацювання Державною фіскальною службою України зовнішніх джерел, до яких належать дані інших органів державної влади та місцевих рад.

Важливою у контексті зниження ризиків порушення податкового законодавства платниками є співпраця ДФС України з тими органами влади, на які покладено повноваження з реєстрації об'єктів власності: автомобілів, а також земельних ділянок та інших об'єктів нерухомості. До цих органів слід віднести Державну автомобільну інспекцію Міністерства внутрішніх справ та Державну реєстраційну службу України.

Згідно з підпунктом 19 пункту 4 Положення про Державну автомобільну інспекцію Міністерства внутрішніх справ (далі – Державтоінспекцію) України [1] (далі – Положення про Державтоінспекцію) на цей орган покладені повноваження з проведення державної реєстрації (перереєстрації) та обліку призначених для експлуатації на вулично-дорожній мережі загального користування транспортних засобів усіх типів. Згідно з підпунктом 37 пункту 4 Положення про Державтоінспекцію веде автоматизований облік, накопичення, оброблення та використання даних про транспортні засоби, що підлягають державній реєстрації органами Державтоінспекції, зокрема відповідних даних про митне оформлення та нотаріальне посвідчення угод щодо них. Співпраця Державтоінспекції з державними органами та органами місцевого самоврядування передбачена пунктом 7 Положення про Державтоінспекцію. Взаємодія Державної реєстраційної служби України (далі – Укрдержреєстру) з вітчизняними та іноземними підприємствами, установами і організаціями передбачена підпунктом 27 пункту 4 Положення про Державну реєстраційну службу України (далі – Положення про Укрдержреєстр). Підпунктом 9 пункту 4 Положення про Укрдержреєстр передбачена функція державної реєстрації речових прав на нерухоме майно [2]. Облік, відповідно до закону, об'єктів нерухомого майна незалежно від форм власності належить також до делегованих повноважень місцевих рад згідно з підпунктом 10 пункту б статті 30 Закону України «Про місцеве самоврядування» [7].

У попередній публікації [10, с. 256] автором був приведений приклад успішного використання Агентством з доходів Італії системи «APPLE» – комплексу комп'ютерних

програм, який виявляє можливих порушників податкового законодавства серед усіх платників податків – фізичних осіб (резидентів або нерезидентів) старших 18 років, які мають податковий код. Це виявлення відбувається шляхом зіставлення внутрішньої (дані податкової звітності) та зовнішньої (дані про наявність у власності звичайних та розкішних автомобілів, літаків та іншого дорогого майна, перекази сум, які перевищують установлене значення) інформації і виявлення розбіжностей. Система «APPLE», згідно з CRMG [13], сприяла значним позитивним зрушенням у контрольно-перевірочній роботі Агентства з доходів. Нами стверджувалася доцільність упровадження аналогу системи «APPLE» в роботу податкових органів України. У контексті міжвідомчої взаємодії ДФС України з Державтоінспекцією та Укрдержреєстром доцільним є створення автоматизованої бази даних, яка діє у структурі ДФС України, а також виявляє й автоматично повідомляє державні податкові інспекції районного рівня про факти придбання підприємцями та їхніми родичами розкішних автомобілів та об'єктів нерухомості. Робота цієї системи допоможе виявити в Україні підприємців, які, декларуючи незначні або нульові фінансові обороти, витрачають незіставні з ними суми коштів на предмети розкоші.

Виходячи з зазначеного вище, співпраця і Державтоінспекції, і Укрдержреєстру з державними органами, до яких належить ДФС України, передбачена їх положеннями [1, 2]. Взаємодія у межах виконавчої гілки влади передбачена також у підпункті 2 пункту 3 Положення про Державну фіскальну службу України [4] (далі – Положення про ДФС). У цьому підпункті зазначено, що ДФС України здійснює внесення на розгляд Міністра фінансів пропозицій щодо забезпечення формування: державної податкової політики; державної політики у сфері державної митної справи; державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, здійснення контролю за надходженням до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів, митних та інших платежів; державної політики у сфері контролю за виробництвом та обігом спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів; державної політики з адміністрування єдиного внеску, а також боротьби з правопорушеннями під час застосування законодавства з питань сплати єдиного внеску; державної політики у сфері контролю за своєчасністю здійснення розрахунків в іноземній валюті в установлений законом строк, дотриманням порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги), а також за наявністю ліцензій на провадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню відповідно до закону, торгових патентів. Згідно з пунктом 4 Положення про ДФС ця служба, відповідно до покладених на неї завдань, розробляє пропозиції щодо вдосконалення законодавчих актів, актів Президента України та Кабінету Міністрів України, нормативно-правових актів міністерств та в установленому порядку подає їх Міністру фінансів.

Для зниження податкових ризиків як держави, так і платників необхідною є співпраця ДФС України із законодавчою гілкою влади. Так, згідно з підпунктом 2 пункту 4 Положення про ДФС України, ця служба розробляє проекти законів України, актів Президента України, Кабінету Міністрів України, наказів Мінфіну з питань, що належать до сфери діяльності ДФС [4].

У контексті боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового законодавства і здійснення контролю за надходженням до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів, митних та інших платежів доцільним є забезпечення безперешкодного доступу співробітників ДФС України до баз даних реєстрації прав на рухоме (бази Державтоінспекції) та нерухоме (бази Укрдержреєстру та місцевих рад) майно. Такий доступ сприятиме визначеності майнового стану і спроможності платника виконати свої податкові зобов'язання.

Крім порушень податкового законодавства, здійснюваних лише платниками, має місце ще один вид протиправної діяльності, який посилює податкові ризики і держави, і сумлінних платників – корупційні дії посадових осіб ДФС України. Науковці НДІ фінансового права у монографії «Визначення корупційних ризиків та запобігання їм у діяльності органів ДПС України: проблеми теорії та практики», посилаючись на Закон України «Про основи національної безпеки України» та Конституцію України, визначають поширення корупції, хабарництва в органах державної влади основними загрозами національній безпеці України та стабільності в суспільстві [8, с. 12]. У цьому контексті доцільною є взаємодія ДФС України з органом, який здійснює організаційне забезпечення діяльності органів судової влади – Державною судовою адміністрацією України (далі – ДСА України) (пункт 1 Положення [3]), на яку, згідно з підпунктом 10 пункту 4 Положення [3], покладені повноваження з ведення Єдиного державного реєстру судових рішень. Також на цей орган, згідно з підпунктом 11 пункту 4 зазначеного Положення, покладена функція взаємодії з відповідними органами та установами, зокрема інших держав, з метою вдосконалення організаційного забезпечення діяльності судів. Це є недоліком згаданого Положення, оскільки мету взаємодії з органами державної влади в Україні не слід обмежувати лише вдосконаленням організаційного забезпечення діяльності судів. Так, наприклад, прямий доступ кадрових підрозділів ДФС України до Єдиного державного реєстру судових рішень з метою недопущення до працевлаштування в органах ДФС України осіб, раніше визнаних судом винними у вчиненні корупційних злочинів, може суттєво знизити корупційні ризики в оподаткуванні.

Розглянувши зазначені шляхи підвищення ефективності співпраці ДФС України, можна зробити висновок про доцільність упровадження до практики роботи цієї служби безперешкодного доступу співробітників податкових органів до інформаційних баз ряду органів виконавчої (Державтоінспекції та Укрдержреєстру) та судової (ДСА України) влади, а також до баз даних місцевих рад відповідної адміністративно-територіальної одиниці у частині реєстрації об'єктів нерухомого майна.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про Державну автомобільну інспекцію Міністерства внутрішніх справ: Положення: від 14.04.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341-97-п

2. Про Державну реєстраційну службу України: Положення: від 02.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/219-2014-п

3. Про Державну судову адміністрацію України: Положення: від 02.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dsa.court.gov.ua/dsa/

4. Про Державну фіскальну службу України: Положення: від 21.05.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-п

5. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України : від 01.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17 я – Назва з екрану.

6. Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу : Указ Президента України : від 11.06.1998 р. № 615/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/ 615/98 – Назва з екрану.

7. Про місцеве самоврядування : Закон України : від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1997. – № 24. – Ст. 170.

8. Визначення корупційних ризиків та запобігання їм у діяльності органів ДПС України: проблеми теорії та практики: [монографія]. – К.: Алерта, 2010. – 224 с.

9. Редич О. В. Проблеми впровадження ризик-орієнтованого підходу у діяльності органів ДПС України. Модернізація ДПС України у контексті інноваційного розвитку / О. В. Редич: матеріали науково-практичного семінару. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2009. – 286 с.

10. Романенко В. В. Європейський досвід управління ризиками в оподаткуванні / В. В. Романенко // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2014. – № 3. – С. 253–258.

11. Романенко В. В. Негативні фактори економічної безпеки держави у контексті податкового ризик-менеджменту / В. В. Романенко // Вісник АМСУ. – 2014. – № 2. – С. 112–119. – (Серія «Економіка»).

12. Doing Business Economy Rankings [Electronic source]. – Access mode: http://www.doingbusiness.org/rankings – Name from screen.

13. Compliance risk management guide for tax administrations [Electronic source]. – Access mode: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/info_docs/taxation/risk_managt_guide_en.pdf – Name from screen.

Стаття надійшла до редакції 19 червня 2014 р.

До авторів збірника:

Шановні друзі!

Звертаємося до вас з проханням дотримуватися таких вимог до матеріалів, що надсилаються до редакції:

1. Зміст статей повинен відповідати профілю журналу. Обсяг статті, враховуючи список літератури, таблиць, фотографій і малюнків, не повинен перевищувати 10 сторінок машинописного тексту, що надрукований через 1,5 інтервала на аркушах стандартного формату А4, оглядової статті (з погодження редакції) 10 сторінок, короткого повідомлення – 1 сторінку.

2. Заголовок статті повинен бути коротким і розкривати тему.

3. Рукопис до редакції подається у одному примірнику. Сторінки обов'язково пронумеровані. Розміри полів: зліва – 30 мм, справа – 20 мм, зверху – 20 мм, знизу – 20 мм.

4. Автор зобов'язаний ретельно вичитати рукопис і підписати його на останній сторінці.

5. На першій сторінці рукопису зазначаються атрибути статті:

– назва рубрики, для якої призначений матеріал (якщо такої рубрики немає, то редакція визначає її за власним розсудом);

– індекс за Універсальною десятковою класифікацією (УДК);

– прізвище, ім'я, по батькові авторів повністю, вчений ступінь, повна назва організації, де працює чи навчається автор;

– назва статті;

– анотація українською та англійською мовами (не більше 75 слів);

– ключові слова.

6. Рукописи приймаються і публікуються лише українською мовою.

7. Цитати, таблиці, статистичні дані, цифрові показники, що підвищують рівень аналітичних матеріалів, обов'язково подаються з посиланням на джерела у кінці на відповідній сторінці; нумерацію посилань на ту чи іншу роботу позначати в тексті у дужках за порядковим номером цієї роботи в списку літератури. Першоджерела подаються на мові оригіналу. Таблиці повинні бути пронумеровані й мати заголовок.

8. У кінці матеріалу потрібно вказати прізвище, ім'я та по батькові автора, його поштову адресу, номер телефону. До статті додається дискета з матеріалами.

Увага!

Відповідальність за точність викладеного матеріалу покладається на автора.

Матеріали, зіскановані та недбало оформлені, з грубим порушенням правил редакцією не розглядаються і не рецензуються.

Над випуском працювали:

Редактор-коректор **Бойко І. Є.**

Технічне редагування та комп'ютерне верстання **Лисенко О. В.**

Підп. до друку _____ р. Формат 70x108/16 Папір офсет. № 1.
Друк різографний. Ум.-друк. арк. 10,3. Обл.-вид. арк. 14,2
Тираж 500 прим. Зам. № _____

Видавець і виготовлювач
Національний університет державної податкової служби України
вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої діяльності до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції Серія ДК № 4336 від 12.06.2012 р.