

Державна податкова служба України

НАУКОВИЙ ВІСНИК

Національного університету
державної податкової служби України
(економіка, право)

№ 2(69) 2015

№ 2(69) 2015

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



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 вчитати 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 десятиковою 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 заголовки.
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
Технічне редагування та
комп'ютерне верстання

Грабарчук М. М.

Лисенко О. В.

Підп. до друку 17.12.2014 р. Формат 70х108/16 Папір офсет. № 1.
Друк різнографний. Ум.-друк. арк. 10,3. Обл.-вид. арк. 14,2
Тираж 500 прим. Зам. № 576

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.*

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор

Заступник головного
редактора

Заступник головного
редактора

Відповідальний секретар

Тарангул А.А.,

доктор економічних наук, професор

Онишко С.В.,

доктор економічних наук, професор

Цимбал П.В.,

доктор юридичних наук, професор

Василькова Т.В.,

кандидат економічних наук, доцент

Андрущенко В.А.,

доктор економічних наук, професор

Бахін В.П.,

доктор юридичних наук, професор

Білоус В.Т.,

доктор юридичних наук, професор

Варнадій З.С.,

доктор економічних наук, професор

Воронова А.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 А.Д.,

доктор юридичних наук, професор

Шишка Р.Б.,

доктор юридичних наук, професор

Рекомендовано до друку Вченою радою Національного університету ДПС України,
протокол № 6 від 11 грудня 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 посилення 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. **№ 2 (69) 2015**

УДК 33/34 + 657

ЗМІСТ

Економіка

Антоненко В. М., Марченко С. Д., Сьомка Н. К. Математичне моделювання світової динаміки та стійкого розвитку.....	3
Буряк Я. В. Напрями державного регулювання виконання цільових програм підтримки інноваційного розвитку України.....	13
Дерев'янко В. М. Категорія „інтелектуального капіталу” у часовому вимірі.....	19
Євтушенко Г. І., Куценко В. І. Управління та менеджмент у контексті компетентнісного підходу до підвищення якості освіти (теоретико-методологічні аспекти).....	27
Коваленко Ю. М. Інституційні інвестори та їх цільові пріоритети.....	36
Кондукова Е. В., Холявко К. О. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України з Європейським Союзом в умовах дії Угоди про асоціацію.....	44
Кочур Ю. Г. Роль венчурного капіталу в інноваційному розвитку економіки України.....	53
Кужелєв М. О., Житар М. О. Формування механізму управління кредитоспроможністю підприємства в умовах інноваційного розвитку економіки України.....	57
Лисецька Н. М. Активізація інноваційного чинника в умовах глобальної конкурентоспроможності.....	62
Луценко І. О. Поняття „розвиток сільських територій” та „сільський розвиток”: спільні риси і відмінності.....	68
Олешко А. А. Сучасна управлінська парадигма в умовах глобальної нестабільності.....	78
Романенко В. В. Наукові підходи щодо проблематики забезпечення економічної безпеки національної економіки.....	85
Чурута І. М. Економічна сутність інвестицій та інвестиційного клімату.....	91
Юр'єва П. Б. Місце України у міжнародній торгівлі послугами.....	99

Фінанси, гроші і кредит

Капелюш А. А. Наукові підходи щодо взаємодії фіскальної та монетарної політики.....	109
Москаленко Н. В. Впровадження комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу в банківських установах.....	115

Ірпінь – 2015

Онишко С. В. Методологічні підходи до узгодження стійкості та гнучкості фінансового ринку в інвестиційному механізмі соціально-економічного розвитку.....	123
--	-----

Облік, аналіз і аудит

Островецька Р. Е. Організація обліку заробітної плати у бюджетних установах України та шляхи її вдосконалення.....	129
Пілевич Д. С. Теоретичні аспекти дослідження сутності методу бухгалтерського обліку.....	137
Шара С. Ю., Олійник В. С. Обліковий аспект оплати праці у бюджетних установах.....	144

Податки

Андрущенко В. Л., Ярова О. А. Солідарність і антагонізм перерозподільних процесів.....	153
Долгий А. О., Сидоренко О. М., Долгий О. О. Економіко-галузева складова методики оцінки корумпованості органів Державної фіскальної служби України.....	159
Василькова Т. В., Цимбалюк С. Я., Єгорова Т. М. Прогнозування надходжень єдиного внеску в розрізі територіальних органів Державної фіскальної служби України.....	166
Єфіменко Л. Л. Особливості тлумачення норм міжнародних договорів у механізмі міжнародно-правового регулювання.....	172
Клюско Л. А. Глобальні тенденції легалізації доходів злочинного походження та заходи протидії.....	177
Мельничук Г. С. Податкова безпека як економічна категорія.....	185
Микитенко Т. В., Петровська І. О. Економічна доцільність виокремлення податку на заробітну плату.....	192
Novytska N. V. European experience in excise taxation on mineral oil products: lessons for Ukraine.....	201
Супкова О. Є., Тучак Т. В. Спеціальні податкові режими стимулювання розвитку малого бізнесу.....	208
Taranhul V. I. Practice of fiscal tools application of state stimulation of regional development in Ukraine.....	215
Тарашенко В. А. Семантичні тлумачення дефініцій пільгового механізму оподаткування.....	226
Швабій К. І. Реформування системи оподаткування доходів населення України.....	233

УДК 005.52

В. М. Антоненко,
кандидат технічних наук,
С. Д. Мамченко,
кандидат технічних наук,
Н. К. Сьомка,
Національний університет
ДПС України

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ДИНАМІКИ ТА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

Робота присвячена дослідженню концепції стійкого розвитку, аналізу методологій моделювання світової динаміки та стійкого розвитку, їх прогностичних можливостей у довгостроковому періоді. Визначені перспективи щодо інноваційного розвитку моделювання стійкого розвитку.

Работа посвящена исследованию концепции устойчивого развития, анализа методологий моделирования мировой динамики и устойчивого развития, их прогностических возможностей в долгосрочном периоде. Определены перспективы относительно инновационного развития моделирования устойчивого развития.

The work is devoted to research of the concept of sustainable development analysis methodologies for modeling global dynamics and sustainable development of predictive capabilities in the long run. The identified prospects for the development of innovative modeling sustainable development.

Ключові слова: *глобальне моделювання, стійкий розвиток, кондратьєвські цикли, індекс сталого розвитку, індекс економічного розвитку, індекс соціально-економічного розвитку, індекс екологічного розвитку.*

Пошук загальної концептуальної платформи спільного виживання народонаселення планети, виходу з глобального кризового стану, недопущення світової катастрофи – загибелі всього живого – привів світове співтовариство до концепції стійкого розвитку як мети людської цивілізації. В основу формування концепції покладено наукові розробки про ноосферу видатного вченого В. Вернадського. Теорія ноосфери виявилася необхідним підґрунтям для розробки триєдиної концепції стійкого еколого-соціально-економічного розвитку. Значний вплив на формування концепції стійкого розвитку мали математичні моделі глобальної динаміки.

Ідея стійкого розвитку отримала визнання в рамках ООН, яка нині об'єднує 193 країни світу, у їх числі і Україна. Прийнята на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро в 1992 році, підтверджена на Всесвітньому

саміті зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі у 2002 році та Конференції ООН зі сталого розвитку знову в Ріо-де-Жанейро в 2012 році стратегія сталого розвитку отримала статус політичної рекомендації для всіх країн і народів світу. Всесвітній саміт зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі у 2002 році рекомендував Усім країнам розпочати перехід до сталого розвитку з 2005 року. 25–27 вересня 2015 року в Нью-Йорку відбувся Саміт зі сталого розвитку, де представниками 193 країн був прийнятий підсумковий документ „Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року”. Новий порядок денний передбачає досягнення визначених групою експертів 17 цілей сталого розвитку з 169 цільовими показниками. Прийняті цілі стійкого розвитку припускають гармонізацію: економічного зростання, соціальної інтеграції та захисту навколишнього середовища, на відміну від попередніх цілей розвитку тисячоліття, які були спрямовані головним чином на вирішення соціальних завдань і орієнтовані на країни, що розвиваються.

„Повістка дня на XXI століття” – це програма дій, прийнята ООН для досягнення мети – стійкого розвитку у XXI столітті.

Основні положення „Повістки дня на XXI століття” такі:

- 1) швидка стабілізація чисельності населення планети;
- 2) відмова від надмірностей у споживанні, тобто його скорочення;
- 3) мінімізація питомих витрат сировини та енергії у всіх видах виробництва і заміна невідновлюваних видів сировини на відновлювані скрізь, де це можливо;
- 4) недопущення зростання забруднень, перехід до більш чистого промислового виробництва;
- 5) широке залучення науки для створення необхідних технологій у вирішенні проблем.

25 вересня 2014 року Президентом України був представлений документ „Стратегія стійкого розвитку „Україна-2020”, який визначає напрям і пріоритети розвитку України на період до 2020 року, а 12 січня 2015 року цей документ був затверджений. Реалізація Стратегії передбачає досягнення 25 ключових показників, що оцінюють хід виконання реформ та програм.

Реалізація цієї програми дій неможлива без аналізу економічних, соціальних та екологічних процесів на базі математичних і комп’ютерних моделей, які б стали надійними помічниками в управлінні стійким розвитком.

Метою дослідження є аналіз методологій моделювання світової динаміки та стійкого розвитку, їх прогностичних можливостей і визначення перспектив щодо інноваційного розвитку глобального моделювання.

Римський клуб – неурядова організація науковців, підприємців, громадських діячів. Клуб був створений у 1968 р. з ініціативи Ауреліо Печчеї – громадського діяча і бізнесмена, який входив у керівництво фірми „Оліветті”, з метою аналізу та пошуку рішень глобальних проблем. Із самого початку існування Клубу його завданням стало залучення уваги широкої громадськості до глобальних проблем. Досить швидко члени Клубу усвідомили, що найкращою формою досягнення подібної мети є створення і використання математичних моделей. Це дозволило б, на їх думку, представити існуючі проблеми в найбільш об’єктивному ракурсі і поставити їх у центр уваги всього суспільства. У червні 1970 року на засіданні в Берні Римський клуб запропонував

професору Д. Форрестеру розробити модель глобального розвитку. Ця модель отримала назву „Світ-2”. Опис самої моделі, аналіз отриманих результатів та висновки були опубліковані в книзі „Світова динаміка” [1], що вперше побачила світ у 1971 році у США. Модель Форрестера побудована на принципах системної динаміки – методу вивчення складних систем з нелінійними зворотними зв'язками. Для дослідження Д. Форрестер виділив такі проблеми: 1) зростання населення; 2) індустріалізація і пов'язане з нею промислове зростання; 3) нестача харчів; 4) нестача ресурсів. Звідси основні змінні моделі: 1) населення P ; 2) основні фонди K ; 3) частка фондів у сільському господарстві (тобто в галузі забезпечення їжею) X ; 4) рівень забруднення Z ; 5) кількість невідновлюваних природних ресурсів R . Фактори, через які здійснюється взаємовплив змінних при побудові диференціальних рівнянь: відносна чисельність населення PP (населення, нормоване за його чисельністю у 1970 році); питомий капітал KP ; матеріальний рівень життя C ; кількість їжі на людину F ; нормована величина питомого капіталу в сільському господарстві XP ; відносне забруднення ZS ; частка залишкових ресурсів RR . Крім перерахованих змінних, Форрестер ввів ще поняття „якість життя” – Q . Цей фактор носить характер індикатора. Модель являла собою автономну нелінійну систему диференціальних рівнянь першого порядку із заданими початковими умовами.

Розрахунки за своєю моделлю Форрестер проводив для часового проміжку з 1900 по 2100 роки: 1900–1970 рр. – для того, щоб підібрати параметри моделі на відомих даних, а з 1970 року – вже як суто прогнозні. У результаті аналізу результатів моделі вийшла така картина розвитку цивілізації. Після періоду монотонного зростання чисельність населення з 2025 року починає зменшуватися, причому за 75 років скорочується в 1,5 раза, тобто майже на 2 млрд людей. Невідновлюваних природних ресурсів до 2100 року залишається менше третини початкових запасів, рівень забруднення до 2050 року в кілька разів перевищує граничний рівень, а потім починає знижуватися, що є наслідком загального занепаду промисловості і скорочення чисельності населення. Рівень життя досягає максимуму приблизно в 2000 році, а потім зменшується. Відносний рівень харчування після 1970 року незначно зменшується приблизно до 2015 року, потім зростає через те, що зменшується кількість населення, хоча в цілому є досить стабільним, це пов'язано основним чином із закладеним у модель механізмом розподілу інвестицій за галузями. Як тільки скорочуються ресурси – стрімко зменшується чисельність населення і занепадає промислове виробництво. Технології Д. Форрестер у свою модель явним чином не вводив, тобто можна вважати, що технологічний рівень зафіксований на певному етапі. Він спробував у розумних межах змінювати по черзі параметри моделі (запаси ресурсів, їх споживання на душу населення, продуктивність сільського господарства тощо), в результаті змінювалися величина і час настання занепаду, але загальна картина збереглася. Таким чином, результати показали неминучість кризи, причому вже у середині XXI століття, якщо будуть зберігатись тогочасні тенденції світового розвитку. Єдиний спосіб уникнення кризи у цій моделі – перехід до глобальної рівноваги, коли змінні системи виходять на стаціонарний режим і надалі не змінюються.

Модель Форрестера дала поштовх до проведення інших досліджень, що привело до появи цілого напрямку, який отримав назву глобального моделювання. Після Форрестера розробка нової глобальної моделі була здійснена його учнем Д. Медоузом, який побудував більш детальну модель „Світ-3”, що є продовженням роботи Форрестера.

Результати його досліджень стали широко відомі після виходу в світ у 1972 році книги „Межі зростання” [2], яка стала першою офіційною доповіддю, підготовленою з ініціативи Римського клубу. Модель Д. Медоуза ґрунтується також на методі системної динаміки, в ній теж 5 основних секторів (демографія, капітал, сільське господарство, забруднення, невідновлювані ресурси), тільки змінних не по одній на кожен сектор, як було у Форрестера, а більше (за винятком забруднення і ресурсів). Тобто була проведена дезагрегація змінних, крім того, зроблені й інші невеликі ускладнення моделі. Як і у Форрестера, інтегрування системи рівнянь проводилося на ділянці з 1900 по 2100 роки. Розрахунки за моделлю показали, що її поведінка досить якісно схожа на поведінку моделі „Світ-2”. З’ясувалося, що тут також неминуха катастрофа унаслідок виснаження ресурсів і надмірного зростання забруднення. З моделей „Світ-2” та „Світ-3” випливало, що криза неминуха вже у ХХІ столітті.

Найвідомішими серед інших найбільш цікавих моделей світової динаміки 70–80-х років ХХ століття є моделі: М. Месаровича, Е. Пестель „Людство біля поворотного пункту” (1974); А. Еррери „Латиноамериканська модель Барілоче” (1974); Я. Кайа зі співавторами „Глобальні обмеження і новий погляд на розвиток” (1974); Х. Ліннемана „Модель харчування для подвоєного населення світу” (1975); П. Робертса „Модель SARUM” (1976); Д. Габора „За межами століття марнотратства” (1976); К. Ласло „Цілі для людства” (1977); Г. Кана зі співавторами „Наступні 200 років. Сценарій для Америки і всього світу” (1976); В. Леонтьєва „Майбутнє світової економіки” (1979), „Світ в 2000 році. Доповідь президенту Дж. Картеру” (1980).

Прогноз М. Месаровича і Е. Пестель заснований на кібернетичній моделі світу. Світ розглядається як система взаємодіючих регіонів. Складний взаємозв’язок економічних, соціальних і політичних процесів, стану навколишнього середовища і природних ресурсів описується як багаторівнева ієрархічна система. Кожен регіон описується спеціальною системою підмоделей. На основі аналізу результатів моделювання автори дійшли дещо інших висновків, ніж отримані Д. Медоузом. Світу загрожує послідовна розтягнена в часі серія різноманітних регіональних криз (енергетичної, продовольчої, демографічної, екологічної), які поступово захоплять усю планету. Вихід автори бачать у збалансованому і диференційованому розвитку різних частин планетарної системи зі встановленням для кожної жорстких параметрів на певний часовий інтервал. Це так звана концепція „органічного зростання” (за аналогією із живим організмом, де кожна клітина, кожен орган функціонують в інтересах цілого), яка протиставляється сучасному стихійному „неорганічному” зростанню.

У латиноамериканській моделі А. Еррери зроблена спроба знайти шляхи досягнення прийнятних умов розвитку для країн, що розвиваються. Весь світ поділений на чотири регіони: Азія, Африка, Латинська Америка і розвинені країни без урахування їх суспільно-економічної формації. Розглядаються два сценарії. За першим сценарієм допомога країнам, що розвиваються, не надається, в результаті тільки країни Латинської Америки зможуть (через 40 років) досягти задовільного рівня умов життя, а країни Азії та Африки не зможуть цього зробити. За другим сценарієм допомога країнам, що розвиваються, повинна зрости в 10 разів (з 0,2 до 2 % ВВП), у цьому випадку країни Азії та Африки зможуть досягти задовільного рівня умов життя через 57 і 65 років відповідно.

У моделі Я. Кайа основна мета досліджень – знайти шляхи зменшення розриву у розмірі доходів на душу населення між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. У моделі передбачається можливість управління. Світ поділений на дев'ять регіонів. Один з основних висновків полягає в тому, що розвинені країни повинні надавати безоплатну допомогу у розмірі 1 % щорічного валового продукту країнам, що розвиваються.

У моделі SARUM, яка носить описовий характер, велику увагу приділено механізмам функціонування економіки. Весь світ поділений на три регіони за величиною валового національного продукту без підрозділу на країни з різними суспільно-економічними формаціями. Прогноз робиться такий: у двох регіонах у найближчі 90 років жодних криз не буде, а в третьому через 40 років можлива криза із харчуванням, якщо збережуться сучасні високі темпи зростання населення.

У моделі Н. Ліннемана основну увагу приділено продовольчій ситуації до 2010 року – часу ймовірного подвоєння населення Землі з 1975 року. У моделі наявна сильна залежність продовольчої ситуації від ринкових цін на продовольство. Незважаючи на збільшення виробництва продуктів харчування в 2,5 рази, число голодуючих збільшиться в 4 рази і досягне 1,5 млрд людей. Вихід полягає у заходах щодо перерозподілу продуктів харчування.

У дослідженні Д. Габора ключова проблема (продовольча) повинна поєднуватися з розумним використанням ресурсів, яке на сьогодні вкрай марнотратне. Вихід – оптимальне управління використанням природних ресурсів, а рішення продовольчої проблеми – у зниженні темпів зростання населення, більш справедливому і рівномірному розподілі продуктів харчування та збільшенні виробництва продовольства.

У роботі Е. Ласло робиться намагання описати цілі людства на різних рівнях: національному, регіональному, транснаціональному, глобальному. Загальні глобальні цілі людства: безпека, забезпеченість продуктами харчування, оптимальне використання енергії та ресурсів, розвиток. Робиться намагання оцінити ступінь наближення до глобальних цілей для довільно вибраних 19 розвинених країн і тих країн, що розвиваються.

У прогнозі Г. Кана все виглядає надто оптимістично. Так, темпи зростання населення поступово уповільняться, досягнувши природним шляхом оптимального рівня. Енергетичних ресурсів у світі більш ніж достатньо; до 2076 року видобувне паливо використовуватиметься тільки як хімічна сировина. Основний же потік тепла і енергії вироблятимуть атомні і термоядерні установки, різко зросте використання енергії сонця. Становище з мінеральними ресурсами дещо складніше, але і їх з надлишком вистачить принаймні до 2176 року (якщо використовувати руди з вмістом металів 0,25 %). Що стосується виробництва продуктів харчування, то навіть при використанні традиційних методів отримання продовольства можливе його збільшення в 11 разів. Після 2100 року очікується використання нетрадиційних видів продовольства, наприклад штучного білка. Загальний висновок: через 200 років численне людство житиме багато, щасливо і здійснить контроль над силами природи.

У моделі В. Леонтьєва, розробленої під його керівництвом групою експертів ООН, основне завдання – з'ясування того, як зменшити розрив в економічному рівні розвинених країн. Відповідно до цього основного завдання аналізуються і такі аспекти

світового економічного розвитку, як сільське господарство, виробництво продуктів харчування, проблеми природних ресурсів, торгівлі, забруднення навколишнього середовища. Модель побудована з використанням методу „витрати – випуск”. Наводиться вісім альтернативних гіпотетичних картин демографічного, економічного та екологічного стану світу. Світ поділений на 15 регіонів з урахуванням відмінності суспільно-економічних формацій. Цей прогноз найбільш обґрунтований, його висновки не є песимістичними, однак і не поділяють оптимізму Г. Кани. Визнаючи наявність складних проблем, автори вважають, що вони принаймні частково розв’язні. На думку авторів, природних ресурсів достатньо для забезпечення світового економічного розвитку на найближчу перспективу, проте вартість видобутку надто зростає. Забруднення навколишнього середовища не стане причиною загибелі або деградації людства. Сучасні дані переконливо показують, що це технічно керована проблема. Крім того, боротьба із забрудненням навколишнього середовища не ставить серйозних бар’єрів для прискореного економічного розвитку. За умови виділення 0,5–4 % валового національного продукту на боротьбу із забрудненням проблема може бути частково або повністю вирішена.

З аналізу вищенаведених моделей випливає – прогнози досить суперечливі, але є й спільне, що об’єднує ці моделі, а саме те, що одні автори вбачають вихід у збалансованому і диференційованому розвитку різних частин планети, передбачають можливість управління з метою запобігання цивілізаційній кризі.

На нашу думку, наведені прогностичні моделі слід розглядати скоріше як постановку проблеми оптимальної взаємодії в системі „людина – довкілля”, а не як дійсні прогнози. Найважливішим здобутком цих моделей є те, що вони значною мірою сприяли усвідомленню людством необхідності вибору іншого шляху розвитку і в подальшому були використані в аналітичній роботі Міжнародної Комісії з навколишнього середовища і розвитку.

При моделюванні потрібно враховувати набуті і перевірені часом знання, розглядаючи моделювання як постійний інноваційний процес. Саме тому не залишаються поза увагою дослідників світової динаміки роботи і ідеї М. Тугана-Барановського, М. Кондратьєва та Й. Шумпетера. Й. Шумпетер розвинув вчення М. Кондратьєва про великі цикли кон’юнктури і розробив інноваційну теорію довгих хвиль. У 2006 році М. Хіроока на основі обробки та аналізу великого масиву емпіричних даних довів існування тісної кореляції нововведень та великих циклів Кондратьєва і вперше підтвердив, що дифузія нововведень синхронізується з наростаючою хвилею кондратьєвського циклу і досягає свого дозрівання в області найвищого піку циклу.

Одна з перших математичних моделей довгих хвиль Кондратьєва була повідомлена в роботі [3] у 1984 році. Вона являла собою систему диференціальних рівнянь першого порядку із запізненнями. Модель генерує коливання, подібні до коливань економічної кон’юнктури в циклах Кондратьєва. Ця модель дозволяє наближено оцінити тривалість циклу і поворотні точки довгих хвиль. Більш досконалу модель у 1995 році розробив С. Дубовський [4], в якій циклічний розвиток вбудовано в модель економічного зростання. У цій моделі динаміка ВВП описується диференціальним рівнянням, отриманим з неокласичної моделі зростання Солоу, і доповнена інвестиційною моделлю, що відповідає технологічним циклам, останні ж генерують цикли Кондратьєва. Модель

С. Дубовського дозволяє проводити якісний аналіз рішення диференціального рівняння і більш точно визначати періоди довгих хвиль, що відповідають більшим циклам Кондратьєва, а також характерні точки, пов'язані з підйомами і спадами циклу Кондратьєва.

Важливою інновацією в моделюванні світової динаміки стало вивчення можливостей управління глобальними процесами. Вперше модель світової динаміки з управлінням була запропонована у 1980 році В. Єгоровим [5]. Ідея розробника полягала в тому, щоб створити нові галузі індустрії з утилізації та відновлення ресурсів, з очищення навколишнього середовища від забруднень і рекультивації земель. Тоді можна здійснювати управління процесами використання природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, виробництва продовольства шляхом направлення необхідних обсягів капіталу у відповідні галузі. Ставиться завдання оптимального управління за заданим критерієм. У 2005 році була створена детальна модифікована модель Форрестера-Медоуза з управлінням В. Єгорова [6]. Відмінність цієї моделі полягала в тому, що в ній не ставилося завдання оптимізації за якимсь критерієм. При цьому закони зміни керуючих параметрів були чітко визначені і введені функціональні зв'язки між керуючими параметрами й основними змінними моделі. Модифікація моделі Форрестера складалася, зокрема, у використанні більш точних рівнянь, що описують системні змінні. Наприклад, сектор економіки описується неокласичною виробничою функцією, що виражає динаміку ВВП і враховує рух капіталу, демографічну динаміку і науково-технічний прогрес. У рамках отриманої моделі були знайдені стаціонарні рішення і доведена їх стійкість. До недоліків цієї моделі слід віднести важкість ідентифікації моделі.

Хоча пройшло вже понад 45 років, загальні тенденції світового розвитку змінилися не надто сильно; досьгодні досі ще розвиток відбувається згідно зі сценарієм моделей „Світ-2” та „Світ-3” Д. Форрестера та Д. Медоузи. Так, у роботі російського вченого С. Махова [7], яка побачила світ у 2013 році, запропонована довгострокова модель світової динаміки, в якій розглядаються п'ять секторів: сектор демографії, сектор ресурсів, сектор капіталу, сектор технологій та сектор освіти. Як основні змінні, взяті чисельність населення N , готівкові запаси енергоресурсів R , основний капітал K , рівень технологій T і рівень освіти E . На відміну від моделей Дж. Форрестера і Д. Медоузи, не виділяються забруднення і фонди в сільському господарстві, але вводяться технології та освіта. Ідея освіти як фактора з'явилась в останні десятиліття і вочевидь буде відігравати в майбутньому одну з ключових ролей, тому врахування цього фактора представляється необхідним. Сільське господарство не розглядається окремо, оскільки прийнято припущення, що на сучасному рівні розвитку технологій виробництво продовольства визначається переважно енергоресурсами і капіталом, а тому не є самостійним фактором. За подібною причиною не виділяються забруднення: по-перше, на думку автора моделі, не до кінця вивчено питання їх впливу на навколишнє середовище, по-друге, забруднення можуть розглядатися як чинник, що знижує загальну ефективність використання території та ресурсів (у тому числі й тому, що на подолання такого зниження потрібні капітал і енергія). У зв'язку з цим очищення забруднень, відновлення ресурсів, а також ресурсозбереження можуть розглядатися в одному контексті як єдиний процес. Для перерахованих вище п'яти змінних складено динамічні рівняння. Зв'язки

між змінними підбирались виходячи з динаміки відповідних показників у минулому і на підставі експертних оцінок. Таким чином, використовуються економетричні методи, засновані на регресійному аналізі. На основі розробленої моделі отримані довгострокові прогнози на часовий горизонт до 2050 року щодо демографічної ситуації, технологій, рівня життя, енергомісткості валового світового продукту та тривалості навчання. Але, на нашу думку, ця модель не може гарантувати високу точність кількісних оцінок.

Паралельно з моделюванням світової динаміки у класичних традиціях з'явився новий напрям у глобальному моделюванні – моделювання стійкого розвитку на основі даних [8]. Розвиток цього напрямку зумовлений тим, що майбутнє не може інтерпретуватися як звичайне продовження минулого у зв'язку з нелінійністю глобальних процесів. Такий висновок випливає із синергетичного підходу до дослідження систем, аналізу нелінійних моделей, існування дивного аттрактора. На сьогодні цей напрям тільки починає розвиватись і знаходиться на етапі розробки моделей передбачення. Під передбаченням розуміють опис можливих чи бажаних перспектив, станів, розв'язань проблем майбутнього. Принциповою відмінністю є використання методологій, які мають не кількісний, а якісний характер. Передбачення розглядається як комплекс робіт, які базуються на поєднанні експертних знань людей та потужних алгоритмів і методів, які використовуються у певній послідовності зі встановленням чітко визначених взаємозв'язків між ними. Цей процес формується за допомогою системної методології передбачення [9].

У роботі [8] запропоновано систему індексів та індикаторів, розроблена метрика і методологія для вимірювання процесів стійкого розвитку з метою глобального моделювання зазначених процесів у контексті якості і безпеки життя світового населення. Стійкий розвиток оцінюється за допомогою відповідного індексу сталого розвитку I_{sd} у просторі трьох вимірів: індексу економічного розвитку I_{ec} , індексу екологічного розвитку I_e та індексу соціально-інноваційного розвитку I_s . Індекс економічного розвитку є вектором, норма якого визначає рівень стійкого розвитку, а його просторове положення в системі координат трьох вимірів характеризує ступінь гармонізації стійкого розвитку – G . Рівновіддаленість вектора від кожної з осей координат відповідає найбільшій гармонічності стійкого розвитку. Наближення ж цього вектора до однієї з осей координат вказуватиме на пріоритетний розвиток за відповідним вимірюванням і зневагу двом іншим.

Індекс економічного розвитку I_{ec} визначається індексом конкурентоспроможності I_c та індексом економічної свободи I_{ef} .

Індекс соціально-інституційного розвитку I_s визначається трьома індексами: індексом якості життя I_q , індексом людського розвитку I_{hd} та індексом розвитку інформаційного суспільства I_{ks} .

Далі встановлюються взаємозв'язки між індексами, і на їх основі складається математична модель сталого розвитку:

$$\begin{aligned} I_{sd} &= f(I_e; I_{ec}; I_s) \\ I_{ec} &= f_1(I_c; I_{ef}) \\ I_e &= f_2(EPI) \\ I_s &= f_3(I_q; I_{hd}; I_{ks}) \end{aligned} \quad , \quad (1)$$

де ЕРІ система показників, які впливають на індекс екологічного розвитку. При цьому слід враховувати, що всі дані, індикатори та індекси, які входять у модель (1), вимірюються за допомогою різних фізичних величин, мають різні інтерпретації і змінюються в різних діапазонах. Тому вони мають бути приведені до нормованого вигляду таким чином, щоб їх зміни відбувалися в діапазоні від 0 до 1. У цьому разі найгірші значення зазначених індикаторів відповідають числовим величинам, близьким до 0, а найкращі наближаються до 1. Норма вектора стійкого розвитку оцінюється як довжина вектора I_{sd} :

$$\|I_{sd}\| = \sqrt{I_{ec}^2 + I_e^2 + I_s^2}.$$

Ступінь гармонізації стійкого розвитку пропонується обчислюватися як кут між вектором I_{ec} та одиничним вектором $n = (1, 1, 1)$, який відповідає ідеальному випадку сталого розвитку:

$$\alpha = \arccos \frac{I_{ec} + I_e + I_s}{\sqrt{3} \cdot \sqrt{I_{ec}^2 + I_e^2 + I_s^2}}.$$

Чим менший кут α , тим більша міра гармонізації сталого розвитку.

За твердженням авторів, розглянута модель може застосовуватись як для дослідження стійкого розвитку світового суспільства, певного регіону, окремої країни. На основі математичної моделі (1) можуть бути розроблені сценарії глобального, регіонального чи країнового розвитку, які надають якісну оцінку розвитку. Ці знання можуть бути використані для розробки і реалізації планів стійкого розвитку за бажаним сценарієм.

На нашу думку, у глобальному моделюванні інноваційний прорив шостого технологічного укладу буде пов'язаний з багатоагентними імітаційними моделями, віртуальними світами та когнітивними моделями із широким застосуванням штучного інтелекту.

На основі проведеного дослідження нами зроблені такі висновки:

1. Основними об'єктами глобального моделювання є економіка, демографія, науково-технічний прогрес, природні ресурси та екологія. Вони визначають параметри порядку – ті повільні змінні, під поведінку яких підлаштовуються інші змінні. Ключовими параметрами порядку протягом світової історії були і залишаються: чисельність населення (N), доступні ресурси (R), рівень технологій (A) і освіти (E), а також залежний від них національний дохід (Y).

2. Актуальною проблемою глобального моделювання та стійкого розвитку є розробка кількісних моделей, які мають хороші прогностичні можливості.

3. Світ йде до єдності через збереження своєї різноманітності. Сучасне розуміння управління полягає в тому, щоб не просто передбачати майбутнє, але і створювати бажане майбутнє, конструювати майбутнє, направляти розвиток у русло бажаних тенденцій. Для цього потрібні інноваційні технології розробки математичних моделей управління стійким розвитком як ієрархічної системи моделей: глобального, регіонального, країнового рівнів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Форрестер Д. Мировая динамика / Д. Форрестер; пер. с англ. – М: ООО Издательство АСТ; СПб.: Terra Fantastica, 2003. – 379, [5] с. – (Philosophy).
2. Пределы роста. Доклад по проекту Римского клуба „Сложное положение человечества” / Медоуз М. Х., Медоуз Д. Л., Рэндерс И., Беренс В. В. Ш. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991. – 207 с.
3. Меньшиков С. М. Длинные волны в экономике // Процессы глобального развития: Моделирование и анализ / С. М. Меньшиков, Л. А. Клименко. – М., 1984. – Вып. 3. – С. 55–68.
4. Дубровский С. В. Объект моделирования – цикл Кондратьева / С. В. Дубровский // Математическое моделирование. – 1995. – № 7/6. – С. 65–74.
5. Математические модели глобального развития / [Егоров В. А., Каллистов Ю. А. и др.]. – Л.: Гидрометеиздат, 1980. – 192 с.
6. Матросов В. М. Учение о ноосфере, глобальное моделирование и устойчивое развитие / В. М. Матросов, К. В. Матросова. – М.: Academia, 2005. – 368 с.
7. Махов С. Долгосрочная макро модель мировой динамики на основе эмпирических данных / С. Махов // Компьютерные исследования и моделирование. – 2013. – Т. 5. – № 5. – С. 883–891.
8. Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005–2007/2008 годы). – К.: Издательство „Политехника”, 2008. – 331 с.
9. Згуровский М. З. Системна методологія передбачення / М. З. Згуровський. – Київ: Політехніка, 2001. – 52 с.

Стаття надійшла до редакції 3 листопада 2014 р.

УДК 338.24

Я. В. Буряк,
Національний університет
ДПС України

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИКОНАННЯ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуті проблемні питання державного регулювання під час виконання державних цільових програм інноваційного розвитку України на прикладі Національної програми інформатизації. Автором проаналізовані законодавчі підстави закупівлі інноваційної продукції за бюджетні кошти. Розроблені пропозиції щодо основних напрямів державного регулювання з метою ефективного виконання цільових програм державної підтримки інноваційного розвитку України.

В статье рассмотрены проблемные вопросы государственного регулирования при выполнении государственных целевых программ инновационного развития Украины на примере Национальной программы информатизации. Автором проанализированы законные основания для закупки инновационной продукции за бюджетные средства. Разработаны предложения касательно основных направлений государственного регулирования с целью эффективного выполнения целевых программ государственной поддержки инновационного развития Украины.

In this article reviewed the problematic issues of state regulation during the state target program of innovation development of Ukraine as an example of the National Informatization Program. The author has analyzed the legal grounds for the procurement of innovative products for the budget. The author has elaborated proposals of the main directions of state regulation with the aim of the effective programs implementation of state support of Ukrainian innovative development.

Ключові слова: державна цільова програма, інноваційний розвиток, ефективність, державне регулювання, державні закупівлі.

Державна цільова програма „Національна програма інформатизації” є дієвим інструментом державного впливу на покращення інноваційного розвитку в Україні, в контексті розвитку інформатизації, що одним із основних своїх завдань вбачає інтеграцію України у світовий інформаційний простір, формування та підтримку ринку інформаційних продуктів і послуг, системи національних інформаційних ресурсів. Однак з метою ефективного виконання цільових програм державної підтримки інноваційного розвитку України

виникає необхідність у визначенні основних напрямів їх державного регулювання на законодавчому рівні.

Значний науковий внесок у дослідження проблем ефективності виконання державних цільових програм, у тому числі програм державної підтримки інноваційного розвитку України, зробили такі сучасні вітчизняні та зарубіжні вчені й економісти, як: Р. Зоді, Дж. Діамонд, З. С. Варналій, В. М. Геєць, М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, І. А. Маркіна, Н. І. Рубан, В. В. Онікієнко, І. С. Кравченко, О. В. Макарова, К. В. Павлюк, Т. І. Єфименко, І. Б. Стефанюк та ін.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць, за сучасних умов питання щодо формування основних напрямів державного регулювання з метою ефективного виконання цільових програм державної підтримки інноваційного розвитку України потребує детальнішого дослідження та надання актуальних пропозицій щодо подальшого його вирішення.

Метою статті є обґрунтування необхідності формування нових напрямів державного регулювання з метою ефективного виконання державних цільових програм інноваційного розвитку України.

Відповідно до поставленої мети у статті визначені такі основні завдання:

- визначити проблемні питання державного регулювання, що заважають ефективному виконанню державних цільових програм інноваційного розвитку України;
- розробити пропозиції щодо основних напрямів державного регулювання з метою ефективного виконання цільових програм державної підтримки інноваційного розвитку України.

Вважаємо, що застосування державою прямих та непрямих методів регулювання має стати взаємозалежним і взаємодоповнюючим процесом, оскільки концентрація уваги лише на одному із методів не призведе до створення сприятливого інноваційного клімату в цілому. Так, наприклад, реалізації основних завдань державної цільової програми, що спрямована на пожвавлення інноваційного розвитку в Україні, може стати на заваді недосконале законодавство у сфері податків, що гальмуватиме досягнення запланованих показників ефективності від уведення програми.

На нашу думку, державні методи регулювання необхідно спрямувати на залучення коштів з приватного сектору економіки. Слід зазначити, що приватні підприємства різних форм власності здійснюють свою діяльність з метою отримання прибутку. Отже, для залучення та використання коштів суб'єктів господарювання недержавних форм власності необхідно створити умови для вигідної співпраці. Досягнення зазначеного нами вбачається можливим за умови поєднання прямих та непрямих методів державного впливу.

Розглядаючи систему суб'єктів Національної програми інформатизації (далі – НПІ), ми хочемо виокремити державних замовників окремих завдань (проектів) НПІ, які представлені органами державної влади та органами місцевого самоврядування і безпосередніх виконавців поставлених завдань НПІ (рис. 1).

Державні замовники у запропонованій системі суб'єктів НПІ відіграють вагомe значення, що полягає в уповноваженні визначати на конкурсних засадах виконавців окремих завдань (проектів) НПІ, забезпечувати фінансування, керівництво та контроль виконання робіт за цими завданнями (проектами), впровадження та експлуатацію продукції, створеної під час виконання проектів.

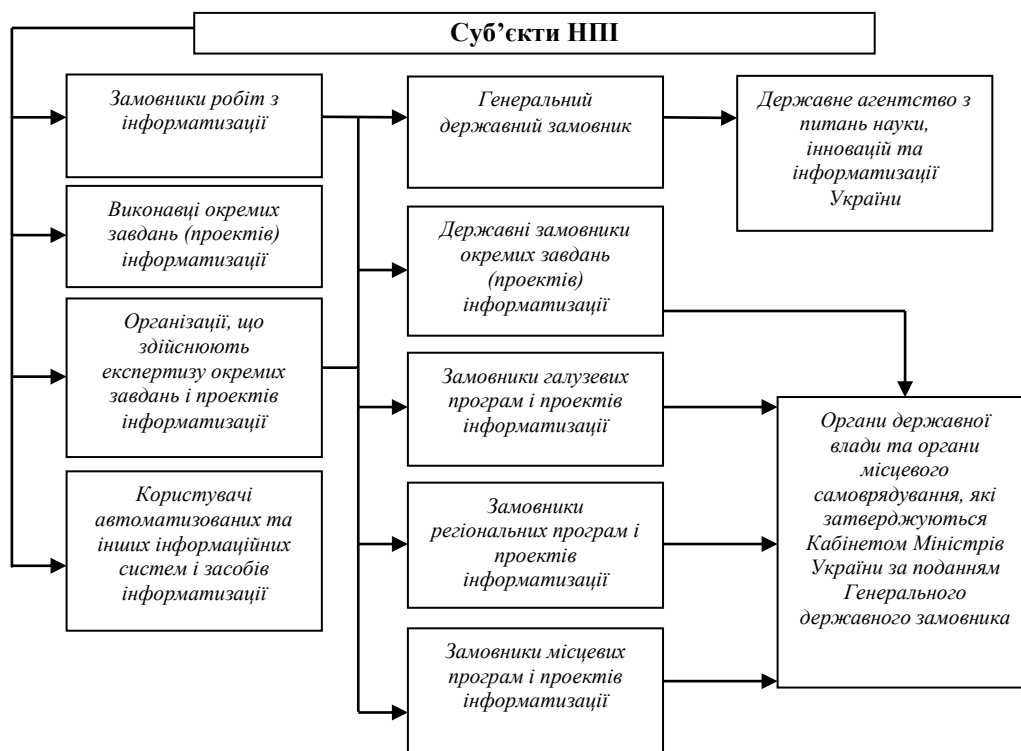


Рис. 1. Система суб'єктів Національної програми інформатизації

З огляду на викладене, ми пропонуємо дати можливість стати виконавцями окремих завдань програми НПІ представникам приватного сектору економіки, але не на умовах використання бюджетних коштів, а, навпаки, за умови залучення власних коштів підприємств. Так, наприклад, виконавець може виконувати конкретні роботи та завдання, передбачені програмою НПІ, не потребуючи фінансування, натомість отримати з боку держави гарантії або право на використання у своїй підприємницькій діяльності новітніх технологій, створення яких передбачено програмою, або отримати дольову участь у вигляді дивідендів від впровадження продукції чи робіт, які досягнуті в кінцевому результаті від реалізації конкретної бюджетної програми.

З метою підвищення ефективності виконання цільових програм державної підтримки інноваційного розвитку України шляхом прямого та непрямого державного впливу пропонуємо державним замовникам під час закупівлі інноваційної продукції посилити відбір за критеріями серед учасників, в особі суб'єктів господарювання недержавної форми власності, які претендують на виконання робіт чи постачання продукції, необхідної для виконання завдань бюджетної програми. Зазначене набуде дієвого механізму під час закупівлі товарів, робіт та послуг державними замовниками за умови внесення змін та поправок до Закону України від 10.04.2014 № 1197-VII „Про здійснення державних закупівель” (далі – Закон України № 1197).

Так, сфера дії Закону України № 1197 поширюється на всіх замовників та закупівлі товарів, робіт і послуг, які повністю або частково здійснюються за рахунок державних коштів, за умов, передбачених статтею 2 цього закону. Одним із виключень, визначених частиною 3 статті 2 Закону України № 1197, є закупівлі послуг з провадження наукової, науково-технічної діяльності, які фінансуються на конкурсній основі відповідно до Закону України „Про наукову і науково-технічну діяльність”. Статтею 34 цього закону визначено, що програмно-цільове фінансування здійснюється, як правило, на конкурсній основі для науково-технічних програм і окремих розробок, спрямованих на реалізацію пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки [1].

Тобто дія Закону України № 1197 не поширюється на випадки, якщо предметом закупівлі є послуги з провадження наукової, науково-технічної діяльності. Однак щодо продукції, яка є предметом закупівлі і спрямована на підтримку інноваційного розвитку, будь-які виключення або обмеження Законом України № 1197 не визначені.

Таким чином, ми пропонуємо змінити редакцію Закону України № 1197, доповнюючи його підпунктом, який би встановлював право державних замовників, які уповноважені на розпорядження бюджетними коштами програм державної підтримки інноваційного розвитку України закуповувати продукцію, необхідну для виконання завдань цільової програми, тільки в інноваційно активних підприємств. Це означає, що будь-яке підприємство не мало б право на участь у конкурсних торгах з метою використання державних коштів, спрямованих на підтримку інноваційного розвитку. Ми вважаємо за доцільне, надавати перевагу тим підприємствам, які мають можливість представити результати своєї діяльності за звітний період шляхом впровадження на підприємстві інноваційних видів продукції або нових технологічних процесів. На нашу думку, з метою взяти участь у конкурсних торгах підприємства учасники активізуватимуть свою діяльність у сфері інновацій, що, як наслідок, сприятиме інноваційному розвитку країни в цілому.

Як приклад, пропонуємо такий механізм реалізації зазначеного.

Відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2012 № 813-р „Про затвердження переліку завдань (проектів) НПП на 2012 рік, їх державних замовників та обсягів фінансування” для виконання окремої бюджетної програми в рамках реалізації проектів ДЦП НПП передбачено виділення коштів з державного бюджету для створення та введення в експлуатацію системи відеоконференцз’язку для проведення слідчих та інших процесуальних дій Державною судовою адміністрацією, що є державним замовником цієї бюджетної програми [2].

Отже, для виконання поставленого завдання, безперечно, виникне необхідність у закупівлі зазначеної системи відеоконференцз’язку чи окремих її складових відповідно до Закону України № 1197. З цією метою Державна судова адміністрація як державний замовник і розпорядник коштів повинна оголосити про заплановану закупівлю за обраною процедурою (наприклад, відкриті торги) у державному офіційно друкованому виданні – інформаційний бюлетень „Вісник державних закупівель” та оприлюднити відповідну інформацію на веб-порталі Уповноваженого органу в строки, передбачені статтею 10 Закону України „Про здійснення державних закупівель”.

У наступному порядку Законом України № 1197 передбачено розроблення замовником документації конкурсних торгів, яка, відповідно до статті 16, повинна містити

розділ з визначеними кваліфікаційними критеріями, яким повинні відповідати учасники торгів, що подають свої пропозиції для участі у закупівлі.

Відповідно до частини 2 статті 16 Закону України „Про здійснення державних закупівель” замовник може встановлювати такі кваліфікаційні критерії:

- наявність обладнання та матеріально-технічної бази, у тому числі власних виробничих потужностей та/або центрів обслуговування на території України;
- наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід;
- наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічних договорів;
- наявність фінансової спроможності (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, довідка з обслуговуючого банку про відсутність (наявність) заборгованості за кредитами).

Документи, які визначені цією статтею, вимагаються замовником та розглядаються тендерним комітетом. За результатом такого розгляду, у разі відповідності документів зазначеним критеріям учасник допускається до оцінки пропозиції.

Разом з цим ми пропонуємо внести зміни до зазначеного абзацу шляхом його доповнення в частині відповідності пропозицій учасників, що братимуть участь у конкурсі *з метою закупівлі продукції, яка спрямована на підтримку інноваційного розвитку*, таким кваліфікаційним критерієм:

1) надання статуту підприємства або іншого установчого документа, в якому засвідчується, що предметом діяльності зазначеного підприємства є хоча б один із видів діяльності, пов’язаний із:

- комп’ютеризацією, програмним забезпеченням обчислювальної техніки, засобів зв’язку, прискореним формуванням ринку програмно-технічних систем і пов’язаним з цим обслуговуванням;
- комплексними сітьовими рішеннями в галузі інформаційних технологій та інформатизації;
- інформаційним забезпеченням суб’єктів інноваційної діяльності;
- іншими видами діяльності, не забороненими чинним законодавством України, що спрямовані на прискорення науково-технічного прогресу, інноваційного розвитку в країні, впровадження інноваційних розробок і технологій, сприяння розвитку інноваційної інфраструктури з метою розв’язання загальнодержавних проблем у країні;

2) надання довідки з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ), в якій одним із видів діяльності підприємства за КВЕД-2010 є 62.09 інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп’ютерних систем;

3) надання довідки (у довільному вигляді) про впровадження на підприємстві інноваційних видів продукції або нових технологічних процесів із зазначенням відповідних характеристик;

4) надання довідки (у довільному вигляді) з долученими бухгалтерськими документами, що свідчать про те, що підприємство-учасник є інноваційно активним (якщо більше ніж 70 % обсягу його продукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період є інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція).

На нашу думку, при закупівлі продукції, спрямованої на підтримку інноваційного розвитку, необхідність наявності в пропозиції учасників запропонованих нами документів значно звузить коло учасників, бажаючих взяти участь у закупівлі, через невідповідність зазначеним критеріям. Однак, з іншого боку, зазначене сприятиме пожевваленню конкурентоспроможності серед підприємств-учасників. Крім того, відбір учасників за чітко встановленими критеріями надасть можливість замовнику продукції з метою ефективного використання державних коштів попередньо оцінити ризикові операції та можливості підприємства під час виконання замовлення предмета закупівлі.

Однак під час реалізації запропонованого нами механізму можуть виникнути проблемні питання щодо правильного визначення належності закупівлі *продукції до підтримки інноваційного розвитку*. Не виключено, що з метою уникнення проходження відповідності запропонованим нами критеріям підприємства-учасники будуть пропонувати свою продукцію як загальнонавживану, що не містить інноваційних розробок. З огляду на викладене, ми пропонуємо проводити відбір учасників за критеріями належності до інноваційного розвитку у випадку реалізації замовником державних цільових програм чи окремих її бюджетних програм, що містять ознаки інновацій.

Сучасний підхід до державного управління вимагає об'єднання інформаційних систем, що функціонують за єдиними й узгодженими стандартами та протоколами. Цей підхід, на нашу думку, є ключовим фактором для покращення інформаційних послуг при задоволенні потреб громадян та бізнесу. Однак загальна ситуація в Україні щодо створення нормативної бази в галузі інформаційних технологій на сьогодні залишається незадовільною.

З огляду на викладене, урядовим органам, уповноваженим на здійснення державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, пропонуємо вбачати основні шляхи розв'язання у створенні сприятливого законодавчого поля у сфері інноваційної діяльності. Досліджуючи державні цільові програми як основний інструмент щодо покращення інноваційного розвитку в Україні, нами вбачається за необхідність створення пільг у сферах державних закупівель, податкового, амортизаційного та антитрестового законодавства для усіх учасників виконання ДЦП, що приведе до зацікавленості в ефективній реалізації ДЦП не лише розпорядників коштів програми, а створить умови для залучення коштів з позабюджетних джерел.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про здійснення державних закупівель: Закон України: від 10.04.2014 № 1197-VII.
2. Про затвердження переліку завдань (проектів) НПП на 2012 рік, їх державних замовників та обсягів фінансування: розпорядження Кабінету Міністрів України: від 17.10.2012 № 813-р.

Стаття надійшла до редакції 5 грудня 2014 р.

УДК 330.34.01

В. М. Дерев'янка,
Національний університет
ДПС України

КАТЕГОРІЯ „ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ” У ЧАСОВОМУ ВИМІРІ

У статті проаналізовано зародження інтелектуального капіталу та його особливості. Звертається увага на важливе місце знань в економічному розвитку країни, наводиться взаємозв'язок між поняттями „знання”, „інформація” та „інтелект”. Здійснено аналіз кривої навчання Джорджа Пора, яка демонструє безперервний перебіг від даних до мудрості, й удосконалено процес відтворення інтелектуального капіталу в часі.

В статье проанализировано зарождение интеллектуального капитала и его особенности. Обращается внимание на место знаний в экономическом развитии страны, приводится взаимосвязь между понятиями „знание”, „информация”, „интеллект”. Осуществлен анализ кривой обучения Джорджа Пора, которая демонстрирует непрерывное течение от данных к мудрости. Усовершенствован процесс воспроизводства интеллектуального капитала.

The article analyzes the emergence of intellectual capital and its features. Attention is paid to the important role of knowledge in economic development, given the relationship between the concepts of „knowledge”, „information” and „intelligence”. The analysis of the learning curve of George's time, that demonstrates a continuous flow of data to wisdom. Improved the reproduction of intellectual capital in time.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, knowledge management, інтелектуальні активи, інтелектуальний потенціал, інтелектуальні ресурси.

Ключовим вектором розвитку будь-якої національної економіки нині стає інтелектуальний капітал – нова й складніша форма капіталу зі значним потенціалом соціально-економічної активності. Йому властивий вищий ступінь розвитку порівняно з уже відомими формами капіталу. Країнам, в яких активно формується і використовується інтелектуальний капітал та нові знання й високі технології, що є основою конкурентоспроможності товарів, послуг, фірм, притаманний стійкий рівень економічного розвитку.

Сьогодні технологічна революція з інформаційними технологіями в центрі заново формує матеріальну основу суспільства. У новій інформаційній економіці, заснованій на знаннях, джерело продуктивності полягає в технології генерування знань. Поняття „інформаційна економіка” було введено в науковий обіг ще на початку 60-х років минулого століття. Воно стало фактично загальновизнаним щодо ситуації в західному світі реальності. Знання та інформація є критично важливими елементами у всіх економічних системах, оскільки процес виробництва завжди заснований на деякому рівні знань і на обробці інформації.

Згідно з К. Марксом „розвиток основного капіталу є показником того, до якої міри загальне суспільне знання перетворюється на безпосередню продуктивну силу, і звідси – показником того, до якої міри умови самого суспільного життєвого процесу підпорядковані контролю загального інтелекту і перетворені відповідно до нього” [4].

Слід зазначити, що джерела економічного розвитку завжди були об’єктом досліджень науковців. До науковців, які піднесли знання на новий рівень, відносять: А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Й. Шумпетера, П. Ромера, Дж. Мокіра та ін. Ці вчені віднесли до категорії знань по-іншому, розкривши основні її переваги та важливе значення у зростанні економіки країни.

Проблема ж зародження, становлення та значення інтелектуального капіталу у розвитку економіки країни досі залишається недостатньо вивченою вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед зарубіжних вчених цим питанням займалися: Т. Касаєв, І. Роос, В. Іноземцев, Д. Пор, Б. Есенгельдінг, Г. Гарафієва та ін. Щодо вітчизняних вчених, то слід виділити таких: А. Чухна, О. Гуца, Н. Гавкалову, В. Гейця та ін.

Мета цієї статті спрямована на виявлення категорій, на основі яких відбувалося становлення та відтворення інтелектуального капіталу в часі.

Суспільство ХХІ століття – це суспільство знань, інформації, інтелекту, їхня роль у розвитку людства неocenенна. У сучасних умовах роль знань зростає, що підтверджує досвід багатьох, у тому числі і міжнародних компаній, які у своїй практиці використовують такий вид менеджменту, як управління знаннями або європейський аналог – knowledge management [3, с. 112].

Виходячи з цього знання можна визначати як інформацію, організовану вирішити певну проблему. У процесі свого розвитку знання набувають нових якостей завдяки додатковим навичкам і досвіду. Знання передбачають використання переваг даних та інформації, збагачених індивідуальним досвідом, ідеями, талантами, навичками з метою отримання можливості приймати правильні рішення.

Очевидно, що існує шлях до прийняття мудрих зважених рішень, який будується на основі даних за допомогою навчання та оцінки знань. Зарубіжний науковець Джордж Пор узагальнює такий процес отримання рішень з використанням кривої навчання, яка проходить шлях у кілька рядків. Згідно з рис. 1 набір даних ще не є інформацією, їх необхідно опрацювати. Інформація утворюється під час обробки даних, які стосуються опису, визначення, класифікації та відповідають на запитання: як, що, хто, коли, де. Знання утворюється, в свою чергу, за умов обробки інформації, коли картина і наслідки будуть реалізовані. Тому відповідь на запитання „як” включає в себе стратегію, досвід, метод або підхід. Знання містять у собі зразки, і вони повинні бути визначені для кодифікації. Мудрість виникає, коли основоположні принципи шаблонів знань зрозуміли та сприйняли. Хоча ці принципи є універсальними, проте контекст знання залежить від власника. Під час використання цих принципів відбувається набуття мудрості.

Звідси дані, інформація, знання, інтелект та мудрість являють собою деякий континуум, тобто виникають безперервно, як показано на рис. 1. Виходячи з наведеного рисунка можна зазначити, що інтелект створюється шляхом збору знань через криву навчання.

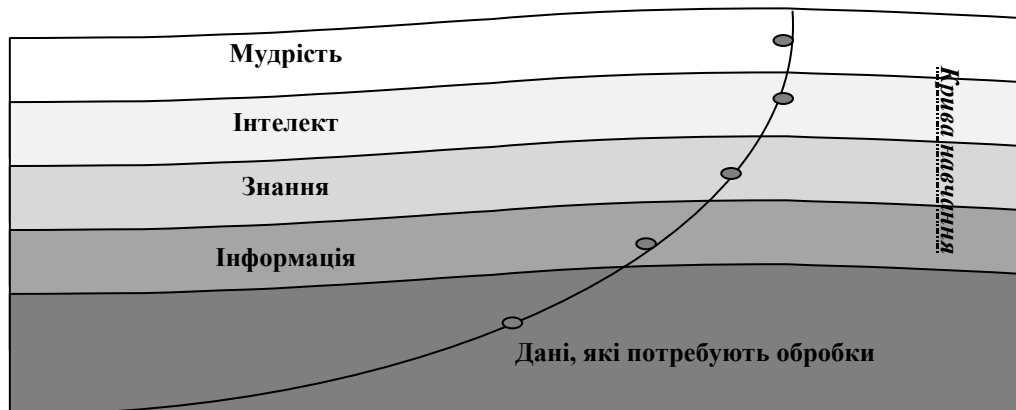


Рис. 1. Континуум від даних до мудрості, побудований на основі кривої навчання Джорджа Пора

*Складено на основі джерела: [1].

Після проведеного аналізу можна підсумувати таке: дані – це неупорядковані символи, які розглядаються безвідносно до контексту. Інформація є виділеною, впорядкованою частиною бази даних, обробленою для використання. Знання – це формулювання існуючих тенденцій або існуючих зв'язків між явищами, представлених в інформації. Інтелект – це вираження закономірності, яке вміщується у розрізнені знання. Воно дає відповідь на запитання „Чому?” Мудрість є оціненим розумінням закономірностей з позиції минулого та майбутнього. Перші чотири компоненти класифікації стосуються минулого, тоді як мудрість – майбутнього [1; 9, с. 56–57].

Першоджерелом нових знань виступають інтелект, мислення людини, природною основою яких є мозок та інші системи людини як біологічного організму. Водночас розум володіє певним соціально-економічним змістом, який властивий тільки йому та здобувається в процесі соціалізації особистості. Це – знання, яке є вторинним джерелом та водночас продуктом інтелекту, що здобувається (рис. 2). Значення інтелекту як можливість людини до мислення визначає його здатність до генерації та поступового відтворення знань [8].



Рис. 2. Взаємозалежність і перебіг понять „знання” та „інтелект”

В. Іноземцев, надаючи визначення інтелектуальному капіталу, пов'язує його також із знаннями: „Інформація та знання, ці специфічні за своєю природою та формою участі у виробничому процесі чинники, в межах фірм приймають зовнішність інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал виступає у ролі колективного мозку, який акумулює знання робітників, накопичений досвід, інтелектуальну власність, організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж фірми” [6, с. 340].

Інформація і суспільство є середовищем, в якому функціонує людина. Людина є творчим організаційно-об'єднуючим елементом інформаційного середовища із суспільством. Інтелектуальний капітал створюється людиною, яка інформацію перетворює на знання. Практично всі складові інтелектуального капіталу можуть функціонувати тільки у взаємозв'язку з людиною, оскільки безпосередні або опосередковані їх носії приводяться в дію знаннями та вміннями людини. Тому відсутність або неналежне інвестування в розвиток людських ресурсів призводить до знецінення інтелектуального капіталу. Виходячи з цього зазначимо, що система „інформація – знання” є основною економічною складовою інтелектуального капіталу [12].

Високий рівень розвитку сфери послуг означає глибокі зміни у факторах виробництва, коли інформація та знання перетворюються у головний виробничий ресурс, а людина – носій цього фактора та сила, що застосовує і використовує його, набуває форми інтелектуального капіталу.

Проводячи оцінку категорії „інтелектуального капіталу” як фактора розвитку економіки країни, необхідно виділити специфічні особливості, що відрізняють його від інших видів капіталу [11, с. 43–45]:

- у сучасних умовах саме ця форма капіталу визначає основні тенденції економічного зростання;
- формування інтелектуального капіталу вимагає від самої людини і всього суспільства значних і всезростаючих витрат;
- накопичення його у вигляді знань, навичок, досвіду працівників;
- характер і види інвестицій в інтелектуальний капітал обумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями;
- інвестиції в інтелектуальний капітал повинні забезпечувати його власникові отримання більш високого доходу;
- вкладення в інтелектуальний капітал дають значні за обсягом, тривалі за часом та інтегральні за характером економічні й соціальні ефекти;
- використання інтелектуального капіталу завжди контролюється самим індивідом, незалежно від джерела інвестицій у його розвиток.

Інтелектуальний капітал задає темп і характер оновлення технології виробництва і його продукції, які потім стають основною конкурентною перевагою на ринку. Економіка, що базується на знанні та орієнтована на формування і використання інтелектуального капіталу, стає головним чинником соціально-економічного розвитку країн і окремих регіонів [7].

Базою процесу формування та відтворення інтелектуального капіталу є інтелектуальний потенціал. Під інтелектуальним потенціалом суспільства розуміється „сукупність людських, матеріальних і фінансових ресурсів, які задіяні у двох тісно пов'язаних між собою ключових областях духовного життя суспільства – науці та освіті – і виміряна

величина яких показує створену і накопичену в суспільстві здатність до творчого створення нових знань, технологій, продуктів”. Якщо говорити про інтелектуальний потенціал індивіда, то така категорія характеризує потенційну (можливо, ще не використану на сьогодні) здатність індивіда вирішувати складні розумові завдання, причому швидко і точно. Інтелектуальний потенціал забезпечує можливість індивіда високими темпами навчитися новим знанням, умінням та інтелектуальним навичкам.

Отже, інтелектуальний потенціал за допомогою інтелектуальної активності перетворюється на можливі інтелектуальні ресурси, які, у свою чергу, знаходять своє відображення в інтелектуальних активах – результатах творчої, наукової діяльності. Усі ці процеси у своєму розвитку та взаємозв’язку формують інтелектуальний капітал. Відповідно до цього Г. І. Гарафієва виділяє три рівні інтелектуальної активності: пасивний, евристичний та креативний. На нашу думку, можна виділити п’ять якісних рівнів інтелектуальної активності:

- перший – пасивний – характеризується тим, що індивід при найбільш енергійній та сумлінній роботі не виходить за рамки заданого або спочатку знайденого способу дій, а пізнавальна діяльність здійснюється за рахунок зовнішніх стимулів;

- другий – евристичний, коли індивід виявляє певну інтелектуальну активність (інтелектуальна активність не стимульована зовнішніми факторами і незадоволеністю результатами діяльності), аналізує свою діяльність і відкриває нові оригінальні, більш досконалі способи вирішення завдань;

- третій (вищий рівень інтелектуальної активності) – інформаційний, відбувається накопичення сукупності знань, інформації, що може приносити цінність під час використання;

- четвертий – інноваційний – створюються нові продукти, бачимо результати інтелектуальної діяльності, які можуть приносити економічні вигоди, вищу додану вартість;

- п’ятий – креативний, коли відбувається проникнення в сутність явищ, процесів, ставляться нові завдання, вирішуються наявні й нові проблеми за рахунок використання створених інтелектуальних активів.

Схематично процес відтворення інтелектуального капіталу в часі представлений на рис. 3.

Відтворення інтелектуального капіталу тісно пов’язане з якісними характеристиками робочої сили. Для зародження інтелектуального капіталу, крім творчого потенціалу, необхідні також такі характеристики робочої сили, як природні якості (наприклад, здоров’я), виховання, що дозволяє індивіду дисципліновано працювати над собою, здатність і бажання систематично підвищувати свій кваліфікаційний та культурний рівень, потяг до пошуку нових рішень тощо, у цілому якісні характеристики робочої сили поряд з творчим потенціалом формують певний „творчий креативний менталітет” [5], який є рушійним елементом інтелектуального капіталу.

Як відомо, інтелектуальним потенціалом можуть володіти люди різних професій, здатні до творчого мислення, але для того щоб присвятити себе інтелектуальній діяльності, індивід повинен бути впевнений (або очікувати), що отримає від неї вигоди (грошові, моральні та ін.) більші, ніж якби він залишився простим носієм робочої сили.

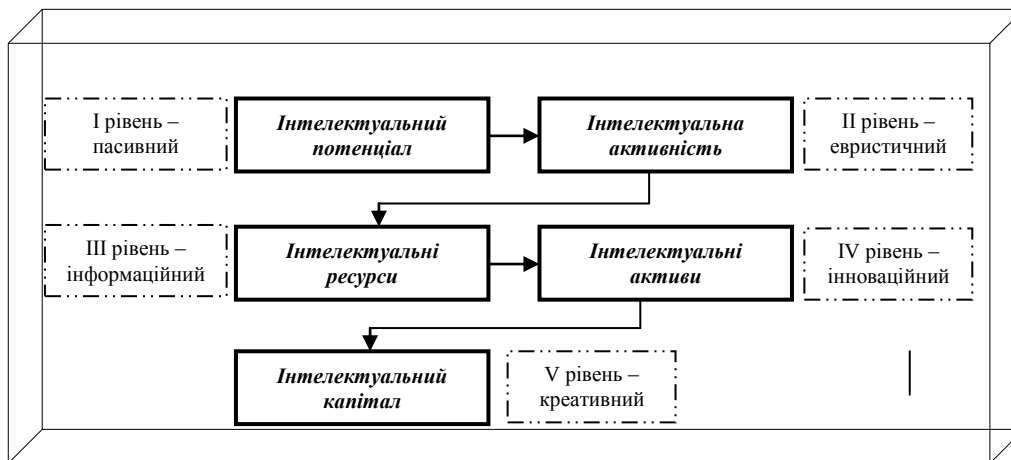


Рис. 3. Процес відтворення інтелектуального капіталу в часі

**Удосконалено на основі: [2].*

Інтелектуальні ресурси – складова частина потенціалу країни, яка здатна забезпечувати економічну користь протягом відносно тривалого періоду часу і відзначається відсутністю матеріально-речової форми [13, с. 115].

Інтелектуальні ресурси утворює розумова праця робітників та висококваліфіковано-го персоналу, які створюють продукти інтелектуальної діяльності та інноваційні технології, тобто інтелектуальні активи, сукупність яких формує інтелектуальний капітал. Інтелектуальні ресурси стають активами після виконання умов визнання: можливість ідентифікації, оцінки, здатність приносити економічні вигоди.

За С. Ф. Легенчук, під інтелектуальними активами розуміють результати інтелектуальної творчої діяльності людини, а також втілений у людях потенціал (у формі освіти, знань, досвіду), що забезпечує одержання підприємством економічних вигод у майбутньому [10, с. 32].

Кінцевим етапом процесу відтворення ІК є сам інтелектуальний капітал. Цю категорію російський науковець Б. Леонт'єв трактує як вартість сукупності наявних у суб'єкта інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні та надбані інтелектуальні здібності, а також нагромаджені ним бази знань та корисні відносини з іншими суб'єктами.

Зображений процес відтворення інтелектуального капіталу як об'єкта управління сприяє зростанню якості інтелектуальних ресурсів і призводить до одночасного збільшення вартості інтелектуальних активів. На всіх стадіях відтворювального процесу (виробництво, обмін, розподіл, споживання) інтелектуальний потенціал, інтелектуальну активність, інтелектуальні ресурси, інтелектуальні активи та інтелектуальний капітал пов'язують між собою інститути (державні, приватні, правові, громадські та інші). Важливе значення для процесу відтворення інтелектуального капіталу має регіональна науково-технічна політика, в рамках якої створюються інноваційні та освітні центри, технополіси, технопарки, інтегровані інфраструктури, здатні займатися фундаментальними дослідженнями, створювати конкурентоспроможні зразки нової техніки і

технологій. Таким чином, основною ланкою, що з'єднує інтелектуальний потенціал, інтелектуальну активність, інтелектуальні ресурси, інтелектуальні активи та інтелектуальний капітал, є наука, що в більш вузькому сенсі представлена науковими відкриттями, дослідженнями.

Робимо висновок, що поняття інтелектуального капіталу відображає той етап розвитку суспільства, в якому інформація та знання стають якісно новими факторами виробництва. У випадку таких традиційних факторів виробництва, як земля, праця та капітал, відбувалася реалізація та примноження фізичних сил людини, а щодо інтелектуального капіталу, то здійснюється реалізація і примноження розумового потенціалу людини. Крім того, якщо використання традиційних факторів виробництва зменшувало їх вимір, то використання інформації та знання, навпаки, примножує їх кількість.

Наразі науковці значну увагу приділяють значенню інтелектуального капіталу в досягненні ефективного функціонування економічних систем, підвищенні рівня виробництва. Ця проблема актуальна для України, економіка якої переживає глибоку рецесію. Війна на сході, різка девальвація національної валюти, висока інфляція і затяжне падіння промислового виробництва помітно скоротили економічну активність, внутрішній попит, послабили позиції банківської системи.

Політика розвитку інтелектуального капіталу на сьогодні стає одним з основних складових стратегії конкурентоспроможності тієї чи іншої країни при формуванні економіки, що базується на знаннях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Por G. Knowledge Ecosystems [Electronic resource] / G. Por. – Access mode: www.coIL.com.
2. Гарафиева Г. И. Управление воспроизводством интеллектуального капитала предприятий / Г. И. Гарафиева // Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2012. – № 1. – С. 32–40.
3. Гуца О. Н. Роль интеллектуального капитала и программ управления знаниями в фармации [Электронный ресурс] / О. Н. Гуца, А. Е. Ель Мутахид // Збірник наукових праць Харківського університету Повітряних сил. – 2013. – Вип. 1. – С. 112–115. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ZKhUPS_2013_1_29.pdf.
4. Есенгельдин Б. С. Роль интеллектуального капитала в условиях информационной экономики [Электронный ресурс] / Б. С. Есенгельдин // Вестник КарГУ. – 2007. – Режим доступа: <http://articlekz.com/article/6020>.
5. Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах : [монография] / И. А. Иванюк // ВолгГТУ. – Волгоград: РПК „Политехник”, 2003. – 153 с.
6. Иноземцев В. Л. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia, 1999. – 631 с.
7. Касаев Т. Т. Интеллектуальный капитал как фактор инновационного развития экономики / Т. Т. Касаев // Вестник Новосибирского государственного университета. – 2007. – № 3. – С. 40.

8. Кириленко В. І. Управління інтелектуальним капіталом як фактор підвищення рівня конкурентоспроможності економіки / В. І. Кириленко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Випуск 23. – С. 5–11.
9. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества / С. М. Климов. – СПб. : Питер, 2002. – 198 с.
10. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 „Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / С. Ф. Легенчук. – Житомир, 2006. – 264 с.
11. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом [Текст]: [учеб. пособие] / Л. И. Лукичева. – [3-е изд., стер.]. – М. : Омега-Л, 2010. – 551 с.
12. Пархоменко О. В. Роль интеллектуального капитала в инновационной деятельности [Электронный ресурс] / О. В. Пархоменко. – Режим доступа: http://www.icsti.su/uploaded/201003/intel_prop/20.pdf.
13. Економіка підприємства / [Й. М. Петрович, А. Ф. Кім, О. М. Семенів та ін.]. – Львів: Новий світ, 2000. – 680 с.

Стаття надійшла до редакції 3 листопада 2014 р.

УДК 005.336.6

Г. І. Євтушенко,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України,
В. І. Куценко,
доктор економічних наук,
ДУ „Інститут економіки
природокористування
та сталого розвитку
НАН України”

УПРАВЛІННЯ ТА МЕНЕДЖМЕНТ У КОНТЕКСТІ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ (ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ)

Розкривається сутність управління та менеджменту у соціально-економічному розвитку країни, освіти та у підвищенні якості останньої, спільність та відмінність між цими категоріями. Подається механізм стимулювання покращення підготовки управлінців. Наводиться приклад інших країн щодо цього, а також визначаються шляхи підвищення ефективності управління освітою та підвищенням її якості.

Раскрывается сущность управления и менеджмента в социально-экономическом развитии страны, образования и в повышении качества последней, общность и различие между этими категориями. Подается механизм стимулирования улучшения подготовки управленцев. Приводится пример других стран в этом, а также определяются пути повышения эффективности управления образованием и повышением ее качества.

The essence of governance and management of socio-economic development, education and improving the quality of the latter, similarities and differences between these categories. Served incentive mechanism of improving the training of managers. An example of other countries in this, and identifies ways to improve education management and improving its quality.

Ключові слова: *освіта, методологія, компетентність, ефективність, управління, менеджмент.*

Усе життя – навчання, і кожен у ній є вчитель і вічний учень
Абрахам Маслоу

Демократизація суспільства, розвиток ринкових відносин разом із науково-технічним прогресом кардинально розширюють сферу управління. У цей час управлінці перетворились

у велику та впливову категорію зайнятого населення, сферу відповідальності яких розширили розвиток конкуренції, а також глобалізаційні процеси. Останні кинули виклик існуючим країнам, зокрема щодо оплати праці, зайнятості, соціального захисту працівників, надання їм соціальних послуг тощо. З'явилися віртуальні робочі місця, неформальна зайнятість. Постійно поглиблюється фрагментація ринку праці. У цих умовах посилюється роль управлінської функції як на рівні держави, так і на рівні конкретного підприємства (його менеджменту). Тож не дивно, що цим проблемам присвятили свої дослідження багато науковців. У їх числі: В. Андрущенко, В. Афанасьєв, В. Бакуменко, В. Болотов, В. Василенко, Л. Ващенко, Л. Виготський, Л. Гордієнко, М. Гузаїров, П. Друкер, М. Еддаус, Н. Єфремова, С. Кірдянкін, Г. Ковальова, А. Корнішов, В. Коротич, В. Кремень, С. Крисюк, В. Лазарєв, А. Леонт'єв, В. Мартиненко, А. Маслоу, М. Мачко, А. Моїсєєва, Н. Нижник, О. Оболенський, В. Олійник, В. Олуйко, Д. Орлов, В. Попович, М. Поташник, Н. Протасова, К. Роджерс, Н. Селезньова, В. Симонов, В. Сухомлинський, А. Татур, Ф. Тейлор, Р. Шакіров, Т. Шалова, С. Шипов та багато інших.

Проблеми управління освітою, її якістю висвітлюються у різних виданнях ЮНЕСКО, Світового банку. Особливо широко представлені питання кризових явищ у сфері вищої освіти, їх причини та наслідки. Зокрема, фахівці Світового банку вважають, що якщо реформи в освітній сфері здійснюватимуться, а капіталовкладення скорочуватимуться, то це призведе не лише до зниження ефективності освіти, її якості, а й будуть підірвані перспективи економічного зростання країни. Світовий досвід засвідчує, що лише розумне управління цими процесами може забезпечити підвищення якості освіти.

Проте в опублікованих роботах ще недостатньо уваги приділено питанням удосконалення системи управління та менеджменту у сфері вищої освіти в контексті підвищення її якості. Тому метою нашого дослідження є аналіз сучасного стану системи управління і менеджменту в освітній сфері та пошук шляхів посилення їх впливу на підвищення якості освіти.

Серед чинників підвищення якості освіти важлива роль відводиться системі управління. Освіта, як зазначає Паоло Фрейре, – це не просто банк накопичених знань. Адже вчитися – це не означає транслювати наявні знання, а й конструювати нові. А цим процесом необхідно управляти. Результати багатьох досліджень свідчать, що управління, здійснюване на наукових принципах, дозволяє отримувати більш високі результати, ніж управління, засноване на емпіричному досвіді.

Категорія „управління” трактується з декількох позицій. Зокрема, В. Лазарєв, М. Поташник трактують її як діяльність. В. Афанасьєв, Д. Орлов розглядають цю категорію як вплив однієї системи на іншу, однієї людини на іншу чи групу людей, тобто як цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт та зміна останнього в результаті цього впливу. Ми підтримуємо точку зору тих авторів, які розглядають управління як процес неперервної взаємодії видів діяльності, направлених на досягнення поставлених цілей, на реалізацію управлінських функцій. Серед останніх важливе місце займає управління якістю освіти, тобто прогнозування, планування – це розв'язання навчально-педагогічної ситуації в умовах взаємоспрямованої та взаємообумовленої взаємодії викладача і студента, що забезпечує засобами мотивації та рефлексії доцільності напряму їх розвитку і саморозвитку.

Як зазначає П. Друкер, управління має бути зорієнтоване перш за все на результат. А це означає, що керівник (управлінець) повинен сконцентрувати увагу свого колективу на виробленні узгоджених на різних рівнях цілей і пошук шляхів їх розв'язання.

У системі управління освітою особливе місце займає управління якістю освіти, що передбачає наявність взаємних змін взаємодіючих суб'єктів у сфері освіти та самого процесу взаємодії як зміни його станів. Система управління якістю освіти має на меті подолання будь-яких протиріч у цій сфері, розв'язання наявних гострих проблем. На думку В. Давидова, вона (система управління якістю освіти) має такі етапи:

- дослідження стану об'єкта управління, направлене на формування його ідеальної моделі;

- пошук рішень, направлених на розробку програм щодо перетворення програмної ситуації, в яку входять певні завдання: проблеми, цілі, загальне планування шляхів і засобів досягнення цілей;

- організація виконання програми керівництва та контролю над реалізацією рішень.

В. Симонов увів у науковий оборот поняття „педагогічний менеджмент”, визначаючи його як комплекс методів, принципів, організаційних форм і технологічних прийомів управління педагогічними системами, направленими на підвищення ефективності їх функціонування та розвитку [7]. Слово „менеджмент” англійського походження і перекладається як управління, що розглядається в значенні виду діяльності, як мистецтво управління, засноване на інтуїції менеджера і проявляється в нестандартних й оригінальних прийняттях його рішень, швидкої реакції та імпровізації. Тобто менеджмент – це наука, мистецтво та діяльність, направлені на мобілізацію інтелектуальних і фінансових ресурсів з метою ефективного та дійового функціонування організації.

Відомим управлінцем – менеджером в освітній сфері був К. Ушинський, який вважав, що керівник навчального закладу одночасно має бути адміністратором і педагогом. Сучасники М. Пирогова вважали його хорошим менеджером, який сформував вимоги, що мають бути пред'явлені до керівника навчального закладу – це перш за все професійна й педагогічна компетентність. В. Сухомлинський відстоював необхідність дотримання в управлінні освітньою сферою демократичного підходу, а також важливість професійного компетентнісного підходу в керівництві навчальним закладом.

Усе вищенаведене свідчить про те, що у забезпеченні високої якості освіти важлива роль відводиться менеджменту, який П. Друкер, скажімо, характеризував як специфічний вид управлінської діяльності людини з метою формування людей, здатних до спільних дій, надання їх зусиллям ефективності. Ю. Конаржевський у цілому визначає менеджмент як сукупність знань, необхідних нині не лише управлінцю, але і будь-якому фахівцю.

Тобто управління якістю освіти – це цілеспрямована діяльність щодо формування комплексу компетенцій команди управлінців, що забезпечують єдину систему визначення цілей, відбору змісту, організованого та технологічного забезпечення процесу підвищення якості підготовки кадрів. Під час управління цим процесом суб'єкти останнього мають забезпечити:

- збір та обробку інформації;

- прогнозування, проектування навчально-педагогічної ситуації;

- визначення шляхів досягнення поставленої цілі;

- встановлення критеріїв досягнення якості підготовки кадрів;
- оцінку досягнутих результатів;
- реагування на різні зміни, коригування дій [9]. Іншими словами, для досягнення якісної освіти, щоб вона в цілому була ефективною, управління нею має здійснюватись на основі певних правил, законів і принципів. У числі останніх варто назвати такі:
 - організаційно-педагогічні, що проявляються в розробці та впровадженні механізму координації управління освітніми закладами шляхом прямого контролю, взаємного узгодження стандартизації умов, процесу, кваліфікації результатів;
 - психолого-педагогічні стосовно розробки та впровадження механізму стимулювання податків і механізму організаційної культури;
 - соціально-економічні, що включають розробку та впровадження механізму освітнього маркетингу та механізму соціального партнерства [5].

Такий підхід, на нашу думку, дозволить кожному випускнику вищого навчального закладу гарантувати високий рівень результативності підготовки кадрів, розвиток професійної компетентності, тобто забезпечити високу якість освіти з позицій компетентнісного підходу. Механізм координації управління якістю освіти на основі компетентнісного підходу являє собою сукупність дій та інструментів, що дозволять цілеспрямовано, комплексно координувати всі взаємодії закладу, забезпечуючи при цьому створення ефективних умов для прояву педагогічними і керівними працівниками професійної компетентності відповідно до індивідуальних та суспільних вимог. Щоправда, як свідчить практика, підвищення якості освіти на основі компетентнісного підходу включає необхідність внесення змін у структуру управління, зокрема: створення державно-громадського управління; здійснення внутрішнього контролю чи самооцінки діяльності професорсько-викладацького складу; контроль чи самооцінка залишкових знань студента; зовнішній контроль, у тому числі за рахунок зовнішньої експертизи навчальної роботи незалежними центрами оцінювання якості засвоєння основних освітніх програм тощо.

Серед інструментів фінансово-економічного механізму управління якістю освіти можна виділити такі:

- фінансування пріоритетних напрямів забезпечення якісної освіти у вищих навчальних закладах;
- підтримка державно-приватного партнерства;
- активізація прямого державного партнерства в освітній сфері та прямого державного інвестування;
- перерозподіл бюджетних коштів через міжбюджетні трансферти;
- створення умов для залучення у вищі навчальні заклади зарубіжних фахівців тощо.

Ефективне управління якістю освіти має сприяти досягненню освітніх стандартів, які ми розглядаємо як систему вимог до:

- результатів освоєння основних освітніх програм;
- структури основних освітніх програм;
- умов реалізації основних освітніх програм тощо.

Разом із тим ефективне управління якістю освіти передбачає мотивацію, під якою ми розуміємо формування мотивів, забезпечуючи при цьому активність викладачів у заданому напрямі. Механізм стимулювання викладачів представляє собою систему цілей,

способів та інструментів, сформованих і добре управляючих, які створюють можливість отримання ресурсів для задоволення своїх потреб в обмін на подальше вдосконалення оперативних дій, зокрема в умовах конкуренції. Розвиток останньої сприяє розширенню сфери відповідальності менеджерів. У цей час визначальною стала їх роль у забезпеченні якісної освіти.

Тож не дивно, що останнім часом суттєво зросли масштаби підготовки менеджерів в Україні. Зокрема, на спеціальності, де здійснюється підготовка менеджерів, йде більш талановита, обдарована, енергійна молодь. Разом із тим, щоб отримати знання в області менеджменту, почала здобувати відповідну фахову підготовку й значна частина населення старших вікових груп. Адже якісна освіта – це свого роду елемент соціального захисту населення*. Вищі навчальні заклади відкликаються на потреби населення в освітніх послугах, а роботодавців – у кваліфікованих фахівцях, у тому числі – управлінцях. З'явилися нові напрями, спеціальності та спеціалізації у цій сфері.

Разом із тим швидке зростання кількісних показників підготовки кадрів-менеджерів негативно позначилось на якості їх підготовки. І це має місце не лише в приватних вищих навчальних закладах, у непрофільних, а й у профільних державних вишах. Останнє зумовлено тим, що без високої динаміки кількісного зростання, без створення необхідної критичної маси підготовки менеджерів неможливим є якісне зростання показників перш за все в освітній сфері.

Нині на перший план виходить менеджмент як наука і професійна майстерність, як раціонально організована систематична й цілеспрямована діяльність. Наразі настав час високопрофесійного менеджменту, відповідального перед суспільством і державою, який має сприяти ефективному використанню ресурсів, перш за все людських, які перестають бути робочою силою, а перетворюються в людський капітал.

Роль управління зростає в епоху криз і реформ як поєднання мистецтва та політичної волі. У період стабільності, сприятливої економічної кон'юнктури на перший план виходить менеджмент як наука і професійна майстерність, як раціонально організована система цілеспрямованої діяльності. Сьогодні національна економіка України потребує високопрофесійного менеджменту, відповідального перед суспільством і державою перш за все за якісні показники соціально-економічного розвитку.

Дотепер в Україні, на жаль, спостерігається невідповідність між потребами суспільства в освітніх послугах, зокрема в підготовці кваліфікованих фахівців у галузі управління вищою освітою. Ні принципи фінансування цієї освітньої ланки, ні його масштаби не відповідають сучасним потребам, не говорячи уже про відповідність європейським стандартам.

* До речі, основним нормативним документом, що регулює правовідносини у сфері соціального захисту населення, в Європі є Європейська соціальна хартія. Визначаючи соціальний захист як базове соціальне право, Європейська соціальна хартія сприяє зміцненню соціального права, встановлюючи мінімум гарантій на європейському рівні. Право на соціальне забезпечення вперше було визнано у міжнародному аспекті як право людини в загальній декларації прав людини та громадянина. Хартія забезпечує право на соціальну та медичну допомогу, на користування послугами соціальних служб. Основними особливостями соціального забезпечення населення в країнах ЄС є: зміцнення акцентів від державної благодійності до переорієнтації працездатного населення в соціальному забезпеченні на власні сили та можливості; створення соціально-економічних умов для соціального самозахисту та соціальної безпеки за рахунок особистого внеску на основі саморегуляції свого власного потенціалу; посилення надання адресної допомоги; впровадження рівності між індивідуально орієнтованими виплатами; децентралізація надання послуг, відхід від стаціонарного обслуговування [8].

До речі, правлінню якості освіти велику увагу надають в усіх високорозвинених країнах. У США, наприклад, розподіл державних ресурсів через гранти і програми відбувається з урахуванням якості освіти. У Великобританії державне управління контрольними функціями у сфері освіти здійснює Королівська інспекція. Тут також фінансування освітніх закладів з боку держави пов'язане з якістю освіти. У Франції контроль якості освіти здійснює Міністерство освіти, молоді, спорту, яке має спеціальну інспекторську службу. Тут створено Комітет національної оцінки якості, що здійснює централізовані процедури щодо оцінки якості освіти. У Німеччині в кожній із 16 земель діє Міністерство освіти. Ця країна є прикладом децентралізації системи освіти та практики контролю й оцінки якості освіти. Традиційно контроль якості освіти здійснюється міністерствами освіти земель, які самі розробляють необхідні технології, стандарти та процедури. В Японії існує централізована система державного контролю, мета якої – проведення в життя єдиної державної політики у сфері освіти. Основною метою цього контролю є забезпечення доступу до якісної освіти.

До речі, у більшості країн світу основним механізмом, що забезпечує доступність до якісної вищої освіти у сфері менеджменту, є нормативно-правова база галузі, що регламентує систему управління та контроль за якістю освіти; стандартизація галузі, що здійснюється за нормативною технічною документацією та системою експертиз. Тобто позитивний ефект управління якістю вищої освіти неможливо досягти без створення відповідної нормативно-правової бази*, яка б регламентувала якість освіти.

Б. Сандер у моделі управління вищою освітою виділяє чотири аспекти (рис. 1).

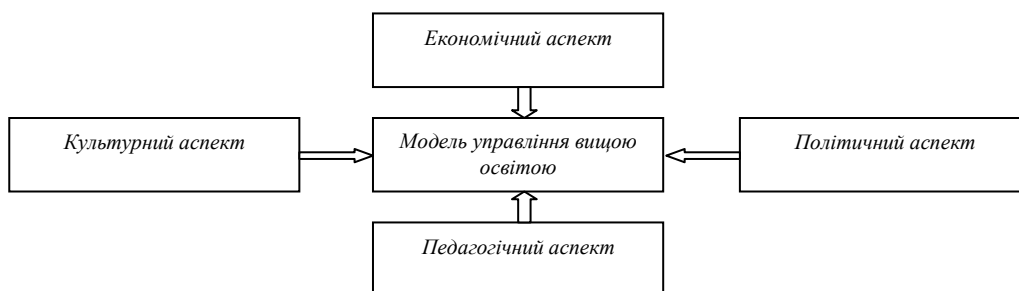


Рис. 1. Основні складові моделі управління вищою освітою**

Кожному із зазначених аспектів відповідає один із критеріїв управлінської діяльності, зокрема: економічний ефект, гнучкість, релевантність, педагогічна ефективність тощо.

У цілому управління якістю підготовки кадрів полягає в прийнятті управлінських рішень на основі аналізу цільових показників (результатів) діяльності, що мають ієрархічну структуру та формуються за принципом „дерева цілей” для ВНЗ у цілому і мають кількісний вимір.

* Нормативно-правова база – це система взаємопов’язаних нормативно-правових актів, починаючи від закону та закінчуючи нормативно-нормативним документом, що є обов’язковими для виконання всіма ВНЗ, незалежно від форм власності, й регламентуючими правові засади надання освітніх послуг, їх якості, доступності та контролю.

** За Б. Сандером.

Менеджер, крім того, має бути професіоналом, він повинен бути патріотом, володіти навиками міжкультурного спілкування та міжкультурної взаємодії. Прикладом у цьому плані можуть слугувати японці, які є хорошими менеджерами, все найкраще, що є у світі, вони беруть на озброєння національної економіки, але при цьому дбайливо ставляться до національних пріоритетів.

А тому в основу забезпечення підготовки висококваліфікованих менеджерів має бути покладена міцна наукова база. А це потребує здійснення теоретичних і прикладних досліджень, використавши перш за все і кращий досвід Франції, Японії, США* тощо.

Менеджмент має сприяти ефективному використанню інтелектуального, трудового і вольового потенціалу працюючих. А тому система підготовки кадрів повинна постійно вдосконалюватись, у тому числі за рахунок досвіду розвинених країн.

Система управління якістю освіти включає такі складові:

- політичну, складовою якої є стратегічне бачення та участь уряду в процесі, що забезпечує високу якість освіти;
- організаційну, ключовими елементами якої є ефективні механізми здійснення національної політики в межах органів влади всіх рівнів з визначення завдання та функціями системи освіти;
- методологічну щодо забезпечення ефективних методичних підходів до вдосконалення якості, постійного її розвитку на загальнодержавному та місцевому рівнях з урахуванням національного і міжнародного досвіду та наукових доказів;
- ресурсну, що має сприяти забезпеченню навчального процесу рівнем знань і навичок, інформацією, необхідною для підвищення якості освіти, підготовки кадрів.

Усе це свідчить про те, що проблема управління якістю освіти є однією з найважливіших і що вона все більше загострюється. Адже останнім часом серед ВНЗ усе більше з'являється комплексів, управляти якими непросто. Наприклад, у складі Квебекського університету функціонують сім університетів загальної та спеціальної орієнтації, два спеціалізованих інститути, дві школи, розміщені у різних містах канадської провінції Квебек.

Покращення підготовки менеджерів може бути досягнуто в рамках функціонального підходу, що більш повно відповідає реальному розподілу кращих кадрів управління. У перспективі в Україні має здійснюватись підготовка кадрів у сфері менеджменту та

* Підготовці фахівців у сфері управління, зокрема менеджерів, велика увага приділяється у США, де в цьому напрямі функціонує більше 150 університетів. Усі вони забезпечують таку спеціалізацію:

- Безперервна освіта (Гарвардський і Мічиганський університети, які забезпечують підготовку адміністраторів усіх ланок освіти, надають соціальну освіту, здійснюють підготовку та перепідготовку кадрів);
- Управління освітою (Каліфорнійський, Мічиганський, Стенфордський, Чикагський університети, які готують управлінців навчальним закладом, бюджетом, займаються плануванням і контрольними функціями);
- Управління студентством (Гарвардський, Мічиганський, Стенфордський університети готують адміністраторів вищої школи, програм для коледжів й університетів);
- Освітня політика (Гарвардський, Каліфорнійський університети забезпечують підготовку фахівців у галузі освітньої політики загальнодержавного, регіонального та місцевого значення);
- Навчальні плани й управління процесом викладання (Массачусетський університет готує фахівців у галузі розробки навчальних планів, програм для різних ланок і напрямів освіти). Їх кількість зростає, постійно з'являються нові. Посадити їх, адаптувати до реальних умов і потреб здатні відповідні фахівці [6].

Тобто наведені дані свідчать про те, що створення дієвої та цілісної системи підготовки кадрів передбачає і врахування кращого зарубіжного досвіду у сфері освіти.

управління різного рівня. Основні функції менеджерів, які повинні бути підприємливими, мають зорієнтовуватись на успіх своїх організацій, на забезпечення оптимізації використання наявних ресурсів, на розробку та реалізацію концепції розвитку організації. Іншими словами, підготовка фахівців у галузі управління, перш за все менеджерів, має бути спрямована на формування вмілих організаторів виконання певних рішень, які відзначаються високою дисципліною та відповідальністю. Мірилом їх успіху є забезпечення державних інтересів, високого рівня добробуту населення. Удосконалення системи підготовки кадрів управлінців різного рівня передбачає необхідність оновлення технологій навчання, переоснащення матеріальної бази вищих навчальних закладів. Навчальна ж робота студентів має набути творчого характеру, більше опиратись на самостійні заняття студентів. У цілому підготовка фахівців у сфері менеджменту потребує зміцнення зв'язків вищих навчальних закладів з підприємствами. У цьому контексті при підготовці менеджерів необхідно запрошувати бізнесменів, викладачів-практиків, надавати можливість студенту відбути практику у великих компаніях.

У цих умовах досить дієвим інструментом фінансово-економічного механізму є розвиток державно-приватного партнерства. Ефективність взаємодії держави та бізнесу доведена світовим досвідом. Фахівці переконливо доводять, що участь бізнесу у цьому процесі має становити не менше 25 %. Разом із тим і на підприємствах має діяти багаторівнева система підвищення кваліфікації, яка може здійснюватись як за рахунок коштів підприємства, так і за допомогою залучених фахівців-наставників, які закріплюються за співробітником, що прийшов у фірму на роботу. Підвищенню кваліфікації менеджерів, управлінців сприяють також різні тренінги, семінари, участь у роботі конференцій, круглих столів, виставок тощо. Усе це має сприяти зростанню ефективності управління, зокрема шляхом:

- підвищення якості планування цілей, завдань і результатів діяльності (розробка науково обґрунтованої системи показників оцінки стратегічних цілей, тактичних завдань і заходів, удосконалення системи статистичної звітності для оцінки результативності діяльності);
- розширення сфери застосування методів бюджетного планування, орієнтованих на результат (включаючи розробку надання державних послуг в освіті та науці і Положення про моніторинг результатів діяльності підвідомчих служб агентів, особливо значимих для організації освіти та науки);
- оптимізації бюджетної мережі закладів освіти та покращення системи управління бюджетними ресурсами (розробка Положення про порядки ведення реєстру витратних зобов'язань у сфері ведення відповідного міністерства, організація моніторингу закупок, визначення порядку моніторингу і критеріїв оцінки організації бюджетного процесу та бюджетного обліку) [3].

Усе це потребує перш за все модернізації системи управління освітньою сферою, у тому числі за рахунок її моніторингу, спрямованого на збір інформації з наступним аналізом і прийняттям управлінських рішень, розробки та впровадження системи мотивації економічного механізму стимулювання працівників залежно від обсягів і якості виконаних робіт. Модернізація системи управління має бути спрямована на здійснення подальшої автономії вищих навчальних закладів, розширення повноважень керівника, підвищення його персональної відповідальності, співпраці з Європейським фондом

освіти у напрямі вдосконалення національної системи освіти відповідно до європейських стандартів.

Таким чином, покращенню підготовки управлінців у цілому і менеджерів зокрема сприяє, як зазначалось вище, активізація розвитку бізнес-освіти, залучення у вищі навчальні заклади кращих бізнес-практик, нових технологій бізнесу, які мають бути покладені в основу їх творчих і практичних занять. Тобто кожен навчальний заклад, який здійснює підготовку менеджерів, зобов'язаний постійно налагоджувати взаємодію з діловим середовищем у підготовці фахівців. При цьому особливу увагу слід приділяти виховній складовій, відповідно до якої майбутні випускники, фахівці при формуванні бізнес-моделі мають брати ті елементи зарубіжного досвіду, які сприятимуть економічному зростанню країни.

Управління якістю освіти в умовах глобалізації має пронизувати всі складові навчального процесу. Тобто управління якістю освіти повинно перетворитись у традиційні форми повсякденної діяльності викладачів, адміністрації навчальних закладів і, безперечно, студентів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрийчук С. Управління системою освіти в зарубіжних країнах / С. Андрийчук // Ефективність державного управління. – Львів, 2005. – Вип. 8. – С. 225–232.
2. Байченко М. А. Історичні особливості управління системою освіти в США / М. А. Байченко // Педагогічні науки. – Суми, 2006. – Ч. 2. – С. 78–83.
3. Бондарев В. В. Эффективность управления государственными финансами образовательных учреждений / В. В. Бондарев // Высшее образование сегодня. – 2008. – № 12. – С. 28.
4. Вульфсон Б. Л. Западноевропейское образовательное пространство XXI века: прогностические модели / Б. Л. Вульфсон // Педагогика. – 1999. – № 2. – С. 131.
5. Кирдянкина С. В. Обновление механизмов управления образовательным учреждением в комплексе компетентного подхода / С. В. Кирдянкина // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 2. – С. 20.
6. Луначек В. Е. Управління освітою у США: організаційні та кадрові аспекти / В. Е. Луначек // Соціально-психологічні технології управління персоналом: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Х., 2010. – С. 18–20.
7. Симонов В. П. Диагностика личности и профессионального мастерства преподавателя / В. П. Симонов. – М., 1995. – С. 18.
8. Соціальні стандарти та соціальні гарантії: теоретичні аспекти, проблеми, інвестиції: [монографія]. – К.: ЦПСД, 2007. – С. 133–134.
9. Шакиров Р. Р. Проблемы формирования и развития управленческой культуры менеджеров в сфере образования / Р. Р. Шакиров // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 2. – С. 16–17.

Стаття надійшла до редакції 7 листопада 2014 р.

УДК 336.76

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

ІНСТИТУЦІЙНІ ІНВЕСТОРИ ТА ЇХ ЦІЛЬОВІ ПРІОРИТЕТИ

Виявлено інвестиційні цілі та їх особливості для інституційних інвесторів. Розкрито зміст доходності, безпеки, ліквідності та зростання в процесі управління інвестиціями. Визначено значення інвестиційного горизонту, на який розповсюджується стратегія інвестора і стосовно якого оцінюються результати інвестиційного процесу.

Выявлены инвестиционные цели и их особенности для институциональных инвесторов. Раскрыто содержание доходности, безопасности, ликвидности и роста в процессе управления инвестициями. Определено значение инвестиционного горизонта, на который распространяется стратегия инвестора и относительно которого оцениваются результаты инвестиционного процесса.

Discovered investment objectives and their features for institutional investors. Maintenance of profitability, safety, liquidity and growth in the investment management process. Ante investment horizon, which extends strategy and investor against which the estimated results of the investment process.

Сучасні тенденції розвитку фінансових ринків різних країн свідчать про таке: якщо раніше на ринках переважали індивідуальні інвестори, то останнім часом – інституційні. Вони є тими суб'єктами ринку, які об'єднують кошти різних інвесторів і формують портфель цінних паперів, базуючись на фундаментальному прогнозі поведінки котирувань паперів у довгостроковому і короткостроковому аспектах, а потім управляють цим портфелем. Вони зазвичай є професійними учасниками ринку і мають значний капітал, що дозволяє їм легше досягати своїх цілей.

Через те, що фінансовий ринок України відноситься до ринків, що розвиваються, вітчизняні інституційні інвестори досі ще широко не використовують загальні засади управління фінансовими інвестиціями з урахуванням західного досвіду, на який сьогодні потрібно зважати. Тому виникає необхідність зосередити нашу увагу на деяких проблемах формування інвестиційного портфеля. Зокрема, ми будемо розглядати інвестиційні цілі, що ставить перед собою інституційний інвестор при вкладанні коштів у фінансові інструменти.

Механізм фінансового інвестування та участі у ньому інституційних інвесторів присвячені роботи таких відомих вчених: Г. Александера, Дж. Бейлі, Д. Блекуелла, З. Боді, Е. Бріггема, Л. Гапенські, Л. Гітмана, М. Джонка, А. Кейна, Д. Кідуелла, Б. Койлі, Дж. Лінтнера, Г. Марковіца, А. Маркуса, М. Міллера, Я. Моссіна, Р. Петерсона,

Т. Райса, Дж. Тобіна, Дж. Трейнора, Ф. Фабозці, Ю. Фами, В. Шарпа та ін. Серед українських науковців, роботи яких присвячені дослідженням цих проблем, варто виділити О. Барановського, І. Бланка, В. Корнєєва, Д. Леонова, Б. Луціва, О. Мозгового, А. Мороза, А. Пересаду, Ю. Петруню, В. Рудого, О. Ткача, А. Федоренка, В. Шелудько та ін. Проте у більшості літературних джерел характеристики, особливості та цілі інституційних інвесторів розглядаються зазвичай у кінці, після висвітлення інвестиційних стратегій.

Метою статті є визначення складу інституційних інвесторів, виявлення особливостей їх інвестиційних цілей, обмежень щодо управління активами для інституційного інвестора.

Досліджуючи фінансовий ринок, не можна оминати увагою інституційних інвесторів, визначення яких відсутнє у Законі України „Про інвестиційну діяльність”. Воно з’явилося у Законі України „Про цінні папери та фондовий ринок” [4], де інституційними інвесторами є інститути спільного інвестування (далі – ІСІ), пайові (далі – ППФ) та корпоративні інвестиційні фонди (далі – КІФ), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ), фонди банківського управління, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – також за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів.

У сучасному трактуванні інституційні інвестори – це фінансові посередники, основна функція яких полягає у забезпеченні клієнтів фінансовими продуктами та послугами з більшою ефективністю, ніж вони могли отримати від своїх безпосередніх операцій на фінансових ринках [5, с. 51]. З іншого боку, до таких інвесторів відносяться лише ті фінансові інститути, що забезпечують спільне інвестування залучених коштів індивідуальних інвесторів за принципами, визначеними цілями створення фінансового інституту, обраною інвестиційною стратегією та відповідно до законодавства.

У контексті наших досліджень у сфері функціонування фінансового сектору економіки інституційними інвесторами є фінансові корпорації, які акумулюють фінансові ресурси фізичних і юридичних осіб з подальшою диверсифікацією цих ресурсів у різноманітні активи з метою реалізації інвестиційних цілей. Такий підхід пов’язаний із Системою національних рахунків (СНС 2008). Усі інституційні інвестори здійснюють фінансове інвестування, процес реалізації якого включає ряд етапів.

Найбільш близько до цієї проблематики підійшов Ф. Фабозці, який розділив процес управління фінансовими інвестиціями на п’ять етапів: 1) формулювання інвестиційних цілей; 2) формування інвестиційної політики; 3) вибір портфельної стратегії; 4) вибір активів; 5) оцінка ефективності інвестицій [6, с. 2]. Усі ці етапи становлять циклічний процес, в якому оцінка ефективності інвестицій може приводити до корегування цілей, політики, стратегії, а також структури портфеля.

У будь-якому випадку інвестиційний процес починається з формулювання цілей інвестування, основними з яких є дохідність, безпека, зростання капіталу та ліквідність [1, с. 97]. Існує необхідність розглянути їх більш детально, оскільки від цього залежить вибір стратегії та активів інституційним інвестором.

Дохідність являє собою можливість отримання інвестором певних доходів у майбутньому, які складаються з дивідендів або відсотків за цінними паперами (поточна дохідність) і курсової різниці (додаткова дохідність). Основним показником при визначенні дохідності тих або інших цінних паперів є ставка дивіденду компанії, що порівнюється із середньою відсотковою ставкою за довгостроковими вкладеннями населення та депозитами підприємств. Коли відношення цих показників менше одиниці, то дохідність таких цінних паперів буде недостатньою. Дохідність фінансових інструментів за певний період часу можна визначити шляхом відношення загальної суми доходу до ціни придбання такого інструменту.

Безпека капіталу є другою важливою інвестиційною ціллю, яка знаходить свій вираз у збереженні величини капіталу для одержання майбутніх доходів. Тут потрібно підкреслити, що безпека капіталу означає дещо більше, ніж звичайне збереження обсягу капіталу. Вона також означає захист купівельної сили фінансових інструментів і здатність емітента нести відповідальність перед інвестором за залучені кошти. Захист інвестора повинна здійснювати держава за допомогою правового регулювання функціонування ринку цінних паперів. Наприклад, законодавством України заборонений випуск цінних паперів емітентом для покриття збитків від господарської діяльності.

Безпека капіталу тісно пов'язана з ризиком, що виникає при вкладанні коштів у фінансові інструменти. Він означає вірогідність отримання збитків або недоотримання очікуваного доходу. Західні економісти розрізняють дві категорії ризику, що становлять у підсумку загальний ризик інвестицій: систематичний і несистематичний. Види основних інвестиційних ризиків для інституційних інвесторів показані на рис. 1. Зазначимо, що перерахувати всі можливі конкретні ризики не здається нам можливим, оскільки їх кількість постійно зростає.

Як правило, повністю позбутися дії ризиків не можна, однак ними можна управляти. Усі відомі у світовій практиці фінансового інвестування способи боротьби з ризиками можна віднести до внутрішніх способів (диверсифікація; хеджування; лімітування; спеціальні механізми торгівлі та укладання угод, що знижують імовірність втрат за рахунок ускладнення і подорожчання технічних процедур; управління активами і пасивами; отримання додаткової інформації) і до зовнішніх (перенесення ризиків на іншу особу за допомогою гарантій або страхування; розподіл ризиків між великою кількістю осіб (диверсифікація навпаки). Існує необхідність розглянути кожний з цих способів, оскільки вони відіграють велику роль в управлінні фінансовими інвестиціями.

Диверсифікація ризику передбачає розподіл капіталу між пакетами цінних паперів різної якості та термінів погашення. У такий спосіб інвестор формує портфель цінних паперів з різних інструментів. При цьому виникає портфельний ризик (систематичний і несистематичний). За допомогою диверсифікації можна зменшити тільки несистематичний ризик, частка якого для портфеля цінних паперів, як правило, становить близько 15,1 % загального портфельного ризику. Згідно з аналітичними даними включення у склад портфеля більше 15 різних паперів не дає очікуваного ефекту в частині зменшення портфельного ризику, оскільки виникає ефект зайвої диверсифікації. А вона, у свою чергу, може призвести до таких негативних результатів: портфельне управління може виявитися неякісним; придбання недостатньо дохідних, безпечних і ліквідних фінансових інструментів; високі витрати на купівлю невеликих партій цінних паперів; зростання витрат, пов'язаних з пошуком привабливих фінансових інструментів.

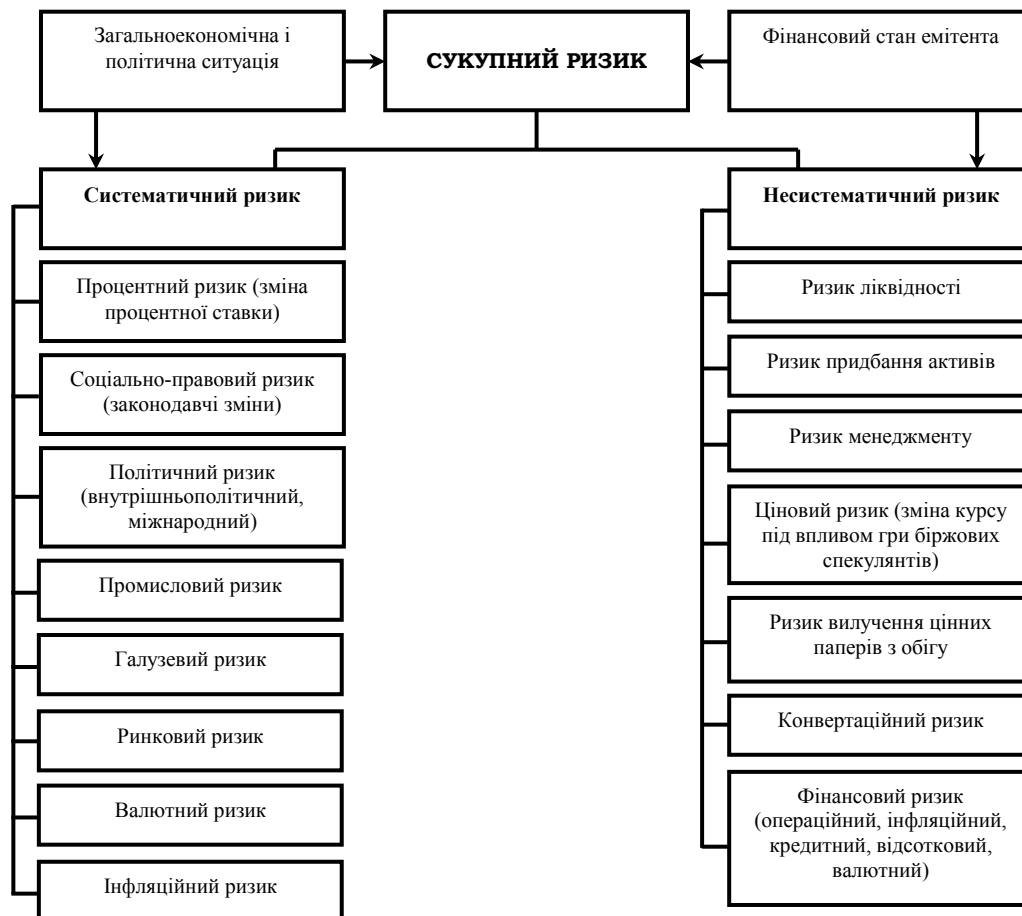


Рис. 1. Класифікація ризиків інвестування

Крайньою формою диверсифікації є хеджування, тобто підхід, коли свідомо використовується протилежна реакція різних фінансових інструментів на одну й ту саму подію. Активи розподіляються таким чином, що сумарний вплив тієї чи іншої події на їхню вартість виявляється нульовим. Через це можна нейтралізувати ризик, однак існує вірогідність відмови від можливого доходу. Інструментами хеджування є свопи, ф'ючерси та опціони.

Лімітування базується на завчасному обмеженні можливих втрат. Прикладом цьому є лімітований (обмежений) наказ брокеру в системі електронних торгів біржі, коли папери купуються за вказаною клієнтом ціною і нижче, а продаються за цією ціною і вище.

Спеціальні механізми торгівлі й укладання угод являють собою резервування коштів на купівлю цінних паперів, депонування цінних паперів, що виставляються на продаж, механізм маржинальних внесків у клірингову палату тощо. Вони використовуються здебільшого на високоорганізованих ринках. Ці методи зменшення ризиків тільки

створюють ілюзію усунення збитків, насправді ж вони дозволяють лише зменшити ці ризики і зробити їх регулярними.

Щодо отримання додаткової інформації, то в англо-американській літературі юридичні та фізичні особи, які володіють внутрішньою комерційною інформацією фірми звуться інсайдерами. Вони частіше за інших починають купувати фінансові інструменти перед зростанням цін або доходів, а продавати – перед падінням. Недостатність інформації є одним із основних чинників ризику і недоліків українського ринку цінних паперів. На нашу думку, зменшити ризик втрат дозволить обов'язкове розкриття інформації емітентом, а також збільшення державного регулювання ринку цінних паперів.

Найбільш складним і необхідним способом зниження інвестиційних ризиків для інституційних інвесторів є управління активами та зобов'язаннями (пасивами), яке більшою мірою обумовлює вибір ними інвестиційної стратегії. Пасив – це платіж, що має здійснити інституційний інвестор (емітент зобов'язання) у певний період часу відповідно до контракту за зобов'язанням. Для фінансового інституту вагомими є обидві характеристики зобов'язання: сума платежу і момент часу, коли відбувається виплата цієї суми. Зобов'язання можна класифікувати за ступенем невизначеності їх величини і часу виплати (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація зобов'язань інституційних інвесторів [1, с. 25]

Тип зобов'язання	Сума виплат	Час виплат
1	Відома	Відоме
2	Відома	Невідоме
3	Невідома	Відоме
4	Невідома	Невідоме

Зобов'язання першого типу відрізняються тим, що сума і час виплат відомі вірогідно. Вони притаманні банківським установам, а також компаніям страхування життя, якщо останні пропонують гарантований інвестиційний контракт (зобов'язання виплатити за премією певну гарантовану процентну ставку за визначений час). До зобов'язань другого типу відносять зобов'язання, за якими відомі суми виплат, але невідомі їх строки (наприклад, поліси страхування життя). Зобов'язання третього типу – це зобов'язання, для яких відомим є час виплати, але невідомий її розмір, наприклад дворічний депозитний сертифікат з плаваючою процентною ставкою. Зобов'язання четвертого типу не мають ні дати, ні суми виплати (більшість страхових і пенсійних зобов'язань).

Через те, що для більшості зобов'язань суми і строки виплати є наперед невідомими, інвестор повинен завжди мати достатньо коштів для виконання поточних зобов'язань. Крім того, потрібно мати на увазі, що власник зобов'язання може вимагати його дострокового виконання, навіть за умови накладання штрафу. Фінансовим інститутам також доводиться стикатися з вірогідністю зниження платіжних надходжень. Для страхових компаній у результаті скорочення продажі полісів – зменшення надходжень премій, для інститутів спільного інвестування – неможливість залучення нових акціонерів або пайовиків тощо.

Таким чином, інституційний інвестор повинен одержати від інвестованих коштів адекватну дохідність, а також підтримувати прийнятний рівень перевищення активів над зобов'язаннями або надлишок. Діяльність інвестора для досягнення цих цілей носить назву управління співвідношенням активів і пасивів, або управління надлишком (surplus management), яке включає вибір певного співвідношення ризику зниження надлишку і ризику забезпечення очікуваного рівня дохідності інвестованих коштів.

Розраховується три типи надлишку: економічний, бухгалтерський і офіційний (він розраховується тільки американськими інституційними інвесторами, які знаходяться у підпорядкуванні органів штату або федерального рівня). Економічний надлишок – це різниця між ринковою вартістю активів і приведеною вартістю зобов'язань. Щодо сучасної портфельної теорії, то її аналіз дає нам змогу зробити висновок про те, що при формуванні оптимального портфеля активів робиться акцент на максимізації дохідності активів і не приділяється достатньої уваги зобов'язанням. Розрахунок бухгалтерського (облікового) надлишку базується на звітах про фінансовий стан інституційного інвестора. Відповідно до правил фінансової звітності активи можуть оцінюватися за балансовою або ринковою вартістю залежно від того, як вони класифікуються.

Гарантування та страхування широко висвітлюються у різних літературних джерелах, тому коментарів не вимагають. Наголосимо лише на тому, що той, хто страхується, не зменшує свої середні втрати, а тільки робить їх більш передбачуваними. Страховик же фактично займається диверсифікацією ризиків, укладаючи договори з різними страхувальниками і страхуючи різні ризики [2, с. 53].

Розподіл ризиків між великою кількістю осіб відбувається при створенні різного роду пулів або фондів, у яких бере участь багато осіб. Наприклад, інститут спільного інвестування торгує саме ризиками, розподіляючи їх між інвесторами, схильними до ризику і не схильними до нього.

Третьою важливою бажаною метою інвестора є зростання капіталу, тобто коли вартість початкових інвестицій з часом зростає. Найбільші можливості для реалізації цієї цілі потрібно очікувати від вкладень в акції зростання і прості акції молодих компаній, які впроваджують нові технології і ноу-хау. Зростання капіталу на середньому рівні забезпечують довгострокові облігації і привілейовані акції, а найнезначніше – короткострокові облігації. Приріст капіталу необхідний, щоб зробити більш привабливими довгострокові цінні папери для інвестора, зберегти купівельну силу та надати гнучкості управлінню.

І, нарешті, четверта інвестиційна ціль – ліквідність, яка є бажаною при формуванні портфеля, оскільки дозволяє інвестору не лише швидко продати фінансові інструменти, але і не втратити у ціні в певних ситуаціях. Гострою проблемою українського ринку цінних паперів є саме відсутність ліквідності у значній кількості цінних паперів, і це значною мірою стримує розвиток вторинного ринку. Як наслідок, ліквідність цих цінних паперів повинна забезпечуватися самими емітентами або торговцями-посередниками. А оскільки для інвестора існує небезпека невиконання емітентом або посередником своїх зобов'язань, таку ліквідність можна назвати штучною.

Зазначимо, що перераховані конкретні інвестиційні цілі значною мірою є альтернативними. Так, інституційні інвестори вирішують протиріччя між спробами досягнення двох цілей: з одного боку, збільшення ліквідності, а з іншого – збільшення дохідності.

Намагаючись максимізувати свою дохідність, вони можуть піддавати себе і своїх вкладників різноманітним ризикам, через що виникає загроза ліквідності. Якщо під безпекою, або надійністю, розуміти спроможність інституційного інвестора зберігати себе як діючу економічну одиницю, то для її досягнення треба враховувати інтереси трьох сторін: акціонерів, вкладників і органів регулювання. Якщо акціонери вважатимуть політику свого керівництва занадто ризикованою, то вони можуть масово продати належні їм акції, що призведе до зниження курсової вартості останніх. Вкладники у цій ситуації перестануть вірити у надійність інституту і заберуть належні їм кошти, через що значно знизиться рівень ліквідності. Якщо органи регулювання вважатимуть дії інвесторів занадто ризиковими, вони можуть втрутитися в процес управління інвестора і навіть припинити його існування. Зрозуміло, що достатньо зважені дії інвестиційних менеджерів можуть практично виключити будь-які ризики, однак у цьому випадку не досягається така ціль, як дохідність.

Підсумовуючи все вищевикладене, систему інвестиційних цілей для інституційних інвесторів загалом можна викласти у такій редакції (за перевагою): 1) збереження та приріст капіталу; 2) придбання фінансових інструментів з властивостями готівки, які можуть використовуватися як засіб обігу та платежу; 3) одержання контролю над діяльністю підприємства і здійснення перерозподілу власності; 4) спекулятивна гра на курсах цінних паперів. У цьому випадку інвестиційні цілі залежать від завдань фінансового інституту.

Взагалі, формулювання цілей інвестування передбачає деяку попередню роботу. Так, необхідно оцінити наявний інвестиційний капітал, зібрати достатню інформацію про доступні об'єкти вкладень, оцінити економічну кон'юнктуру та прогнози на майбутнє тощо. На цьому етапі інвестор з тим або іншим ступенем точності визначає свій інвестиційний горизонт, тобто проміжок часу, на який розповсюджується його стратегія і стосовно якого оцінюються результати інвестиційного процесу (на жаль, у роботах, присвячених аналізу інвестицій і управлінню портфелем, цей чинник часто не враховується).

На сьогодні в Україні особливого значення набуває підвищення ефективності функціонування фінансових інститутів, які перерозподіляють ресурси між постачальниками та споживачами фінансового капіталу, а також опікуються капіталом своїх вкладників, шукаючи при цьому оптимальні з точки зору дохідності й ризику схеми розміщення накопиченого капіталу, виконуючи роль інституційних інвесторів. Визначено, що вони є фінансовими корпораціями, які акумулюють фінансові ресурси фізичних і юридичних осіб з подальшою диверсифікацією цих ресурсів у різноманітні активи з метою реалізації інвестиційних цілей (дохідності, безпеки, ліквідності й зростання капіталу).

У контексті подальших досліджень чіткого визначення потребує роль цих інвесторів у розбудові фінансового ринку, впровадження сучасних методів управління фінансовими інвестиціями, розширення інструментарію, прийнятного для інвестування коштів, удосконалення регулятивної бази фінансового інвестування в Україні. Вказане свідчить про необхідність вивчення процесу управління фінансовими інвестиціями в контексті розвитку цієї важливої форми інвестування з метою повноцінної інтеграції фінансового сектору України в міжнародний ринок капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коваленко Ю. М. Управління фінансовими інвестиціями: [навч. посіб.] / Ю. М. Коваленко. – Ірпінь: НУДПСУ, 2010. – 350 с.
2. Луців Б. Л. Інвестиційний банківський портфель: [монографія] / Б. Л. Луців. – К.: Лібра, 2002. – 192 с.
3. Пересада А. А. Фінансові інвестиції: [підруч.] / А. А. Пересада, Ю. М. Коваленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 728 с.
4. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс]: Закон України: від 23.02.06 № 3480-IV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
5. Рожкова И. В. Экономическая сущность деятельности институциональных инвесторов на рынке ценных бумаг / И. В. Рожкова, Н. А. Азарян // Финансы и кредит. – 2013. – № 9 (537). – С. 51–55.
6. Фабозци Ф. Управление инвестициями / Ф. Фабозци; [пер. с англ.]. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXVIII. – 932 с.
7. Черкасова С. В. Наукові підходи до визначення сутнісних ознак інституційного інвестора / С. В. Черкасова // Наука й економіка. – 2014. – № 2(34). – С. 33–38.

Стаття надійшла до редакції 27 листопада 2014 р.

УДК 330.4:336.22(477)

Е. В. Кондукова,
кандидат економічних наук,
К. О. Холявко,
Національний університет
ДПС України

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ

Досліджено теоретичні основи торговельної частини Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом, її умови, основні положення, права та обов'язки обох сторін. Відображено товарну структуру зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу, окреслено наявні перешкоди та напрями її переорієнтації. Визначено тенденції поглибленої співпраці між країнами у розрізі виконання статей Угоди та залучення українських суб'єктів господарювання до спільних проектів.

Исследованы теоретические основы торговой части Соглашения об ассоциации Украины с Европейским Союзом, её условия, основные принципы, права и обязанности обеих сторон. Отражено товарную структуру внешней торговли Украины со странами Европейского Союза, обозначены имеющиеся препятствия и направления её переориентации. Определены тенденции углубленного сотрудничества между странами в разрезе выполнения статей Соглашения и привлечения украинских субъектов хозяйствования к совместным проектам.

It was researched the theoretical foundations of the trade part of the Association Agreement between Ukraine and European Union, its conditions, the basic principles, rights and obligations of both parties. It was recognized commodity structure of Ukraine's foreign trade with European Union, was marked the obstacles and the direction of its reorientation. The tendencies in-depth cooperation between two countries were defined in the context of implementation of the Articles of Agreement and attracting Ukrainian business entities in joint projects.

Ключові слова: зовнішня торгівля України, Угода про асоціацію з Європейським Союзом, поглиблена зона вільної торгівлі, тарифні квоти, ввізні та вивізні мито.

Упродовж кілька десятиріч років українську економіку охоплюють процеси глобалізації та регіональної інтеграції, що сприяє зростанню і розширенню її торговельно-економічних відносин. Зовнішньоекономічна діяльність України: вихід та укріплення країни на світовій арені, поглиблення співпраці із країнами Європейського Союзу – залишаються актуальними. Поступове нарощування обсягів зовнішньої торгівлі України

з Європейським Союзом за рахунок підписання Угоди про асоціацію підтверджує необхідність здійснення заходів її ефективного регулювання, що зможе стати підґрунтям для подальшого соціально-економічного розвитку країни, формування сприятливого інвестиційного клімату, підвищення конкурентоспроможності продукції та рівня життя населення в цілому.

Дослідженням та розробкою методологічних пояснень до Угоди про асоціацію з Європейським Союзом та проблематику її впливу на зовнішню торгівлю України і взаємовідносини між країнами займаються провідні науковці країни, а саме: О. Сушко, В. Геєць, Л. Шинкарук, К. Аврамченко, О. Зелінська, Т. Осташко, В. Панченко тощо.

Відкритими досі залишаються питання, пов'язані із удосконаленням структури зовнішньої торгівлі України в розрізі торгівлі з країнами Європейського Союзу, покращенням якості та уніфікацією положень і стандартів експортованої продукції. Залишається актуальним поглиблений аналіз розділів та статей Угоди для виокремлення стратегічних напрямів проведення ефективної державної зовнішньоторговельної політики.

Метою статті є дослідження впливу підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом на структуру зовнішньої торгівлі України та подальше зростання конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені.

Підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (далі – ЄС) відбулося у два етапи: 21.03.2014 – політичної та 27.06.2014 – економічної частин. І вже 16.09.2014 Верховна Рада України та Європейський Парламент синхронно ратифікували дану Угоду. На початковому етапі її реалізації були поставлені пріоритетні ціннісні, політично-безпечні, економічні та правові цілі [1, с. 12].

Ця Угода передбачає належність України до певного митного союзу з іншими країнами: „...Ця Угода не перешкоджає збереженню або встановленню митних союзів, зон вільної торгівлі або домовленостям про прикордонну торгівлю, за винятком тих випадків, коли вони вступають у конфлікт з торговельними домовленостями, передбаченими цією Угодою” [2, с. 27]. Україна має будувати свої відносини з країнами ЄС на засадах прозорості, тобто повідомляти у письмовій формі стосовно наміру застосувати певні заходи та надавати всю відповідну інформацію. У свою чергу, ЄС має завчасно інформувати Україну про внесення будь-яких змін до свого законодавства, щоб надати Україні можливість внести відповідні зміни й до власного [2, с. 51].

Стаття 154 Угоди про асоціацію вказує на доступ обох сторін до ринку, а саме на те, що ефективно і взаємне відкриття ринків має здійснюватись поступово та одночасно. Рівень доступу до ринку пов'язується з досягнутим прогресом адаптації законодавства до вимог ЄС. Рішення щодо переходу до наступного етапу відкриття ринку приймається на підставі оцінки якості прийнятого законодавства, а також його практичного застосування, що здійснюється Комітетом з питань торгівлі [2, с. 119].

До заходів передбаченої співпраці між країнами відносять технічне співробітництво, що охоплює сферу охорони життя і здоров'я людей, тварин та рослин, стандартизації, ринкового нагляду, акредитації тощо. Для країн є змога започатковувати діалог з нормативно-правових питань як на горизонтальному, так і галузевому рівнях. Україна повинна вживати необхідні заходи з метою поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС та системами стандартизації, метрології, акредитації тощо і дотримуватися принципів, викладених у рішеннях та регламентах ЄС [2, с. 39].

Імплементація Угоди у розрізі створення поглибленої зони вільної торгівлі (далі – ЗВТ+) передбачає взаємну лібералізацію торгівлі промисловими і сільськогосподарськими (далі – с/г) товарами, що сприятиме зниженню численних витрат бізнесу. Скасування чи суттєве зменшення ввізних мит передбачено для більш ніж 95 % тарифних позицій. У статті 75 зазначено, що сторони визнають важливість митних питань і питань сприяння торгівлі в розвитку двостороннього торговельного середовища та те, що першочергове значення має надаватися законним цілям державної політики щодо сприяння торгівлі, безпеці і запобіганню шахрайству. Сторони домовилися зменшувати або скасовувати мито на імпорт певних товарів та дотримуватися інших умов щодо сплати платежів і зборів [2, с. 58].

У цій Угоді детально наведені роз'яснення з приводу торгівлі між сторонами, а саме: перелік продукції та послуг, їх якості, відповідності стандартам ЄС та заходів із захисту прав інтелектуальної власності. Наприклад, у статті 208 зазначено тимчасові заходи, які будуть застосовуватися зі сторони ЄС до України, а саме до продуктів, що були вироблені та марковані згідно з національним законодавством, але які не відповідають вимогам цієї Угоди – вони можуть продаватися доти, доки не закінчаться на складі [2, с. 145].

З моменту набрання чинності Угодою жодна сторона в торгівлі з іншою стороною не застосовуватиме експортні субсидії або заходи, які мають еквівалентну дію щодо с/г товарів. Також за певними винятками скасовуються (зокрема, відповідно до статті XI ГАТТ 1994) кількісні обмеження щодо імпорту. На відміну від України, ЄС використовує складну структуру комбінованих ставок ввізного мита, систему вхідних цін, експортні субсидії та спеціальні захисні заходи для с/г товарів, на застосування яких Україна не має права. Ринки с/г товарів є найбільш захищеними в ЄС [3, с. 17]. Як показала практика, наслідки такого комбінованого захисту для експортного потенціалу України не були оцінені достатньою мірою. На поточний момент думки науковців з приводу наслідків від підписання Угоди про асоціацію з ЄС суттєво розрізняються, як і оцінка результатів дії режиму односторонніх торговельних преференцій. Тому розглянемо зміни, що відбулися у зовнішній торгівлі України в 2014 році – першому році дії односторонніх преференцій, наданих Україні ЄС. Для порівняння використовуються аналогічні показники за 2013 р.

У 2014 р. ЄС став основним торговельним партнером України. Обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС становив 44 297,4 млн дол. США, або 35,8 %, від загального обсягу торгівлі України (рис. 1).

Відповідно до даних на графіку експорт товарів та послуг до країн ЄС за період становить 20 302,1 млн дол. США, або 31,8 %, від загального обсягу експорту. У свою чергу, обсяг імпорту з країн ЄС становив 23 995,3 млн дол. США, або 40,0 %, від загального обсягу імпорту в Україну. У двосторонній торгівлі між Україною та ЄС залишається негативне сальдо, яке зменшилось на 7 117,4 млн дол. США, порівняно з 2013 р., та становило 3 693,2 млн дол. США.

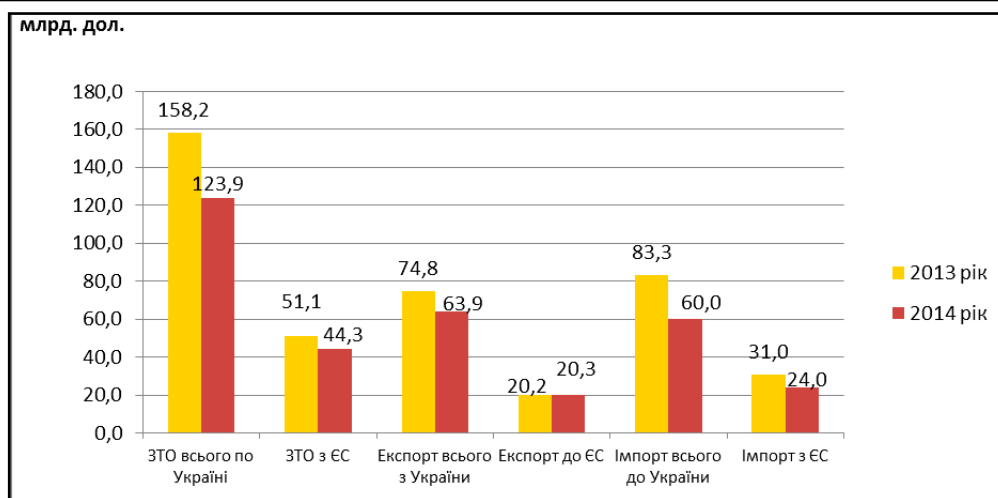


Рис. 1. Зовнішня торгівля України з ЄС за 2013–2014 рр., млрд дол. США*

*Побудовано за даними [4].

Провідні товарні групи експорту України до ЄС показані на рис. 2.



Рис. 2. Товарні групи експорту України до ЄС у 2013–2014 рр., у %*

*Побудовано за даними [5].

Найбільше експортують до ЄС чорні метали (22,9 % у 2014 році), зернові культури (приріст становить 0,2 %), руди, шлаки, золу (зменшення обсягу становить 1 %). Загальна структура експорту незадовільна, оскільки основну частку становлять товари з низьким ступенем переробки.

Основні товарні групи імпорту України ЄС відображені на рис. 3.

Пріоритетом українського імпорту є енергетичні матеріали (особливо з 2014 року), котли, машини та апарати (10,8 % у 2014 році) і фармацевтична продукція (8,7 % як у 2013, так і у 2014 році).



Рис. 3. Основні товарні групи імпорту з ЄС у 2013–2014 рр., у %*

*Побудовано за даними [5].

ЄС є єдиним міжнародним торговельним партнером України, де у минулому році зафіксовані позитивні тенденції зростання експорту. Поряд з цим в усіх інших сегментах як за торговельними потоками, так і за географічним виміром спостерігаються від'ємні показники (рис. 4).

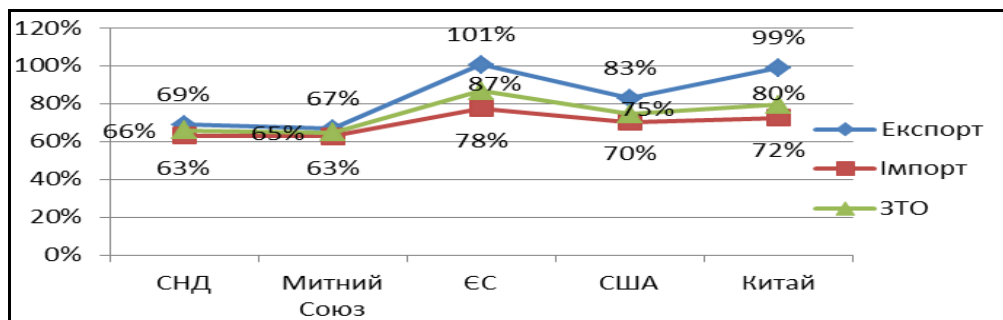


Рис. 4. Темпи зростання (зниження) показників зовнішньої торгівлі України товарами і послугами (2014 р. у % до 2013 р.)*

*Побудовано за даними [5].

Таким чином, з одного боку, можна зазначити позитивні факти співробітництва з ЄС: його вихід на перше місце серед зовнішньоторговельних партнерів і хоча незначний, але приріст обсягів експорту. З іншого боку, в умовах дії односторонніх торговельних преференцій для України 0,7 % приросту – це не той показник, який можна було б очікувати. Спробуємо з'ясувати, чому приріст експорту до країн ЄС виявився таким незначним. Спочатку розглянемо найбільш дискусійний інструмент регулювання українського експорту – квоти за окремими товарними позиціями (див. табл. 1).

Таблиця 1

Тарифні квоти України для експорту товарів в ЄС

Продукція	Обсяг квоти (тонн/рік)	Обсяг експорту фактично (тонн/рік)	
		2013	2014
Яловичина	12 000	1,95	2,5
Свинина	20 000	3,17	3,9
М'ясо баранини	1 500 (зі збільшенням протягом 5 років до 2 250)	0,13	0,1
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса	16 000 (зі збільшенням протягом 5 років до 20 000)	447,56	16 908,2
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	8 000 (зі збільшенням протягом 5 років до 10 000)	39,04	257,4
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	950 000 (зі збільшенням протягом 5 років до 1 000 000)	98 271,16	1 048 701,5
Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	250 000 (зі збільшенням протягом 5 років до 350 000)	4070,25	13 865,4
Овес	4 000	–	204,3
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	400 000 (зі збільшенням протягом 5 років до 650 000)	7 108 843,52	7 949 324,5
Цукор	20 070	138 820,45	21 866,1
Яйця та альбуміни	1 500 (зі збільшенням протягом 5 років до 3 000)	2,48	97,9
Мед	5 000 (зі збільшенням протягом 5 років до 6 000)	17 145,28	26 121,4
Гриби	500	108,91	964,0
Харчові продукти	2 000	Нема даних	Нема даних
Етанол	27 000 (зі збільшенням протягом 5 років до 100 000)	11 046,34	15 726,3
Сигари та цигарки	2 500	1,93	469,2

*Складено за матеріалами [2, 6].

Домовленості сторін щодо повного скасування ввізного мита не стосуються провідної експортоорієнтованої української продукції сільського господарства. Для ряду с/г товарів передбачено тільки безмитні тарифні квоти, а весь експорт зверху цих квот обкладається митом на загальних підставах. Це саме по собі суттєве обмеження, але якщо порівняти розмір квот за основними позиціями і фактичний експорт як до впровадження квот, так і після цього, то можна зробити деякі висновки.

По-перше, за переважною більшістю товарних позицій квоти від початку встановлювалися на рівні набагато вищому, ніж показники фактичного експорту за попередній рік. З цього правила існують три винятки – кукурудза, цукор і мед (фактичний експорт перевищував встановлену квоту у 17,7, 6,9 та 3,5 рази відповідно). Слід зазначити, що за кукурудзою і медом спостерігається подальше зростання експорту, незважаючи на те, що весь цей приріст обкладається митом. Скоріш за все ці товари конкурентоспроможні, і звільнення від мита не має або має незначний стимулюючий вплив на їх експорт. За такою товарною позицією, як цукор, навпаки, спостерігається різке зменшення експорту – більш ніж у 6 разів, практично до рівня встановленої квоти, саме за цією позицією

відбулося найбільше падіння середньої ціни за тонну продукту (у 6 разів). Звичайно, на фоні такої динаміки цін ніякі пільги зі сплати митного збору допомогти не змогли. Причини цього слід досліджувати окремо.

По-друге, за динамікою експорту тих товарних позицій, де від початку квоти були набагато вище, ніж експорт за попередній рік, можна їх розділити на дві групи. Перша група – це ті товарні позиції, де висока квота стимулювала зростання експорту у натуральному виразі, і в 2014 році його обсяг значно зріс порівняно з 2013 р. До таких товарних позицій належать м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса (зростання у 37,7 раза, квота повністю вичерпана, але перевищена незначно); пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули (зростання у 17,7 раза, квота перевищена на 10,4 %); гриби (зростання у 8,85 раза, квота перевищена майже удвічі). Друга група – це ті товарні позиції, обсяг експорту за якими залишився, порівняно з квотою, досить незначним, тобто звільнення від сплати мита не справило стимулюючого впливу. До них належать усі позиції товарів тваринного походження за винятком м'яса птиці, а також ячмінь, овес, цигарки і сигари. Саме ця група товарів становить найбільший резерв подальшого зростання експорту.

У науковій і практичній літературі з проблем зовнішньої торгівлі висуваються цілком обґрунтовані гіпотези причин такої ситуації.

За невідповідності вітчизняної агропродовольчої продукції стандартам ЄС преференційний режим торгівлі у межах ЗВТ+ та дозволені нульові ввізні мита не будуть використані українськими виробниками, натомість імпорт з ЄС с/г та продовольчої продукції, яка вже відповідає всім технічним регламентам, буде безперешкодно надходити в Україну, створюючи тиск на вітчизняного виробника на внутрішньому ринку. Через неузгодженість стандартів якості на український ринок зможе потрапити низькоякісна продукція, що не знаходить збуту на ринку ЄС [3, с. 23–26]. До того ж, приведення с/г продукції, у першу чергу продукції тваринництва, відповідно до стандартів ЄС, потребує не тільки часу, але й досить суттєвих капіталовкладень, для яких немає відповідних джерел фінансування. Тим не менше, на поточний момент жодних кроків у цьому напрямі українська влада не зробила, наслідком чого стало падіння обсягів експорту в першому півріччі 2015 р. порівняно з відповідним періодом 2014 р. Слід також зазначити, що тарифні квоти імпорту в Україну для ЄС встановлені тільки на 3 види с/г продукції (див. табл. 2).

Таблиця 2

Тарифні квоти України для імпорту з ЄС

Продукція	Обсяг (тонн/рік)
Свинина	10 000
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса	8 000 (зі збільшенням протягом 5 р. до 10 000)
Цукор	30 000 (зі збільшенням протягом 5 р. до 40 000)

**Складено за матеріалами [2, 6].*

Але постає питання, чи можна вважати причинами незадовільної динаміки обсягів експорту до країн ЄС лише відсутність можливості впровадити європейські стандарти якості, чи для цього є і певні об'єктивні причини? На другому етапі дослідження

спробуємо відповісти на це запитання, проаналізувавши вплив на динаміку обсягів експорту за товарними позиціями, що підлягають квотуванню таких факторів, як ціна за тону й обсяг експорту у натуральному виразі (див. табл. 3).

Таблиця 3

Вплив факторів фізичного обсягу і ціни за одиницю товару на динаміку експорту окремих товарів у країни ЄС

Продукція	2013		2014		Приріст (зменш.) у 2014 р. до 2013 р. (млн дол.)	Вплив на обсяг експорту, млн дол.	
	тис. тонн	млн дол.	тис. тонн	млн дол.		ціни	обсягу у натур. од.
Яловичина	1,95	0,02	2,5	0,07	0,05	0,03	0,02
Свинина	3,2	0,03	3,9	0,03	-0,00	-0,01	0,01
М'ясо баранини	0,13	0,00	0,1	0,00	-0,00	-0,00	0,00
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса	447,6	1,04	16 908,2	51,83	50,79	0,33	50,46
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	39,0	0,16	257,4	0,75	0,59	-0,05	0,64
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	98 271,2	26,56	1 048 701,5	209,50	182,94	-6,93	189,9
Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	4 070,3	1,34	13 865,4	2,90	1,55	-0,49	2,05
Овес	—	—	204,3	0,03	0,03	—	0,03
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	7 108 843,5	1 645,14	7 949 324,5	1 535,73	-109,42	-271,79	162,4
Цукор	138 820,5	18,54	21 866,1	3,06	-15,48	0,88	-16,36
Яйця та альбуміни	2,48	0,01	97,9	2,43	2,42	0,05	2,37
Мед	17 145,28	41,77	26 121,4	66,15	24,38	1,65	22,73
Гриби	108,91	0,55	964,0	0,28	-0,27	-0,52	0,25
Етанол	11 046,34	14,23	15 726,3	17,23	2,99	-2,13	5,13
Сигари та цигарки	1,93	0,12	469,2	5,07	4,96	-0,10	5,05
Разом	—	1 749,53	—	1 895,06	145,5	-279,1	424,6

*Складено за матеріалами [2].

Як бачимо, в натуральному вимірі обсяг експорту до країн ЄС зростав за всіма проаналізованими позиціями, за винятком цукру, і саме ця обставина забезпечила незначне зростання обсягу експорту в цілому у вартісному виразі. Але дві третини потенційного виграшу від нарощування обсягів у натуральних одиницях були втрачені внаслідок падіння цін за 8-ма товарними позиціями з 15-ти. Україна не має можливості

впливати на динаміку цін на міжнародних товарних ринках, тому цей фактор можна вважати об'єктивним.

Усе вищевикладене свідчить про те, що підписання Угоди про асоціацію з ЄС – це лише початок довгого і складного шляху до гармонізації економіки України з економікою країн Європейського Союзу. Оптимістичні очікування щодо відкриття нових ринків для українських підприємств справдилися досі ще незначною мірою, і наскільки вони справдяться в майбутньому – залежить від того, які саме заходи і в які строки зможе вжити Україна. Проведене дослідження показує, що ці заходи можна умовно поділити на три групи: структурна перебудова експорту в країни ЄС; впровадження стандартів ЄС щодо якості товарів та прогнозування розвитку світової економіки, зокрема динаміки цін на основні товари українського експорту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Угода про асоціацію Україна – ЄС : дороговказ реформ [Текст] [Електронний ресурс] / [О. Сушко, О. Зелінська та ін.]. – К. : Фонд Конрада Аденауера : Інститут Євро-Атлантичного співробітництва, 2012. – С. 55. – Режим доступу : http://www.kas.de/wf/doc/kas_32048-1522-13-30.pdf
2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_en.htm
3. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України [Електронний ресурс] : наукова доповідь / за ред. В. М. Гейця, Т. О. Осташко, Л. В. Шинкарук; НАН України, ДУ „Ін-т екон. та прогноз. НАН України”. – К., 2014. – 102 с. – Режим доступу : http://f.ief.org.ua/N_dop_Ostashko14.pdf
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Торговельно-економічне співробітництво України – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>
6. Доповнення до додатку I-A Угоди про асоціацію України та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/01_Annexes_Appendix%20I-A.pdf. – Загол. з екрана.

Стаття надійшла до редакції 3 грудня 2014 р.

УДК 330

Ю. Г. Кочур,
Державна фіскальна
служба України

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті визначено роль венчурного капіталу в інноваційному розвитку економіки та формуванні національної інноваційної системи. Розглянуто вплив науково-технічного прогресу на модернізацію економіки в цілому. Визначено переваги венчурного інвестування перед іншими видами інвестицій.

The paper presents the role of venture capital in development of innovation economy and in forming of the national innovation system, the review of influence of scientific and technical progress for the economy modernization. The advantages of venture investment are determined.

Ключові слова: венчурний капітал, венчурне інвестування, науково-технічний прогрес.

Інноваційна діяльність – це важлива „деглина”, що сприяє зростанню економіки держави. Розвиток без новітніх технологій неможливий. Завдяки венчурному фінансуванню розробка та засвоєння новітніх технологій значно прискорюється. Необхідно відмітити, що країни з розвинутою економікою зацікавлені та сприяють розвитку венчурного підприємництва. Отже, для України так само важливо вивчення венчурного інвестування, як і для економічно розвинених країн.

Окремі питання і напрями становлення та розвитку сучасної системи науково-технічного прогресу (далі – НТП) знайшли своє відображення в наукових працях відомих учених і практиків. Зокрема, інноваційні перспективи України в контексті глобальних постіндустріальних трансформацій окреслені в роботах І. М. Бойчик, В. М. Геєця, В. П. Семиноженка.

Багато вітчизняних науковців і практиків, роботи яких присвячені проблемам перебудови та модернізації економіки України, зокрема С. І. Архіреєв, Л. В. Білецька, В. В. Бугас, Д. І. Коваленко, В. М. Семененко, О. В. Семененко, В. І. Савич, Н. Б. Решетняк та ін., неодноразово наголошували на необхідності створення національної моделі економіки на концепціях НТП.

Метою статті є визначення та обґрунтування важливості ролі венчурного капіталу в інноваційному розвитку економіки, значення венчурного інвестування у формуванні національної інноваційної системи, що є початком переходу до інноваційної економіки.

„У ХХІ столітті економічне зростання забезпечуватиметься насамперед науково-технічним прогресом та інтелектуалізацією основних чинників виробництва в усіх сферах

народного господарства. Питома вага нових знань, що втілюються в товарах, технологіях, освіті, організації виробництва в розвинених країнах, становить від 70 до 85 % приросту ВВП. Тому в глобальній економічній конкуренції виграють держави, які забезпечують сприятливі умови для інноваційної діяльності, пов'язані з розробленням, упровадженням і використанням новинок" [3].

Трансформація економіки України, перехід до ринкових законів, відбувається при складних економічних умовах як всередині держави, так і на світовому рівні. І перед Україною як перед державою стоїть вирішення ряду проблем, що впливають на подальший розвиток економіки. Отже, без НТП, інвестицій ці проблеми вирішити неможливо.

Передумови подальшого розвитку НТП в Україні об'єктивно вказують на необхідність прискорення впровадження нових досягнень науки і техніки у виробництво та управління.

Однією з економіко-правових форм інвестиційної діяльності є інноваційна діяльність, яка має особливе значення у зв'язку з орієнтацією нашої держави на забезпечення інноваційного шляху розвитку економіки країни [1].

У Законі України „Про інноваційну діяльність” зазначено, що „основною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції” [1].

Сьогодні рівень економічного розвитку визначається не стільки масштабами виробництва, скільки його інноваційною спрямованістю та гнучкістю управління. Але в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів перспективи реалізації інноваційного розвитку значною мірою залежать від активної економічної політики держави.

Сутність концептуальних засад стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 рр. викладено в Посланні Президента України до Верховної Ради України „Європейський вибір”, де визначені завдання прискореного виведення економіки на траєкторію сталого зростання через посилення дієздатності держави та утвердження соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі розвитку.

Досвід економічного розвитку країн-лідерів підтверджує, що еволюційний процес в економіці здійснюється саме через інновації. Вони, подібно до потягу, тягнуть за собою модернізацію і структурну перебудову всієї економіки. Саме інновації виступають як основний критерій способів розвитку суспільства. Тому країна, що стоїть осторонь від „інноваційних змагань”, залишається останньою в ієрархії розвитку світової спільноти.

Розвиток економіки відбувається досить стрімко, відповідно, жодна технологія і проект не мають часу на очікування. Венчурний капітал відіграє роль механізму, що зводить до мінімуму час отримання грошових коштів для розвитку компанії, у зв'язку з чим вивчення ризикових інвестицій стає все більш актуальним як у розвинених країнах, так і в Україні.

Інвестиції найчастіше направляють у ті галузі, де можлива швидка та прибуткова реалізація наукомісткої продукції, на яку вже є або тільки формується ажіотажний попит, який приносить найбільший прибуток. Крім того, як показує практика, фінансування інноваційних проектів дозволяє створити нові ринки збуту, де можна одразу зайняти панівне становище.

Роль венчурних інвестицій в економіці держави має величезне значення для формування національної інноваційної системи, що є початком переходу до інноваційної економіки.

Національну інноваційну систему можна визначити як механізм саморозвитку національної економіки, як головний фактор довгострокового розвитку світової економіки, що веде до кон'юктурних змін, як на окремих галузевих ринках, так і в окремих країнах. Національна інноваційна система забезпечує постійне та безперервне зародження і реалізацію радикальних нововведень, які руйнують старі виробничі структури та створюють основу сталого інноваційного зростання [6].

Успішне функціонування національної інноваційної системи потребує наявності якісної освіти, сильної науки, ринку венчурного капіталу, можливість не тільки безпосереднього виводу на ринок інноваційного продукту, але і сприяння подальшого просування для задоволення потреб масового споживача.

Система венчурного фінансування є універсальним механізмом фінансування створення інноваційного продукту на основі взаємодії прогресивних досягнень науки, інтелектуальної праці та капіталу, що сприяє забезпеченню ефективного розвитку економіки держави.

Основним джерелом інвестицій для інноваційної діяльності є венчурний капітал. Головними складовими венчурного капіталу є не державні, а вільні фінансові кошти великих компаній, пенсійних фондів, страхових компаній та інших комерційних структур. Держава відіграє важливу роль у розвитку венчурного ринку – вона передбачає створення сприятливих умов. Загальна концепція формування та розвитку національної інноваційної системи повинна передбачати прийняття комплексу заходів державної підтримки інноваційної сфери, насамперед створення дієвої системи венчурного інвестування.

Венчурний капітал є прикладом реальної політики забезпечення конкурентоспроможності у ринковій економіці. Незважаючи на тимчасові „злети” та „падіння”, венчурний капітал змінив і бізнес, і державне регулювання економіки [2].

Успіх венчурного капіталу в різних країнах дає однозначно позитивну відповідь на питання необхідності державної адресної підтримки у регулюванні ринкової економіки [2]. Але для ефективного венчурного фінансування необхідний певний рівень розвитку національної промисловості, здатної сприймати інновації і також наявність стійкої та гнучкої кредитно-грошової системи, інакше підприємства, які скористалися послугами венчурних капіталістів, будуть неспроможні забезпечити повернення інвестованих коштів [4].

Найпростішим способом є перейняти закордонний досвід інноваційного розвитку економіки, врахувавши специфіку законодавчої бази та стану економіки загалом і ефективно розвиватись, але насправді це не так просто, адже, мабуть, усі країни вже були на шляху ефективного інноваційного розвитку. Саме тому не слід копіювати досягнення успішних і розвинених країн, варто формувати свою власну модель, спираючись на теоретичну базу інноваційного менеджменту та враховуючи помилки світового досвіду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про інноваційну діяльність: Закон України: від 04.07.2002 № 40-IV із змінами та доповненнями.
2. Амосов Ю. П. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю. П. Амосов. – СПб.: РАВИ, 2004. – 409 с.
3. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
4. Фоломьев А. Н. К вопросу о концепции национальной системы венчурного инвестирования / А. Н. Фоломьев, А.Т. Каржаев // Экономист. – 2001. – № 10. – С. 27–34.
5. Вінник О. М. Господарське право [Електронний ресурс] / О. М. Вінник. – Видавництво „Атіка”, 2004. – Режим доступу: <http://textbooks.net.ua/content/view/1908/25/>
6. Ильина М. Роль государства в формировании системы венчурного инвестирования в условиях развития инновационной экономики / М. Ильина // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – № 1.

Стаття надійшла до редакції 28 листопада 2014 р.

УДК 336.77

М. О. Кужелєв,
доктор економічних наук,
М. О. Житар,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті запропоновано механізм управління кредитоспроможністю підприємства в умовах інноваційного розвитку економіки України. Розглянуті завдання, принципи та механізм управління кредитоспроможністю підприємства як елементи запропонованої концепції. Як інструменти управління, в механізм управління кредитоспроможністю підприємства в умовах інноваційного розвитку економіки України доцільно включити: модель визначення граничної величини залучення банківського кредиту для підприємства; методику моніторингу кредитоспроможності підприємства; модель оптимізації реструктуризації боргу за кредитом банку в разі порушення кредитоспроможності підприємства.

В статье предложен механизм управления кредитоспособностью предприятия в условиях инновационного развития экономики Украины. Рассмотрены задачи, принципы и механизм управления кредитоспособностью предприятия как элементы предложенной концепции. В качестве инструментов управления, в механизм управления кредитоспособностью предприятия в условиях инновационного развития экономики Украины целесообразно включить: модель определения предельной величины привлечения банковского кредита для предприятия; методику мониторинга кредитоспособности предприятия; модель оптимизации реструктуризации долга по кредиту банка в случае нарушения кредитоспособности предприятия.

The article deals a mechanism for managing the creditworthiness of the company in terms of innovative development of the Ukrainian economy was proposed. The problems, principles and mechanism for managing solvency of the enterprise, as elements of the proposed concept. As a management tool in the creditworthiness of the enterprise management mechanism in terms of innovative development of economy of Ukraine is appropriate to include: a model of determination of the maximum value of bank loans for the enterprise; methodology for monitoring the creditworthiness of the company; optimization model of debt restructuring on the loan the bank's solvency in the event of the company.

Ключові слова: гнучкість, інноваційний розвиток, концепція, кредитоспроможність, ліквідність, механізм управління кредитоспроможністю, фінансовий ризик.

На сьогодні істотне значення має створення ефективних фінансових механізмів залучення банків для їх більш активної участі в промисловому капіталі. Більш активне вкладення коштів у національну економіку з боку комерційних банків стримується внаслідок нестачі досвіду побудови ефективної системи управління процесами кредитування в нових фінансово-господарських умовах у багатьох підприємств, що є однією з причин високих кредитних ризиків. Ризик зниження кредитоспроможності підприємства є одним з найважливіших об'єктів управління останнього, успішність якого визначає фінансову стабільність не тільки самого підприємства, але і банку.

Теоретичні основи формування механізму управління кредитоспроможністю підприємства в умовах інноваційного розвитку економіки України досить чітко висвітлені в роботах вітчизняних та закордонних вчених: І. Бланка, З. Варналія, В. Геєця, М. Долішнього, А. Даниленко, С. Дугласа [*S.Douglas*], В. Загорського, А. Єпіфанова, Б. Луціва, М. Мороза, В. Міщенко, С. Онишко, С. Реверчука, П. Саблука, В. Скотта [*B. Scott*], І. Школьник та ін. Разом з тим необхідність підвищення якості прийняття управлінських рішень в області зниження ризику порушення кредитоспроможності підприємства визначає актуальність подальших досліджень.

Метою дослідження є розробка механізму управління кредитоспроможністю підприємства в умовах інноваційного розвитку економіки України.

Кредитоспроможність підприємства є об'єктом управління як з боку банку (у частині функції оцінки), так і підприємства. Вид кредиту, його розмір, умови залучення, процентна ставка, забезпечення зобов'язань є об'єктом зіткнення інтересів цих суб'єктів і, отже, підлягають оптимізації з метою забезпечення виконання завдань свого економічного розвитку.

Метою управління кредитоспроможністю підприємства є забезпечення повноти і своєчасності погашення зобов'язань підприємства за банківським кредитом. Виконання завдання своєчасності та повноти погашення боргу підприємством є одним з найбільш важливих аспектів в управлінні його кредитними взаємовідносинами: від точності формування схеми погашення боргових зобов'язань залежить розмір фінансового ризику підприємства, вартість залучених ресурсів як у поточному періоді, так і в перспективі. На підставі теорії фінансового менеджменту підприємства при збільшенні частки позикового фінансування відбувається збільшення рентабельності власних вкладень підприємства. Така поведінка функції прибутковості власних вкладень характерна за умови перевищення рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства розміру плати за кредит (позитивності диференціала фінансового важеля). Разом з тим для вітчизняних підприємств в умовах недостатності внутрішніх джерел фінансування своєї діяльності фінансовий менеджмент повинен бути спрямований на задоволення тимчасового виникнення додаткової потреби у фінансових коштах.

Реалізація цієї мети здійснюється при виконанні таких завдань управління кредитоспроможністю підприємства: оцінка ризику зниження кредитоспроможності підприємства; визначення безпечної для підприємства величини банківського кредиту; моніторингу ризику зниження кредитоспроможності підприємства; зниження збитків у разі зниження кредитоспроможності підприємства (рис. 1).

Виникнення фінансового ризику підприємства при залученні банківського кредиту визначається можливістю непогашення ним своїх зобов'язань і, отже, можливістю

ініціації заходів щодо ліквідації підприємства банком. Крім того, збільшується ймовірність перерозподілу прав власності на майно підприємства при конвертації заборгованості підприємства в інструменти власності. Унаслідок цього фінансове управління повинно бути спрямоване на зниження такого виду фінансового ризику. Необхідно зазначити, що виконання цього завдання забезпечується також шляхом реалізації інших зазначених вище напрямів.

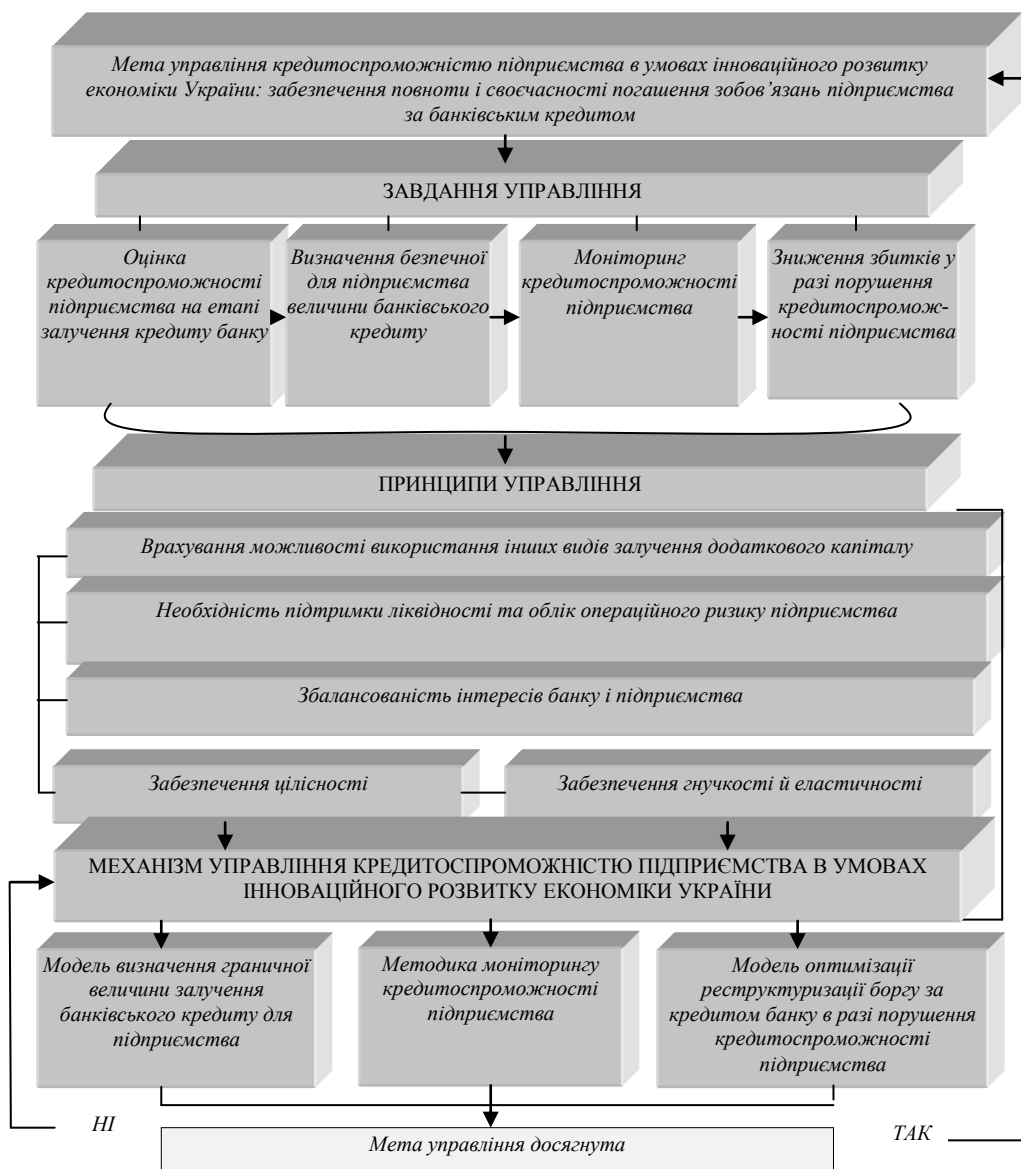


Рис. 1. Концептуальна схема формування механізму управління кредитоспроможністю підприємства в умовах інноваційного розвитку України

Виходячи з того, що банківський кредит залучається підприємством на умовах платності, підприємство повинно прагнути знизити його вартість. Певною мірою це досягається шляхом правильного вибору виду кредитної ставки (плаваючий відсоток або фіксований), підтримання на високому рівні кредитоспроможності підприємства, зваженого вибору валюти запозичення, надання додаткового забезпечення.

Визначення ж безпечної для підприємства величини залучення позикових коштів і банківського кредиту, зокрема, є відправним моментом в управлінні.

Механізм управління кредитоспроможністю підприємства повинен формуватися з урахуванням таких принципів: необхідності врахування можливості використання інших видів залучення додаткового капіталу; необхідності підтримки ліквідності та обліку операційного ризику підприємства; збалансованості інтересів банку і підприємства; забезпечення цілісності системи кредитування; забезпечення гнучкості й еластичності.

Так, альтернативними джерелами фінансування для підприємства є залучений власний капітал і кредиторська заборгованість підприємства за різними зобов'язаннями. Критеріями вибору при цьому служать вартість їх залучення, терміновість і виникає при цьому фінансовий ризик. Альтернативність джерел фінансування враховується при плануванні розмірів запозичення коштів у банку.

Зниженню ризику позичальника сприяє насамперед політика запозичень, заснована на хеджуванні підходу до фінансування, що означає підтримку відповідності між активами і пасивами з точки зору їх терміновості і ліквідності. Зміна ж структури пасивів унаслідок залучення банківського кредиту може порушити фінансову рівновагу підприємства.

Необхідно також враховувати ефект операційного важеля, який полягає в тому, що підприємство несе ризик втрати платоспроможності у зв'язку з непередбаченими несприятливими змінами ринкової кон'юнктури, коли обсяг реалізації продукції різко скорочується і зменшується приплив грошових коштів. Унаслідок того, що відсотки за кредит є постійними витратами для підприємства протягом певного періоду часу щодо обсягів виробництва, підприємство несе додатковий ризик у разі зниження обсягів продажів.

Еластичність кредитних взаємин означає здатність змінювати обсяг кредитування відповідно до потреб підприємства. Відомо, що найбільшою еластичністю й оперативністю перерозподілу ресурсів володіє комерційний кредит. Обсяги комерційного кредитування прямо пов'язані з обсягами взаємних поставок і автоматично змінюються разом з ними. Певною еластичністю володіє така форма банківського кредитування, як овердрафт. Наблизити ж обсяги і терміни кредитування основних і головним чином оборотних коштів до реальних потреб підприємства можливо шляхом ретельної розробки техніко-економічного обґрунтування кредиту при складанні графіків його залучення.

Не менш важливою властивістю управління є його гнучкість, тобто здатність до видозміни, трансформації, перетворення одних його форм в інші. Найбільшою гнучкістю закономірно володіє кредитна політика самого банку, причому гнучкість кредиту нерозривно при цьому пов'язана з розвитком вторинного кредитного ринку, предметом угод, на якому є вже існуючі або майбутні вимоги, поступається факторові як у процесі купівлі-продажу вимог, так і шляхом прийняття цих зобов'язань у забезпечення кредиту. Водночас підвищити гнучкість відносин підприємства і банку, пристосувати обсяги

кредиту до мінливих потреб підприємства, синхронізувати процес кредитування з рухом оборотного капіталу можна на основі довгострокового співробітництва з комерційними банками.

Як інструменти управління, в механізм управління кредитоспроможністю підприємства в умовах інноваційного розвитку економіки України доцільно включити: модель визначення граничної величини залучення банківського кредиту для підприємства; методику моніторингу кредитоспроможності підприємства; модель оптимізації реструктуризації боргу за кредитом банку в разі порушення кредитоспроможності підприємства.

При цьому модель визначення граничного розміру банківського кредитування будуватиметься на підставі принципу дії фінансового та операційного важелів, враховує необхідність підтримки необхідного рівня ліквідності підприємством, розмір процентної ставки за кредит і її еластичність притягається розміру кредиту і, крім того, враховує вартість залучення коштів з інших альтернативних джерел.

Методика моніторингу кредитоспроможності підприємства передбачає поетапну оцінку показників платоспроможності та фінансової стійкості підприємства в поточному та перспективному періоді. При цьому для аналізу того, які конкретні коефіцієнти необхідні, за допомогою компонентного аналізу визначаються незалежні коефіцієнти, аналіз яких є обов'язковим. Інші ж показники будуть похідними й аналізуватимуться як допоміжні.

Модель оптимізації реструктуризації боргу підприємства заснована на прогнозуванні грошових надходжень підприємства від операційної діяльності. Крім того, оцінюється ймовірність погашення заборгованості в окремі періоди в майбутньому. На підставі цієї інформації з урахуванням використання принципу еквівалентності поточної вартості реструктуризованої і нереструктуризованої заборгованості визначається оптимальний варіант схеми її погашення, який був би вигідний як банку, так і підприємству.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Douglas S. P. Examining Generic Competitive Strategy Types in US and European Markets / S. P. Douglas, D. K. Rhee // Journal of International Business Studies. – 1989. – Vol. 50. – P. 437–463.
2. Scott B. US Competitiveness and the World Economy / B. Scott, G. Lodge. – Boston : Harvard Business School Press, 1985. – 642 p.
3. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: [навчальний посібник] / І. О. Бланк. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.
4. Інструкція Національного банку України „Про порядок регулювання та діяльності банків в Україні”, затв. постановою Правління Національного банку України: від 28.08.2001 № 368 // Додаток до Вісника НБУ. – 2001. – № 9. – С. 3.
5. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / [А. О. Єпіфанов та ін.]; за ред. А. О. Єпіфанова. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
6. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : [монографія] / А. Павлова. – Д. : Вид.-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

Стаття надійшла до редакції 20 листопада 2014 р.

УДК 339.137(477)+330.341

Н. М. Лисецька,
кандидат економічних наук,
НДІ фінансового права

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЧИННИКА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Досліджено питання посилення конкурентної боротьби на глобалізованих ринках країн, які намагаються стати успішними гравцями на світовому економічному просторі. Це потребує виваженої стратегії економічного розвитку та застосування ефективних динамічних механізмів утвердження, закріплення своїх стійких позицій на міжнародному ринку. Необхідною умовою для цього є формування в країні потужного конкурентоспроможного середовища, яке базується на інноваційних чинниках і забезпечує прорив на міжнародні ринки високотехнологічної продукції.

Исследован вопрос усиления конкурентной борьбы на глобализированных рынках стран, которые пытаются стать успешными игроками на мировом экономическом пространстве. Это требует взвешенной стратегии экономического развития и применения эффективных динамических механизмов утверждения, закрепления своих устойчивых позиций на международном рынке. Необходимым условием для этого является формирование в стране мощной конкурентоспособной среды, основанной на инновационных факторах и которая обеспечивает прорыв на международные рынки высокотехнологичной продукции.

The author explored the question strengthening competition on the globalised markets needs a deliberate strategy of the economic development and use of effective dynamic mechanisms of establishment. This strategy needs consolidation of its stable positions on the world market, from all countries, which are trying to become successful players in the world economic area. The necessary condition for it is formation of the powerful competitive environment which is based on the innovative factors and provides breakthrough to the international markets of high-tech products.

Ключові слова: інновації, глобальна конкурентоспроможність, інноваційна інфраструктура, інноваційний процес, інституційний механізм.

Питання взаємозв'язку конкурентоспроможності національної економіки та її структурної організації позначене сутнісними парадигмальними змінами в інституційних підходах, необхідністю досягнення адекватного ступеня адаптативності інституційних механізмів реалізації програм формування національного інноваційного чинника, створення якісного інституційно-фінансового інструментарію розвитку інноваційної політики та формування конкурентоспроможних, комерційних форм міжнародного співробітництва. Особливості стратегічного розвитку сучасної держави та необхідність адаптації

її економічної моделі до реалій глобалізованого інноваційного середовища обумовлюють високий ступінь впливу значення інноваційного чинника на параметри глобальної конкурентоспроможності держави, активізація якого набуває особливого значення у контексті загострення міжнародної конкурентної боротьби, оскільки на сучасному етапі за нових реалій основним фактором ефективного соціально-економічного розвитку постає якість та швидкість упровадження гнучкої інноваційної політики.

Методологічні засади, еволюція та сутність інноваційної діяльності у контексті глобальної конкурентоспроможності знайшли відображення у працях зарубіжних вчених: П. Кругмана, Б. Лундвалла, Дж. Міда, Дж. Міля, Р. Нельсона, Дж. Неша, М. Портера, Дж. Рейнхарда, Дж. Стігліца, М. Спенса. Процеси інноваційного розвитку та глобальної конкурентоспроможності досліджували вітчизняні вчені: О. Г. Білорус, В. С. Будкін, В. А. Вергун, А. С. Гальчинський, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон, В. С. Новицький, Ю. М. Пахомов, С. І. Пирожков та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, присвячених проблематиці глобальної конкурентоспроможності та інноваційного розвитку, залишається ряд недостатньо вирішених питань у цій сфері. Зокрема, питання розвитку інноваційного чинника, який є основним акцентом іміджу країни в глобальному конкурентоспроможному просторі, а також складовою інституційно-інноваційного механізму підвищення міжнародної конкурентоспроможності, що впливає на оптимальний вибір національної інноваційної моделі країни. Цей аспект потребує додаткового дослідження, що обумовило мету цього матеріалу.

На сучасному етапі світового розвитку могутність країни визначається насамперед здатністю бути лідером у світовому економічному зростанні, розробляти і впроваджувати нові технології та послуги, що відповідають сучасним потребам, і на цій основі забезпечувати високий рівень добробуту населення за умов глобалізації світогосподарського простору. Основною метою національно-економічного розвитку стає актуалізація процесів підвищення ефективності виробничої структури, розвиток внутрішнього ринку та виробництво експортно-орієнтованої продукції на базі впровадження інноваційних технологій.

В умовах глобальної конкуренції саме інноваційний чинник визначає парадигму успішного економічного розвитку і забезпечення економічної безпеки держави. Посилення конкурентної боротьби на глобалізованих ринках потребує від усіх країн, які намагаються стати успішними гравцями на світовому економічному просторі, виваженої стратегії економічного розвитку та застосування ефективних динамічних механізмів утвердження, закріплення своїх стійких позицій на міжнародному ринку. Необхідною умовою для цього є формування в країні потужного конкурентоспроможного середовища, яке базується на інноваційних чинниках і забезпечує прорив на міжнародні ринки високотехнологічної продукції.

Кожна держава, яка прагне стати конкурентоспроможною на світовому просторі, намагається підтримувати на високому рівні свій науковий та інноваційний потенціал і демонструвати швидкі темпи нововведень. Інновації виступають матеріальною основою підвищення ефективності виробництва, якості продукції (послуг), зниження витрат і тому є важливою умовою економічного зростання на якісно новій основі. Інноваційний розвиток – це довгострокова перспектива, але на сьогодні країни повинні швидко

демонструвати свою готовність до сприйняття новацій та нових технологій. Тому держава, яка прагне бути лідером на світовій арені, повинна готувати основу для інноваційного розвитку, виконуючи такі завдання:

- вибудовувати вектори інноваційного розвитку суспільства в цілому і його соціальних групах, які допомагали б виправляти деформацію ринкових відносин;
- створювати культурні, інноваційно-інформаційні, просвітні й інші центри, які могли б нести необхідну інноваційну інформацію в периферійні райони;
- адаптувати окремі підприємства до систем соціально-економічних взаємин регіонального господарства та будувати чітку регіональну прив'язку інноваційних проектів за галузевими стратегіями;
- акумулювати діяльність громадських організацій в області інновацій, розвивати співробітництво із закордонними організаціями;
- створювати інкубатори талантів, оазиси елітного утворення, розробляти професійні й освітні стандарти за елітними спеціальностями [1, с. 95];
- вчити своїх громадян, а особливо уряд країн та кадрове управління, від якого залежить економіко-соціальний розвиток, мислити в інноваційному напрямі.

Країни „технологічного ядра” вийшли на передові позиції інноваційного розвитку завдяки створенню особливого інституційного середовища та інноваційної інфраструктури, це насамперед: прийняття послідовних нормативно-правових актів, які активізують інноваційні процеси та регулюють сферу інтелектуальної власності, забезпечують розвиток інноваційних структур та стимулюють розвиток трансферу технологій. За допомогою удосконалення інноваційної інфраструктури та нормативно-правової бази створюються національні інноваційні моделі, враховуючи особливості та геополітичне становище тієї чи іншої країни.

Кожна країна для покращення іміджу на міжнародному ринку прагне зайняти передові позиції в глобальному конкурентному просторі. Тому кожен рік складаються рейтинги конкурентоспроможності, які засновані на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів опитування керівників компаній – обширного щорічного дослідження, яке проводиться Всесвітнім економічним форумом спільно з мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів і компаній у країнах, аналізованих у звіті. Цей рейтинг включає 12 позицій конкурентоспроможності, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Цими складовими є: „Якість інститутів”, „Інфраструктура”, „Макроекономічна стабільність”, „Здоров'я і початкова освіта”, „Вища освіта і професійна підготовка”, „Ефективність ринку товарів і послуг”, „Ефективність ринку праці”, „Розвиненість фінансового ринку”, „Технологічний рівень”, „Розмір внутрішнього ринку”, „Конкурентоспроможність компаній” та „Інноваційний потенціал”. У 2014 році рейтинг очолила Швейцарія, другу сходинку посідає Сінгапур. Україна цього року посіла 76 місце зі 144 країн. При цьому анексія Криму і конфлікт на Донбасі мало вплинули на результати, оскільки до того часу дані вже були зібрані. Однак обидві ці події неодмінно вплинуть на конкурентоспроможність нашої країни в майбутньому, зазначають експерти. Прогрес щодо України, скоріш за все, був досягнутий за рахунок більш позитивного сприйняття реформування інститутів та ефективності ринків, а також кращих результатів в освіті [2].

Жодна з країн, навіть найрозвиненіша, не ставить за мету досягнення ефективної конкуренції з усього асортименту продукції, яку вона може виробляти. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, які мають умови для отримання конкурентних переваг на світовому ринку. Тому основна увага у практиці з підвищення конкурентоспроможності повинна приділятися забезпеченості факторами економічного зростання, які можуть використовуватися для розвитку галузі і створення конкурентних переваг. Окремі фактори по-різному впливають на створення конкурентних переваг. До того ж вони можуть відрізнятися за характером дії та джерелами відтворення. Із розвитком технологічного прогресу конкурентоспроможності стали визначати фактори вищого рівня, так звані розвинені, – це інноваційна інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіти населення, сприйняття інновацій та ін. [3]. На сучасному етапі всеоб'ємної євроінтеграційної спрямованості виникає нагальна потреба для України у виробництві неординарного товару, який би сприйняв європейський ринок і за рахунок якого Україна почала стабілізувати економічну ситуацію, а це неможливо без розвитку інноваційного чинника, але існує реальна проблема у фінансовому забезпеченні інноваційного процесу, так як і інших процесів реформування вітчизняної економіки, тому покращення міжнародної співпраці надасть можливість частково вирішити цю проблему.

Зміна інтеграційного вибору на асоціацію з Європейським Союзом (далі – ЄС) поставила перед реальним сектором економіки України важливе і термінове завдання щодо необхідності модернізації та реструктуризації виробництва. Зауважимо, що модернізація виробництва була необхідною за будь-якого вибору, однак за умов, з одного боку, побудови тісних зв'язків з регіональним технологічним лідером ЄС та вимушеним розривом економічних відносин з РФ необхідність трансформації економіки постала стосовно швидко та надзвичайно гостро. Також, зважаючи на людські, природні та інші ресурси, що доступні в Україні при ефективному проведенні програми реформ та налагодження інноваційної економіки, є можливість на швидке зростання не тільки економіки, але й рівня життя населення.

На сьогодні частка коштів держбюджету у загальному обсязі інноваційних витрат в Україні не сягає й одного відсотка. Такі обсяги державного фінансування свідчать про відсутність реалізації стратегічного інноваційного шляху розвитку економіки країни. Він можливий лише за значної фінансової підтримки з боку країн ЄС. У цьому аспекті корисним буде участь України у різних європейських інноваційних проектах. Країни ЄС використовують нові фінансові механізми стимулювання інноваційної діяльності, роблячи акцент на розвитку співпраці науковців різних країн. В Європі пряму державну підтримку інноваційному процесу надає ряд інституцій, який створений урядовими спільними рішеннями країн ЄС, та ініціює розвиток міжнародної співпраці: Європейський інвестиційний фонд, Європейський інвестиційний банк, проект „Початковий капітал”, проект „Євротекс-капітал” [4], а також основними є рамкові програми ЄС з досліджень та інновацій, зокрема нова програма ЄС „Горизонт – 2020”, що об'єднала в собі інші європейські програми розвитку інновацій. Ця програма стартувала в 2014 році з метою зміцнення інноваційної конкурентоспроможності Європи у глобальному вимірі, її економічного зростання та створення нових напрямлень у світових дослідженнях, що об'єднують науковців усього світу. Україна як практично асоційований член ЄС

отримала можливість скористатися коштами Європейських інноваційних програм, зокрема цієї програми, і розвивати наукову співпрацю з метою підтримки талановитої молоді щодо проведення передових досліджень найвищого рівня через Європейську дослідницьку Раду, пошуку нових та перспективних областей досліджень, також надавати вітчизняним дослідникам можливість навчання та розвитку кар'єри у рамках цієї програми [5].

В Україні існують урядові програми розвитку інновацій, а також науковці нашої країни досягли певних здобутків у багатьох галузях, серед цих напрямів можна виокремити космічну галузь та літакобудування, бо наша країна має унікальний потенціал та досвід в аерокосмічній галузі – у створенні космічних комплексів, пускових установок та першокласних літаків, хімічній, фармацевтичній та інших галузях. Але в Україні існує глобальна проблема у створенні ефективного механізму державного управління. На сучасному етапі провадження ефективних інноваційних інструментів управління під час реформування інституційного вітчизняного механізму було б досить доречним, і в цьому питанні передовий досвід європейських країн був би корисним для України. Тому розвиток наукової міжнародної співпраці через інноваційні програми є вкрай необхідним. Вітчизняні дослідники повинні проявляти ініціативу через організацію проведення в Україні міжнародних науково-практичних семінарів, круглих столів та курсів підвищення кваліфікації із залученням вітчизняних провідних фахівців. А головне – отримати необхідне правове забезпечення для участі в Європейських програмах.

Ефективним інституційним механізмом регулювання міжнародної інноваційної конкурентоспроможності є послідовне законодавче й нормативно-правове забезпечення. Для України досить важливим є адаптація законодавчої системи до європейських стандартів, це насамперед закони, що регулюють внутрішні економічні відносини і здійснення інноваційної діяльності у різних сферах підприємницької, фінансової, науково-технічної, інформаційної й іншої господарської діяльності; закони, що регламентують повноваження й компетенцію різних органів влади, спрямованих на структурно-функціональне забезпечення інноваційної діяльності; закони, що передбачають особливості здійснення інноваційної діяльності у вільних економічних зонах, інших територіях з особливим правовим режимом; закони, спрямовані на охорону й захист основних авторських прав, здійснення патентної діяльності; закони, що регулюють зовнішньоекономічні правовідносини й іноземне інвестування. Зазначені вище нормативно-правові закони можуть стати засадами нової ефективнішої політики держави у сфері розвитку науки, інновацій та плідного міжнародного співробітництва. Перехід до системи ефективного господарювання об'єктивно вимагає інноваційного мислення насамперед на державному рівні, яке забезпечить якісне використання основного капіталу, посилить інноваційний процес в основних галузях національної економіки.

На фоні реалізації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, а також протидії триваючій російській агресії українське суспільство зосереджено сьогодні, в першу чергу, на: боротьбі з корупцією; забезпеченні інших можливостей та соціальної справедливості; ефективній системі охорони здоров'я; сприянні гідній праці; забезпеченні доступної освіти для всіх; сприянні інноваційному розвитку і стійкій інфраструктурі; забезпеченні сталого енергопостачання; забезпеченні продовольчої безпеки; здоровому навколишньому середовищі [6].

Таким чином, питання розробки та практичної імплікації транзитивними соціумами ефективної державної політики інноваційного чинника в умовах макроекономічної нестабільності набуває особливого значення. На державному рівні має бути створена поетапна стратегія та впроваджені гнучкі інструменти стабілізації сталого розвитку економіки, розроблені національні та регіональні цільові наукові програми, які забезпечать відновлення активного науково-технічного розвитку та підтримку підприємництва в промисловій сфері у веденні конкурентоспроможної боротьби у глобальному просторі. Розробка стратегічних державних програм інноваційного розвитку, які забезпечать її фінансування та реалізацію, стає важливим елементом механізму забезпечення інноваційно-спрямованої економічної політики держави. Необхідною умовою для досягнення передових позицій у глобальній конкурентоспроможності є використання інноваційних оптимальних стратегій. Інноваційні стратегії повинні бути гнучкими для адаптації до умов, які на конкретний момент існують, у тому числі для подолання світової економічної кризи. Високорозвинені країни намагаються використовувати вже апробовані інноваційні механізми та на їх основі розробити нові оптимальні інноваційні стратегії, які включають підтримку і розвиток інноваційної інфраструктури, прискорення розробки науково-технічної загальнодержавної та регіональних програм розвитку інноваційної діяльності, розширення державного і заохочення приватного інвестування в інноваційну інфраструктуру. Розробка нових оптимальних інноваційних стратегій в глобальному масштабі охоплює продукування інновацій, налаштовує суспільство на розуміння інноваційного розвитку та виводить країну на передові позиції у глобальному конкурентоспроможному просторі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Родионова Н. В. Концепция гуманитарного парка как форма развития инновационной деятельности гуманитарного образовательного учреждения / Н. В. Родионова // Инновации. – 2008. – № 10 (120). – С. 92–98.
2. Всесвітній економічний форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>
3. Глазьев С. Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике / С. Ю. Глазьев // Международная экономика. – 2010. – № 5. – С. 5–27.
4. Гончарова Н. В. Напрями розвитку інтеграційних процесів у сфері фінансової підтримки малого підприємництва / Н. В. Гончарова // Фінанси України. – 2013. – № 7. – С. 75–83.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fp7-ncp.kiev.ua/assets/Horizont_2020/HORIZON-20201.pdf.
6. Виступ Президента України на Саміті з прийняття Цілей сталого розвитку в рамках Генеральної Асамблеї ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/vistup-prezidenta-ukrayini-na-samiti-z-prijnyattya-cilej-sta-36032>

Стаття надійшла до редакції 3 грудня 2014 р.

УДК 338.48

І. О. Луценко,
Національний університет
ДПС України

ПОНЯТТЯ „РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ” ТА „СІЛЬСЬКИЙ РОЗВИТОК”: СПІЛЬНІ РИСИ І ВІДМІННОСТІ

У статті висвітлені основні результати наукових доробків вітчизняних та закордонних учених щодо з'ясування сутності таких важливих наукових понять, як „сільський розвиток” та „розвиток сільських територій”. Проведена систематизація основних наукових підходів дозволила встановити відмінності між цими поняттями та запропонувати авторське визначення поняття „сільський розвиток”.

В статье изложены основные результаты научных работ отечественных и зарубежных ученых по выяснению сущности таких важных научных понятий, как „сельское развитие” и „развитие сельских территорий”. Проведенная систематизация основных научных подходов позволила установить различия между данными понятиями и предложить авторское определение понятия „сельское развитие”.

The article illuminates main results of the scientific works of national and foreign scientists on clarifying the essence of important scientific concepts such as „rural development” and „development of rural territories”. The systematization of main scientific approaches allowed to establish the differences between these concepts and proposed the copyright definition of „rural development”.

Ключові слова: систематизація, сільські території, розвиток сільських територій, сільський розвиток.

Питання розвитку сільських населених пунктів та прилеглих до них територій гостро озвучуються провідними науковцями України та світу, оскільки передумовою сталого розвитку будь-якої держави є збереження власних сільських територій, що є основою продовольчої та економічної безпеки національної економіки загалом. Вирішення нагальних проблем, які сприяють занепаду українських сільських територій, є одним із пріоритетних у стратегії регіонального розвитку України, ефективність розв'язання яких безпосередньо пов'язана з формуванням нової моделі розвитку сільських територій, в основу якої мають бути покладені чіткі визначення понять: „розвиток сільських територій” та „сільський розвиток”. Розкриття існуючої невизначеності у розумінні цих ключових понять дозволить також відійти від вузькогалузевого підходу у розумінні поняття сільська територія.

Теоретико-методологічні, соціально-демографічні, економічні, управлінські та інші аспекти розвитку села і сільських територій знайшли відображення у працях О. Бородіної,

Т. Гоголь, В. Єрмоленка, В. Залізка, В. Збарського, О. Коваленка, І. Костирка, А. Лісового, М. Мамонової, О. Онищенко, О. Павлова, І. Прокопи, В. Славова, В. Уркевича, В. Юрчишина та інших науковців. Але, незважаючи на значний обсяг проведених досліджень, проблематика розмежування сутності наукових понять „розвиток сільських територій” та „сільський розвиток” потребує подальшого висвітлення, тому метою публікації є проведення наукового аналізу і викладення власного трактування змісту цих понять, що дозволить встановити відмінності між ними та запропонувати узагальнююче визначення.

Сприяння сільському розвитку є сьогодні одним із стратегічних напрямів державного регулювання суспільних процесів і вагомим складовою самоорганізації громадян у сільській місцевості розвинених країн світу. В Україні ж подібні процеси продовжують розглядатись і спрямовуватись через призму розвитку сільських територій. Нині в різних галузях наукової літератури широко використовуються поняття сільського розвитку та розвитку сільських територій. Термін „сільський розвиток” вживають то як синонім поняття „розвиток сільських територій”, то як доповнення, то як протиположності йому. Тому існує необхідність уточнення та розмежування сутності цих двох понять.

Розглядаючи поняття „сільського розвитку”, важливо виокремити поняття розвитку взагалі. Філософські науки трактують розвиток як специфічний процес зміни, результатом якого є виникнення якісно нового, поступальний процес сходження від нижчого до вищого, від складного до простого [1, с. 587]. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об’єкта, що виступає як зміна його складу або структури (тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів або зв’язків) [2, с. 592].

Отже, узагальнюючи, можна сказати, що розвиток – це специфічний незворотний, спрямований, закономірний процес кількісних та якісних змін, результатом яких є виникнення якісно нового.

Сільський розвиток (англ. rural development) – це сукупність процесів, спрямованих на поліпшення добробуту, якості життя і якісних характеристик сільського населення на основі зростання сільської економіки, збереження довкілля та розширення доступу жителів до базових соціальних послуг [4].

Використання поняття „сільський розвиток” передбачає розвиток у межах сільської частини територій, розміщеної у просторі. Такий підхід дає змогу ефективно оцінити розвиток сільської соціально-територіальної підсистеми суспільства через виконання нею комплексу певних функцій, виключає визначення спрямованості сільського розвитку довільно обраною функцією, передусім продовольчою. Сільський розвиток локалізовано не тільки в просторі, а й у часі, що дозволяє визначити його тривалість, послідовність та інтенсивність.

З іншого боку, „сільський розвиток” виступає як об’єктивний багатовимірний процес, що відбувається в межах сільської соціально-територіальної підсистеми суспільства [3].

На практиці сільський розвиток можна розглядати як матеріалізацію системних державних, регіональних і безпосередньо місцевих заходів, практичних дій, підпорядкованих сучасним та стратегічним інтересам і потребам кожної конкретної сільської території.

Під стійким сільським розвитком В. К. Збарський розуміє стабільний розвиток сільської спільноти (підкреслює – спільноти, а не території), який відповідає критеріям

економічної, соціальної та екологічної ефективності й забезпечує виконання селом його народногосподарських функцій: розширене відтворення населення, зростання рівня його життя; поліпшення екологічної ситуації у межах сільської території (місцевості) [5].

Костирко І. Г. вважає сільський розвиток зміною об'єкта – тобто стану цієї соціально-територіальної підсистеми, від сьогоденного до наступного, майбутнього, коли виникає якісно новий стан цієї системи. Сільський розвиток – це специфічний спосіб здійснення суспільно-економічних відносин і їх конкретний стан, за якого товари і суспільні блага, що їх продукує економічний потенціал аграрного сектору, за цих інституціональних умов і механізмів розподіляються між суб'єктами цих відносин в інтересах більшості сільського населення та забезпечують стаке зростання його добробуту і покращення умов проживання [7].

Наступним кроком у дослідженні є визначення сутності поняття розвитку сільських територій як суспільного процесу, що відбувається в межах сільської соціотериторіальної підсистеми суспільства, базується на їх розгляді як об'єкта сільського розвитку. За допомогою діалектичного методу доцільно розділити досліджуване поняття на складові та визначити їх зміст.

Визначаючи поняття території, В. В. Мамонова називає її складною багатфункціональною соціально-економічною системою, елементами якої є населення, природні ресурси, підприємства та органи державного управління і місцевого самоврядування, а процеси, що в ній відбуваються, охоплюють усі сфери суспільного життя: політику та управління, економіку, соціум, навколишнє природне середовище, в якому здійснюється, власне, життєдіяльність [9].

Поняття „сільська територія” останнім часом широко застосовується в економічній, соціологічній і юридичній літературі, але не має однозначного визначення. Інтерпретація цього терміна варіюється від соціально-економічного, виробничо-господарського, географічного до екологічного трактування. Більшість дослідників дають власне визначення цій економічній категорії, користуючись вузькоспеціалізованими науковими підходами, що звужує поняття сільських територій до місцевості, розташованої за межами села, яка виконує лише сільськогосподарські виробничі функції.

Систематизуючи існуючі визначення поняття „сільська територія”, виокремимо такі наукові підходи: просторовий, територіальний, залишковий, структурний, багатокритеріальний та системний (таблиця 1).

„Залишковий” підхід В. Ю. Уркевича визначає сільську територію як ту, що знаходиться поза межами міст та до якої входять як сільські населені пункти, так і переважно зони сільськогосподарського виробництва і сільської забудови [10, с. 25]. А. В. Лісовий, використовуючи також цей підхід, під поняттям „сільські території” розуміє найважливішу частину народногосподарського комплексу країни, що включає обжиту місцевість поза територією міст з її умовами та ресурсами, сільським населенням і різноманітними основними фондами на цих територіях [13].

На думку В. П. Славова і О. В. Коваленка, прихильників „територіального” підходу, „сільська територія є економічно-екологічною категорією, регіонально-територіальним утворенням зі специфічними природно-кліматичними, соціально-економічними умовами, де економічно і екологічно збалансовані та енергетично взаємопов'язані різні ресурси (природні, трудові, матеріальні, енергетичні, інформаційні, фінансові тощо) з метою

створення сукупного суспільного продукту конкретної території та повноцінного життєвого середовища для сучасного і майбутніх поколінь” [12, с. 69]. Але, як зазначає В. Д. Залізко [16], таке визначення є неконкретним та розмитим, цим критеріям відповідає навіть велике місто (в ньому також є взаємопов’язані між собою різні ресурси і наявна відповідна мета).

Таблиця 1

Систематизація визначень поняття „сільська територія”

Просторовий	В. Єрмоленко	Просторово-географічне середовище проживання і виробничої діяльності населення, яке переважною більшістю займається сільськогосподарським виробництвом і організоване переважно у межах окремого сільського населеного пункту з територіальним органом управління на рівні сільської ради, а також середовище розміщення виробничих і рекреаційних ресурсів, необхідних для забезпечення життєдіяльності сільського населення і сільськогосподарської діяльності на цій території [15]
	М. Іль'їна	Фізико-географічний та економічний простір, що виник унаслідок перетворення людиною природного ландшафту у комплексне багатфункціональне утворення, основними складовими якого є просторово-ресурсна основа для багатфункціонального виробництва, природне середовище для рекреаційної діяльності й місце життєдіяльності людських спільнот як інфраструктурна основа для надання рекреаційних послуг населенню [24]
Територіальний	В. Славов, О. Коваленко	Регіонально-територіальне утворення зі специфічними природно-кліматичними, соціально-економічними умовами, де економічно й екологічно збалансовані та енергетично взаємопов’язані різні ресурси (природні, трудові, матеріальні, енергетичні, інформаційні, фінансові тощо) з метою створення сукупного суспільного продукту конкретної території та повноцінного життєвого середовища для сучасного і майбутніх поколінь [12]
	І. Прокопа	Позначення сільської місцевості конкретних частин країни, а саме: природно-економічних, адміністративно-територіальних утворень та ін. Причому важливим аспектом існування сільських територій є те, що вони є ресурсною базою для сільського господарства, розвиваються у тісному зв’язку, але кожна своїм шляхом [21]
	Л. Лисенко	Територіальна одиниця самоуправління, що діє в рамках закону, заснована на власному історичному досвіді, традиціях, специфіці господарювання, яка об’єднує навколо себе територіальну громаду з метою управління суспільним життям, вирішення спільними зусиллями проблем і сприяння розвитку відповідної території [22]
	К. Якуба	Територіально-просторове розміщення сукупного ресурсного потенціалу сільських населених пунктів, де під сільськими населеними пунктами розуміють адміністративно-територіальні одиниці, незалежно від їх розміру (хутір, село, сільська рада тощо), з наявним населенням, природно-економічним і соціальним потенціалом та відповідними органами управління, соціально-економічним розвитком цих населених пунктів [23]
Структурний	С. Мельник	Історично сформований елемент поселенської мережі, що поєднує організаційну й функціональну сукупність селищ, сіл, хуторів, односімейних та інших жилих утворень, які знаходяться під юрисдикцією сільських (селищних) рад [19]
	М. Малік	Історично сформована в історично визначених межах системна сукупність, що поєднує в собі організаційно-територіальну (село, район) і територіально-функціональну приналежність (виробництво, переробка, реалізація) сільськогосподарської продукції [18]
	М. Талавирич	Складна і багатфункціональна природна, соціально-економічна та виробничо-господарська структура, що характеризується сукупністю притаманних їй особливостей: площею земельних угідь, на яких вона розміщена, чисельністю проживаючих і зайнятих у виробництві чи

Продовження таблиці 1

		обслуговуванні людей, обсягами і структурою виробництва та розвитком соціальної й виробничої інфраструктури сільської місцевості [20]
Системний	О. Павлов	Гетерогенна багаторівнева система, що дозволяє позбутися спотвореного уявлення про них виключно як про ресурсну базу функціонування і розвитку сільського господарства [17]
	П. Саблук	Складна багатфункціональна природна, соціально-економічна й виробничо-господарська система з властивими їй кількісними, структурними, природними та іншими характеристиками [27]
Багатокритеріальний	М. Барановський	Сільські території є комплексним утворенням, яке виконує різноманітні функції, вони включають території поза межами міських поселень, включають не лише територію як просторовий базис для розвитку аграрного сектору, а й сільські поселення, сільський соціум та суб'єкти господарювання. Вони складаються із чотирьох основних підсистем – господарської, поселенської, соціальної та працересурсної [25]
	К. Ешлі С. Максвел	Простір, де людські поселення та інфраструктура мають лише невелику частку ландшафту; природне середовище, де домінують пасовища, ліси, гори та пустелі; поселення з низькою густотою (близько 5–10 тис. осіб); місця, де більшість людей працює у сільському господарстві; територію, де ціна землі є стосовно низькою; місцевість, що характеризується високими транзакційними витратами, пов'язаними з великими відстанями від міст і незадовільною інфраструктурою [26]
Залишковий	А. Лісовий	Найважливіша частина народногосподарського комплексу країни, що включає обжиту місцевість поза територією міст з її умовами та ресурсами, сільським населенням і різноманітними основними фондами на цих територіях [13]
	В. Уркевич	Територія, що знаходиться поза межами міст та до якої входять як сільські населені пункти, так і переважно зони сільськогосподарського виробництва і сільської забудови [10]
	В. Баутін, В. Козлов	Земний простір за межами урбанізованих територій, населений людьми, що характеризується спільністю яких-небудь ознак (природних, історичних тощо) [28]

Джерело: сформовано автором.

Аналізуючи поняття „сільські території”, В. М. Єрмоленко здійснив класифікацію системоутворюючих чинників цього поняття, а саме: просторово-географічних, антропологічних, ресурсно-виробничих, поселенсько-мережевих, організаційно-управлінських. Тому визначення, яке наводить науковець, охоплює всі визначені чинники, але, безумовно, з пріоритетом на антропологічний чинник, а саме: „сільські території” – це просторово-географічне середовище проживання і виробничої діяльності населення, яке здебільшого займається сільськогосподарським виробництвом і організоване переважно у межах окремого сільського населеного пункту з територіальним органом управління на рівні сільської ради, а також середовище розміщення виробничих і рекреаційних ресурсів, необхідних для забезпечення життєдіяльності сільського населення і сільськогосподарської діяльності на цій території [15]. Варто зазначити, що в цьому визначенні акцент надається на сільськогосподарське виробництво, що лише частково відображає суть досліджуваної категорії.

У комплексній програмі „Перспективи агропромислового комплексу та розвитку сільських територій Івано-Франківської області у 2005–2010 роках та на період до 2015 року” сільські території розглядаються як системне явище (утворення), яке, крім певної території як такої, охоплює собою (включає в орбіту свого буття) все те, що у тій чи іншій формі функціонує на ній або є її „фізичною” складовою. Ця програма виділяє такі складові сільських територій:

- сільську громаду (общину) як визначальний соціальний осередок функціонування сільської території. Вона об'єднує всіх без винятку громадян, які проживають на цій території, незалежно від того, де вони працюють – на цій території чи поза її межами;
- село (сільське поселення) як соціально-побутовий, а також тією чи іншою мірою безпосередньо виробничий осередок, адміністративний і соціально-культурно-побутовий центр, своєрідна „столиця” кожної такої сільської території;
- органи місцевого самоврядування та інші громадські організації (структури), що розташовані і діють на цій сільській території;
- соціальну і виробничу інфраструктуру, що діє на цій сільській території і забезпечує потреби її функціонування і розвитку;
- сільськогосподарські угіддя, на яких здійснюється виробництво продукції рослинницьких галузей, включаючи багаторічні насадження;
- тваринницькі та інші виробничі приміщення, незалежно від місця їх розташування – у сільському поселенні чи поза його межами;
- зрошувальні, осушувальні та інші споруди;
- природоохоронні (екологозабезпечуючі) та інші лісові насадження, включаючи, власне, лісові ділянки;
- заготівельні, переробні та інші підприємства й організації, що є безпосередньо виробничими або обслуговуючими структурними утвореннями, незалежно від того, у чийй власності вони знаходяться;
- сільськогосподарські підприємства різних форм власності та інші виробничі, управлінські, господарюючі структури, незалежно від форм власності, на яких вони засновані, організаційно-правових типів, спеціалізації тощо [14].

На думку О. Павлова, сільські території – це гетерогенна багаторівнева система, що дозволяє позбутися спотвореного уявлення про них виключно як про ресурсну базу функціонування і розвитку сільського господарства [17, с. 17]. О. Павлов підкреслює, що сільська територія є не житловим, а соціальним і природним просторовим утворенням, а поселенська мережа є ще одним компонентом сільських територіальних утворень.

Системний підхід дозволяє знайти зв'язок об'єктів і процесів, які перш за все здаються не пов'язаними між собою, та визначає ряд важливих властивостей сільської території, таких як поліфункціональність, структурність, автономність та цілісність.

Отже, спираючись на всі вищенаведені визначення, автор пропонує власне визначення поняття „сільські території” – це складна поліфункціональна біо-соціо-екосистема, розташована поза межами міст, що характеризується високим природно-ресурсним, виробничо-господарським та соціально-економічним потенціалом.

Далі можна перейти до розгляду поняття розвитку сільських територій та його розмежування із поняттям сільського розвитку.

В. Ю. Уркевич визначає розвиток сільських територій як неперворотну, спрямовану, закономірну зміну цього об'єкта [10, с. 25]. Але варто відзначити, що таке визначення не є точним, тому що не враховується напрям змін, адже розвиток може бути як прогресивним, так і регресивним, оскільки процес сільського розвитку за період незалежності України визначається значними втратами економічного і соціального ресурсів, поступовим занепадом сільських територій та агроекологічною деградацією.

Одними з перших розмежування та всебічний науковий аналіз понять „сільська територія” та „сільський розвиток” провели відомі вітчизняні вчені-аграрники О. Онищенко та В. Юрчишин. За їх переконанням, категорія „сільський розвиток” включає в себе сукупність знань про сучасне, близьке (середньострокове) та віддалене (стратегічне) майбутнє вітчизняного села, селянства і всього сільського соціуму та вказує напрями і механізми виходу сільського господарства на засади сталого розвитку [6]. Вони зазначили, що під сільським розвитком в одних випадках мається на увазі розвиток села у його буквальному розумінні, у других – розвиток сільської місцевості, у третіх – розвиток сільських територій, тобто взаємоузгоджений сільський розвиток як процес, що відбувається у певному середовищі (в межах сільських територій) як його вмістилища. При цьому на чільне місце ними виносяться соціальні аспекти. Вони також висловили занепокоєння з приводу переважання спрощеного розуміння сільського розвитку як такого, що стосується виключно села. Це, на їх думку, обмежує науково-прикладні можливості й потреби системного вивчення як села, так і сільського господарства.

З огляду на це, цими авторами було запропоновано розуміти сільський розвиток як взаємоузгоджений розвиток, з одного боку, села, селян, сільського соціуму в цілому, а з іншого – сільськогосподарського виробництва, які слід розцінювати як єдине ціле, своєрідний соціально-економічний і виробничо-господарський тандем, або як дворівневу систему [6].

Науковці О. Бородіна та І. Прокопа [8] визначили сутнісну відмінність між поняттями „розвиток сільських територій” та „сільський розвиток”. Вони вважають, що перше з них концентрує увагу на виробничих та інфраструктурних аспектах життя села, а друге – на суспільних, соціоекономічних складових цього процесу, забезпеченні суспільного добробуту. На їх думку, різниця між обома поняттями – у вихідних засадах концепції, відповідно, економічного зростання та економічного розвитку.

Використання поняття „сільський розвиток” передбачає розвиток у межах сільської частини територій і вважається деякими науковцями ширшим, ніж поняття „розвиток сільських територій”, але якщо розглядати це питання не через призму сільськогосподарського виробництва, то процес змін, процес розвитку не може проходити тільки у межах поселення, не зачіпаючи при цьому прилеглі до нього території. Тобто розвиток сільських територій включає в себе розвиток усього того, що на цих територіях знаходиться.

Отже, розвиток сільських територій включає в себе: розвиток підприємництва, розв’язання проблем зайнятості на селі, забезпечення і впровадження соціальних стандартів і нормативів у сільській місцевості, розвиток транспортного сполучення та зв’язку, розвиток житлового будівництва та комунального господарства, вдосконалення інженерної інфраструктури, розвиток освіти, розвиток медичного обслуговування, поліпшення побутового обслуговування сільського населення, розвиток культурно-дозвільної діяльності в сільській місцевості, збереження і розвиток традиційної культури регіонів, розвиток торговельного обслуговування сільського населення [11].

Таким чином, поняття „сільський розвиток”, яке можна умовно обмежити першою червоною лінією сільського населеного пункту, є однією із складових розвитку сільських територій, які, відповідно, обмежуються другою червоною лінією. При цьому розвиток

сільських територій потрібно розглядати як системне явище, що розгортається одночасно у трьох сферах – економічній, соціальній та екологічній.

Відповідно до запропонованого визначення економічна система сільських територій не може стабільно розвиватися без підтримання екологічної рівноваги в біосфері, а також без сільської соціальної сфери, які мають стати основними критеріями розвитку сільських територій.

Проведений системний аналіз наукових підходів щодо з'ясування сутності понять „сільський розвиток” та „розвиток сільських територій” дозволив встановити суттєві відмінності між цими поняттями, які полягають в обмеженні першого поняття межами сільського населеного пункту (села, селища тощо). Натомість поняття „розвиток сільських територій” є поліфункціональним і стосується якості транспортної інфраструктури, сільськогосподарських угідь, виробничих приміщень, зрошувальних, осушувальних та інших споруд, що знаходяться в межах другої червоної лінії.

Крім того, функціонування і розвиток сільських територій є цілком залежним від соціального чинника, який формує та розвиває соціально-економічний та господарський потенціал, власне, самих сільських територій.

Таким чином, в умовах децентралізації влади важливо, щоб трансформаційні перетворення сільських територій відбувалися за умови чіткої диференціації понять „розвиток сільських територій” та „сільський розвиток”. Причому спільною характеристикою цих понять є людиноцентризм, який спрямований на задоволення потреб і забезпечення реалізації інтересів сільського населення. Сільська громада має стати ініціатором і активним учасником комплексного розвитку сільських територій, складовою якого є сільський розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Філософський словник / [за ред. В. І. Шинкарука]. – [2-ге вид.]. – К. : Голов. ред. УРЕ, 1986. – 800 с.
2. Большая советская энциклопедия / [гл. ред. А. М. Прохоров]. – [3-е изд.]. – Т. 1–30. – М. : Сов. энциклопедия, 1975. – Т. 21. – 640 с.
3. Гоголь Т. В. Сільські території як об'єкт державного регулювання [Електронний ресурс] / Т. В. Гоголь // Державне управління: теорія та практика. Фахове видання. – 2009. – Вип. 2(10). – С. 4–5. – Режим доступу: www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc_pdf/Gogol.pdf
4. Довідник для сільського та селищного голови / редакція: В. К. Терещенко, О. М. Бородіна та ін. // Всеукраїнська асоціація сільських та селищних рад. – Проект USAID AgroInvest, 2014.
5. Збарський В. К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи / В. К. Збарський // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 129–135.
6. Онищенко О. М. Сільський розвиток: основи методології та організації [Текст] / О. М. Онищенко, В. В. Юрчишин // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 4–13.
7. Костирко І. Г. Сільський розвиток як економічна категорія / І. Г. Костирко // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького. – 2012. – Вип. 51. – Ч. 2. – С. 130–139.

8. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 74–85, № 5. – С. 59–67.
 9. Мамонова В. В. Методологія управління територіальним розвитком : [монографія] / В. В. Мамонова. – Х. : Видавництво ХарPI НАДУ „Магістр”, 2006. – 196 с.
 10. Уркевич В. Ю. Про категорію „сталий розвиток сільських територій” / В. Ю. Уркевич // Сучасне земельне, аграрне, екологічне та природоресурсне право: актуальні проблеми теорії та практики : матер. Міжнар., наук.-практ. конф., 21–22 травня 2010 р. – Біла Церква, 2010. – С. 24–26.
 11. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року : постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.kiev.ua/osmir/tables/07_2001/TABL0907000V.html.
 12. Славов В. П. Економіко-енергетична система сталого розвитку сільських територій / В. П. Славов, О. В. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 9. – С. 68–71.
 13. Лісовий А. В. Державне регулювання розвитку сільських територій: [монографія] / А. В. Лісовий. – К. : Дія, 2007. – 400 с.
 14. Комплексна програма „Перспективи агропромислового комплексу та розвитку сільських територій Івано-Франківської області у 2005–2010 роках та на період до 2015 року” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.google.com/url?sa=D&q=http://www.if.gov.ua/files/programa_agro.doc&usg=AFQjCNE5N-hgVsdlWCvFOzQBhPg8Hkj3Efw. – 78 с.
 15. Єрмоленко В. М. Особливості формування категорії „сталий розвиток сільських територій” [Електронний ресурс] / В. М. Єрмоленко. – Режим доступу : <http://elibrary.pubip.edu.ua/7490/1/10evm.pdf>
 16. Залізко В. Д. Сутність поняття „сільська територія”: визначення та основні функції [Електронний ресурс] / В. Д. Залізко. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_1/194-198.pdf
 17. Павлов О. І. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління : [монографія] / О. І. Павлов. – Одеса : Астропринт, 2006. – 360 с.
 18. Малік М. Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 51–58.
 19. Мельник С. І. Соціально-економічні проблеми відтворення та ефективного використання ресурсного потенціалу села : [монографія] / С. І. Мельник. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – С. 401–424.
 20. Талавиця М. П. Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільських територій : дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.03 „Економіка та управління національним господарством” / М. П. Талавиця ; Національний університет біоресурсів та природокористування України. – К., 2011. – 458 с.
 21. Прокопа І. Сільські території України: дослідження і регулювання розвитку / І. Прокопа // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 50–59.
 22. Лисенко Л. До визначення поняття „сільська територія” / Л. Лисенко // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. праць ОРІДУ НАДУ. – 2009. – № 2 (38). – С. 12–15.
-

23. Якуба К. І. Трудовий потенціал сільських територій / К. І. Якуба // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 6. – С. 72–75.
24. Ільїна М. Теоретико-методологічні засади визначення поняття „сільські території” для потреб рекреаційної сфери [Електронний ресурс] / М. Ільїна. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_1_2014_05_22_23/teoretiko_metodologichni_zasadi_viznachennja_ponjattja_silski_teritoriji_dlja_potreb_rekreacijnogi_sferi/59-1-0-940
25. Барановський М. О. Сільські території України: рівень розвитку, трансформаційні зміни, концепції реформування / М. О. Барановський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія „Економіка, аграрний менеджмент, бізнес” : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 163. – Ч. 1. – С. 19–25.
26. Ashley C. Rethinking rural development / C. Ashley, S. Maxwell // Development policy review. – 2001. – № 19 (4). – P. 365–425.
27. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій – запорука відродження аграрної України / П. Т. Саблук // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 5. – С. 21–23.
28. Баутин В. М. Устойчивое развитие сельских территорий: сущность, термины и понятия [Электронный ресурс] / В. М. Баутин, В. В. Козлов // Агрожурнал Московского государственного агроинженерного университета. – 2006. – № 4. – Режим доступа : <http://agromagazine.msau.ru/index.php/-4/46-2008-03-20-13-00-1/106lr.html>.

Стаття надійшла до редакції 2 грудня 2014 р.

УДК 35:01:339

А. А. Олешко,
доктор економічних наук,
Національний університет
ДПС України

СУЧАСНА УПРАВЛІНСЬКА ПАРАДИГМА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті досліджено вплив глобальної нестабільності на започаткування трансформаційних змін у державному управлінні України. Запропоновано впровадження сучасної управлінської парадигми на основі механізму протидії глобальним загрозам економічному розвитку національного господарства.

В статье исследовано влияние глобальной нестабильности на трансформационные изменения в государственном управлении Украины. Предложено внедрение современной управленческой парадигмы на основе механизма противодействия глобальным угрозам экономическому развитию национального хозяйства.

This article is investigated the impact of global instability on the transformation of public administration in Ukraine. A modern management paradigm based on the mechanism of counteraction to global threats Ukraine's economic development.

Ключові слова: управлінська парадигма, економічна нестабільність, глобалізація, фінансіалізація, державне управління.

Трансформація державного управління в Україні передбачає „реальне” виконання ним основних функцій: по-перше, політико-адміністративної, що має забезпечувати державний суверенітет та встановлення прийнятного в конкретний історичний період територіального устрою країни; по-друге, економічної, що ґрунтується на засадах гарантій економічного суверенітету й безпеки, ефективної реалізації державної економічної та фінансової політики. Це передбачає активізацію та раціоналізацію усіх елементів державного управління з урахуванням процесів глобалізації.

Формування нової управлінської парадигми в усіх без винятку країнах світу зумовлене глобалізацією світогосподарських процесів. Проблемам вивчення впливу глобалізації на суспільний розвиток присвячені праці таких зарубіжних вчених, як: З. Бауман, З. Бжезинський, Д. Белл, А. Беттлер, Л. Браун, І. Веллернстайн, С. Гантінгтон, Е. Гор, П. Бьюкеннан, А. Колодко, О. Тоффлер, А. Урсул, А. Уткін, Д. Стігліц, Ф. Фукуяма, Д. Хелд. Значний вклад у дослідження впливу глобалізації на окремі аспекти державного управління зроблено вітчизняними вченими: О. Білорусом, Р. Войтович, В. Мунтіяном, С. Пірожковим, М. Пахомовим. Зокрема, Р. Войтович зазначає: „Глобалізація в її сучасному варіанті приводить до „переформатування” структури сучасного світу, а в результаті цього – до коригування національних систем державного управління,

зміни стратегій економічного, політичного та духовного розвитку, що породжує суцільну взаємозалежність світу, яка і становить основу його функціонування” [1, с. 3].

З 2007 року – часу розгортання фінансово-економічної кризи – глобальний світ вступив у нову, структурно невизначену дійсність. Боротьба за світове лідерство з реальними можливостями переходу від однополярного до багатопольярного світопорядку або навіть зміни держави-домінанта супроводжується розгортанням гібридної війни, за якої широко використовуються інформаційно-комунікаційні технології та методи дестабілізації внутрішнього становища „слабких” господарств.

Фінансово-економічні, інвестиційні, воєнні та політичні інтереси могутніх держав, наднаціональних структур і транснаціональних корпорацій щільно переплелися і утворили критичну масу загроз, яким мають протистояти держави-аутсайтери.

Для України зовнішніми загрозами, що спричинені процесами глобальної політико-економічної нестабільності, є такі.

Перше – посилення процесів загострення протиріч між світовими цивілізаціями на ґрунті міжетнічних конфліктів, релігійних, культурних, світоглядних розбіжностей. У роботі „Протистояння цивілізацій” С. Гантінгтон виділяє 8 цивілізацій (західну, ісламську, індуїстську, сіньську, японську, латиноамериканську, православну, африканську), між якими існує релігійне, міжетнічне, культурне, ментальне зіткнення [2]. Автор відносить Україну до розколених країн, тобто таких, що знаходяться на зламі цивілізацій. Конфлікт, який розколює Україну, з точки зору С. Гантінгтона, є конфліктом між західною та православною цивілізаціями, при цьому „західна цивілізація” в Україні представлена районами проживання греко-католиків. У протиположності інші вчені, хоча і погоджуються, що Україна знаходиться на зламі цивілізацій, але доводять, що цивілізаційний розкол у країні не має релігійних ознак, а викликаний глобальними змінами перерозподілу світового лідерства й переходом до нового світогосподарського порядку [3, с. 12–13, с. 136–141]. В. Семиноженко справедливо, на нашу думку, наголошує, що Україна як гравець на світовому ринку знаходиться на перехресті кількох цивілізаційних конгломератів і опиняється у зоні перетину їхніх інтересів та є об’єктом активного політичного, економічного, інформаційного і культурного впливу з боку провідних цивілізаційних співтовариств, які зацікавлені в розширенні ареалів свого впливу [4].

Друге – відродження (у спотвореному вигляді) ідей націоналізму, нацизму, фашизму та антисемітизму. В окремих країнах Європейського простору все частіше виявляються ознаки „ур-фашизму”: культ традиції, неприйняття модерну (сучасного), „незгода – це зрада”, „пацифізм – це братання з ворогом”, культ героїзму (культ смерті), новояз, якісний популізм (народ – це моноліт, що виражає сукупну волю) тощо [5]. У сучасному суспільстві також мають місце 14 ознак фашизму, за Л. Брітом: 1) потужний і тривалий націоналізм – використання націоналістичних гасел, девізів, символів, пісень, прапорів тощо; 2) нехтування загальноновизнаних прав людини, які ігноруються заради „необхідності”; 3) виявлення ворога (спокутні жертви як об’єднавча основа) – гуртування в патріотичному русі у боротьбі проти спільної небезпеки або супротивника; 4) превалююче становище збройних сил – за наявності гострих внутрішніх проблем, збройні сили отримують непропорційно велике бюджетне фінансування, пропаганда нав’язує привабливий образ військових і військової служби; 5) дискримінація за ознакою статевої приналежності, гомофобія; 6) контроль над ЗМІ, поширена цензура; 7) маніакальне

захоплення національною безпекою як мотиваційний інструмент уряду для тиску на маси; 8) переплетення релігії і уряду – використання релігії як інструменту управління громадською думкою; 9) захист корпорацій – взаємовигідні ділові відносини олігархії з владною елітою; 10) утиски профспілок; 11) презирство до інтелігенції і мистецтва – заохочення або терпиме ставлення до проявів відкритої ворожості до вищої освіти і вчених; 12) нав'язлива ідея злочину і покарання – поліції даються майже необмежені повноваження; 13) неприборкане кумівство і корупція; 14) шахрайські вибори [6].

Третє – поширення глобального конфліктогенного потенціалу, що зумовлює зростання нестабільності внутрішньодержавних суспільно-політичних процесів, воєнних конфліктів, кількості революцій, страйків, масових заворушень, особливо в періоди фінансових та економічних криз. При цьому відбувається нарощування ядерного потенціалу „агресивно налаштованими” країнами світу в поєднанні з непередбачуваністю їх зовнішньої та внутрішньої політики, що створює реальні загрози для життя планети.

Загрозливою тенденцією є кумулятивне отримання домінуючими, агресивно налаштованими країнами воєнно-політичного й одночасно економічного зиску від військової присутності у „слабких” країнах. Військові конфлікти є джерелом економічного зростання та політичної могутності країн-лідерів. Це стосується:

1) Другої світової війни, внаслідок якої відбувся масштабний відтік капіталу та інтелектуалів з воюючих країн Європи до США;

2) „холодної” війни, яка завершилась розпадом світової соціалістичної системи, що дало США притік понад трильйон доларів, сотні тисяч спеціалістів, унікальних технологій [3, с. 11];

3) ситуації на Близькому Сході, за ескалації якої країна-агресор у процесі масштабної боротьби за володіння природними, здебільшого енергетичними, ресурсами досягає домінування у стратегічному управлінні ними. До того ж, відбувається масштабна міграція із зон воєнного конфлікту до ЄС – лише за офіційними даними ООН, кількість біженців із Сирії сягнула 330 тис. осіб.

У протипагу високорозвиненим країнам в Україні, як „слабкій” економіці, нарощування витрат на військові потреби призводить до зворотного ефекту. П. Порошенко зазначає, що щоденні витрати на війну на Донбасі становлять 5 млн дол. США і це призводить до відволікання інвестиційних ресурсів від потреб економічного зростання [7].

Четверте – нарощування негативного впливу природно-кліматичних чинників унаслідок глобального потепління, що створює реальні загрози для людського існування та спричиняє техногенні, економічні, соціальні катастрофи. Негативні економічні наслідки такі:

- незворотні втрати природних ресурсів або значне їх зменшення;
 - зміни територіальної структури економіки у зв'язку, зокрема, із затопленням територій, нестачею питної води, частими повеннями та іншими процесами;
 - збільшення навантаження на державний бюджет через потребу в ліквідації наслідків природних лих;
 - збільшення кількості незапрацьованого населення;
 - дотації сільському господарству, спрямовані на усунення негативного впливу екологічних криз;
-

- необхідність у зміні характеру забудови у зв'язку із повеннями, землетрусами, зсувами, затопленням прибережних ділянок морів;
- трансформація туристичної галузі (у зв'язку зі зміною кліматичних режимів курортів);
- зміни у страховій сфері (через збільшення стихійних лих, природних катаклізмів, погіршення здоров'я людей та ін.);
- зростання інвестицій у природоохоронні заходи, економічна віддача від яких є значно меншою порівняно з іншими сферами господарства;
- зростання навантаження на сферу медичного обслуговування внаслідок збільшення захворювань, пов'язаних з погіршенням екологічної ситуації [8, с. 144].

П'яте – активізація процесів десуверенізації національних держав та посилення впливу наднаціональних політичних, фінансових (МВФ, Світовий банк) організацій і союзів.

У статті „SOS – в Україні неокolonіальна модель валютної політики” Т. Ковальчук [9, с. 4–12] доводить негативний вплив кредитів МВФ на всі економіки держав-боржників і особливо на економіку України. Умови надання кредитів, що закріплені в Меморандумі про співпрацю, містять вимоги, які є завідомо пагубними для національного господарства та інвестиційної діяльності. В умовах надання Україні наступних траншів МВФ негативне сальдо інвестиційних доходів критично зростатиме: у 2015 р. – до 18,5, у 2016 р. – до 20 і у 2017 р. – до 21,2 млрд дол. США [10].

Шосте – гіпертрофований вплив транснаціональних корпорацій на державне управління. Кількість ТНК у світовій економіці невинно зростає, а масштаби їх діяльності набувають наддержавного рівня. У 2012 році у світі працювало понад 85 тисяч транснаціональних компаній та їх філій, які контролювали понад 85 % світового експорту та 90 % прямих іноземних інвестицій [11, с. 28]. На виробничий сектор припадає 38 % інвестицій, на сферу послуг – 46 %, решта – на інші сектори.

Негативні аспекти діяльності ТНК такі:

- зменшення національних заощаджень і обсягів інвестицій через обмеження конкуренції шляхом укладання з урядом країни ексклюзивних угод про виробництво, мінімізацію реінвестування і формування доходу, переважно для груп населення з низькою схильністю до заощаджень. Транснаціональні компанії часто перешкоджають розвитку місцевих фірм, які могли б поставляти для них напівфабрикати, що замінюють аналогічний імпорт з їхніх закордонних філій;
- у довгостроковій перспективі валютні надходження в країну найчастіше зменшуються, крім того, у країні може відбуватись погіршення стану поточного платіжного балансу в результаті значних обсягів імпорту багатонаціональними компаніями напівфабрикатів і засобів виробництва, а також вивезення прибутків, виплат процентів, роялті, винагород менеджерам тощо;
- хоча компанії збільшують державні доходи, сплачуючи корпоративні податки, однак розмір цих надходжень до державної казни значно менший потенційно можливої суми. Це пояснюється укладенням угод з урядом про пільгове оподаткування, практикою трансфертного ціноутворення, пільговим режимом для іноземних інвестицій, прихованим державним субсидуванням і наданням цим компаніям протекціоністських тарифів;

– управлінський і підприємницький досвід, технологія і зв'язки із закордонними партнерами можуть не впливати на зростання національного економічного потенціалу, а, навпаки, навіть гальмувати цей процес через стримування національного підприємництва з метою забезпечення домінуючих позицій на місцевих ринках;

– у багатьох випадках діяльність транснаціональних компаній посилює дуалістичність національної економіки і збільшує нерівність у доходах. Компанії здебільшого діють в інтересах невеликої групи високооплачуваних працівників сучасного сектору економіки на протигагу інтересам решти груп населення, збільшуючи розрив в оплаті праці. До того ж компанії вилучають кошти з виробництва необхідних продуктів харчування для виробництва предметів розкоші, що задовольняють потреби місцевої еліти. Крім того, розміщуючи своє виробництво переважно в міських районах, вони поглиблюють дисбаланс виробничих можливостей між містом і селом, тим самим сприяючи посиленню міграції населення в місто;

– монополістичне становище на ринку. При цьому компанії застосовують неприйнятні для місцевих умов капіталомісткі технології виробництва;

– транснаціональні компанії використовують свою економічну силу для впливу на формування державної політики, яка не відповідає національним інтересам розвитку. Вони досягають значних економічних і політичних поступок від приймаючих країн, які конкурують між собою за залучення іноземного капіталу. Це – надмірний протекціонізм стосовно іноземного капіталу, податкові знижки, пільги на капітал, що інвестується, надання дешевих земельних ділянок для будівництва підприємств, а також комунальних і соціальних послуг за заниженими тарифами. Тому прибутки цих компаній значно перевищують соціальні вигоди, які одержують приймаючі країни. У ряді випадків співробітництво такого роду може мати навіть негативні соціальні наслідки. Більше того, у країнах з високими ставками податків компанії можуть штучно завищувати ціни на напівфабрикати, що одержуються із закордонних філій, і переводити прибутки у філії з країнами з низьким рівнем оподаткування. Цей феномен, відомий як трансфертне ціноутворення, широко використовується компаніями, оскільки уряди приймаючих країн практично позбавлені можливості через міждержавні відмінності у ставках корпоративного податку;

– транснаціональні компанії можуть завдавати прямої шкоди національній економіці, стримуючи місцеве підприємництво. Використовуючи вищий рівень знань, рекламний досвід, мережу зарубіжних контактів і ще ряд конкурентних переваг, вони усувають конкурентів з числа місцевих підприємців і перешкоджають формуванню національного малого бізнесу;

– у політичному плані часто висловлюються побоювання, що могутні транснаціональні компанії можуть одержати контроль над місцевими виробничими активами і ринком робочої сили, що дасть їм надалі можливість значною мірою впливати на процес прийняття політичних рішень на всіх рівнях. У крайніх ситуаціях вони можуть навіть піти на зміну політичного режиму, використовуючи для цього підкуп корумпованих державних чиновників вищих рівнів або, що, по суті, також є замаскованою формою підкупу, фінансувати політичні партії, які відповідають їхнім інтересам [12, с. 67–68].

Сьоме – глобальна фінансіалізація економіки, характерною рисою якої стала перевага за вартісними обсягами фінансових ринків над ринками матеріальних товарів і ресурсів.

Формування самостійної міжнародної фінансової сфери, безпосередньо не пов'язаної з обслуговуванням руху товарів і факторів виробництва. Із середини ХХ ст. зростає кількісний розрив між капітальною і спекулятивною частиною інвестицій. При цьому відбувається поширення процесів неконтрольованості, саморозширення та самопродукування нових фінансових спекулятивних інструментів у глобальних інформаційних мережах.

У результаті спекулятивна частина фінансів стає переважаючою і справляє величезний вплив на функціонування реальної економіки, а поширення похідних фінансових інструментів, які становлять 78 % глобальної ліквідності, що становить 964 % світового ВВП, зумовлює формування фінансових бульбашок [13, с. 21].

Фінансіалізація економіки має такі основні характеристики:

а) зростання масштабів спекулятивних операцій, що призвело до „соросоїзації економіки”, за якої все більша частка прибутку створюється у фінансовій сфері, – на момент розгортання процесів неолібералізації (початок 1970-х рр.) частка спекулятивних міжнародних фінансових операцій становила 10 %, а 90 % операцій припадало на реальний сектор економіки, починаючи з 1995 р., співвідношення змінилося на протилежне [14];

б) завищення реальної вартості активів поширенням похідних фінансових інструментів;

в) паразитування на виробничій сфері, внаслідок чого просування товару від виробника до споживача проходить у середньому 5–6 фінансово-посередницьких структур, а кінцева ціна товару для споживача зростає в 4–5 разів, зазначене призводить до перерозподілу отримання прибутку на користь посередницьких структур, які не створюють реальних матеріальних цінностей і, з одного боку, до зниження прибутків виробників, послаблення їх мотивації до виробничої діяльності, з іншого – до зростання роздрібних цін.

За марксистською теорією все багатство, що обертається у фінансовій сфері, є перерозподілом вартості, створеної у реальному секторі економіки. Водночас у сучасних умовах багатства, створеного у реальному секторі (завдяки високій продуктивності праці), вистачає на зайнятих у фінансовій сфері. Оскільки фінансовий капітал сам по собі створює фіктивне багатство, то в певний момент інвестиції у фінансові активи, які раніше вважалися загальновизнаним багатством, стають „нічим”. Фіктивний фінансовий капітал починає функціонувати відокремлено від процесів суспільного відтворення [15, с. 125].

Стискання виробничих інвестицій на користь фінансових, у тому числі у деривативи, закономірно обмежує якість економічного зростання, тобто потенційні можливості до прискорення розбудови високотехнологічної інноваційної економіки.

Протистояти таким глобалізаційним викликам здатна лише та держава, яка має активну систему управління, реалізує власну геополітичну стратегію розвитку, максимально оберігає свій суверенітет, орієнтується в глобальному просторі, а головне – володіє ефективними механізмами впливу та управління ним [1, с. 3]. Забезпечення такої стратегії потребує значних за обсягами та диверсифікованих за джерелами інвестицій у реальний сектор економіки, інфраструктуру, соціальну сферу і, власне, державне управління.

У таких умовах необхідним є швидке реагування органів державного управління на зміни макроекономічної динаміки на засадах запровадження нестандартних інновативних механізмів економічної та фінансової політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Войтович Р. В. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз): [монографія] / Р. В. Войнович; за заг. ред. д-ра філос. наук, проф. В. М. Князева. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 680 с.
2. Гантінгтон С. П. Протистояння цивілізацій та зміна світового порядку / С. П. Гантінгтон; [пер. з англ. Н. Климчук]. – Л.: Кальварія, 2006. – 474 с.
3. Глазьев С. Украинская катастрофа: от американской агрессии к мировой войне? (Коллекция Изборского клуба) / С. Глазьев. – М.: Книжный мир, 2014. – 352 с.
4. Семиноженко В. Нова стратегічна епоха і гуманітарний вимір національної безпеки / В. Семиноженко // День. – 2001. – № 221. – 1 грудня.
5. Умберто Эко. Вечный фашизм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nationalism.org/library/science/ideology/eco/eco-ur.htm>
6. Основні ознаки фашизму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fakty.ictv.ua/ua/index/read-news/id/1508548>
7. Виступ П. Порошенка на 70-й ювілейній Генеральній асамблеї ООН 27 вересня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org
8. Олешко А. А. Антикризове регулювання національної економіки: теорія і практика: [монографія] / А. А. Олешко; Національний університет ДПС України. – Ірпінь : Видавництво НУДПСУ, 2012. – 350 с.
9. Ковальчук Т. Т. SOS – в Україні неокolonіальна модель валютної політики / Т. Т. Ковальчук // Економіка України. – 2014. – № 10. – С. 4–12.
10. Глазьев С. Ю. Миф МВФ о спасении Украины [Электронный ресурс] / С. Ю. Глазьев. – 2014. – 3 червня. – Режим доступу: <http://www.glazev.ru/>
11. World Investment Report 2012 / United Nations Conference of Trade and Development. – Switzerland: United Nations Publication, 2012. – 203 p.
12. Степанов О. П. Формування і розвиток інноваційного бізнесу в Україні / О. П. Степанов, А. А. Олешко. – К.: Ви-во „Юрисконсульт”, 2014. – 336 с.
13. Смирнов А. Кредитный „пузырь” и перлокация финансового рынка / А. Смирнов // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 4–31.
14. Чомски Н. Неолиберализм и глобальный порядок [Электронный ресурс] / Н. Чомски. – Режим доступу: www.gtmarket.ru
15. Бузгалин А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 119–132.

Стаття надійшла до редакції 4 грудня 2014 р.

УДК 351.863:330.5](092)(045)

В. В. Романенко,
Національний університет
ДПС України

НАУКОВІ ПІДХОДИ ЩОДО ПРОБЛЕМАТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена актуальній проблемі стану дослідження наукової проблематики економічної безпеки національної економіки та економічної безпеки держави. Аналізуються напрацювання українських та зарубіжних дослідників у галузі економічної безпеки держави та економічної безпеки національної економіки. Досліджується розвиток наукової думки із зазначеної проблематики як в Україні, так і в інших країнах. Уточнюються терміни „економічна безпека”, „економічна безпека національної економіки” та „економічна безпека держави”.

Статья посвящена актуальной проблеме состояния исследования научной проблематики экономической безопасности национальной экономики и экономической безопасности государства. Анализируются наработки украинских и зарубежных исследователей в области экономической безопасности государства и экономической безопасности национальной экономики. Исследуется развитие научной мысли по данной проблематике как в Украине, так и в других странах. Уточняются термины „экономическая безопасность”, „экономическая безопасность национальной экономики” и „экономическая безопасность государства”.

The article is devoted to the problem of scientific research issues of economic security of the national economy and economic security of the state. The achievements of Ukrainian and foreign researchers in the field of a state economic security and economic security of the national economy are analyzed. The development of scientific opinion on the said issues in Ukraine and in other countries is researched. The terms „economic security”, „economic security of the national economy” and „state economic security” are specified.

Ключові слова: економічна безпека, економіка держави, національна економіка, дослідження економічної безпеки, порівняльний аналіз.

Наукова проблематика економічної безпеки держави набуває дедалі більшої актуальності з розвитком та урізноманітненням господарської діяльності. Зокрема, розвиваються нові види електронної торгівлі, інформаційних послуг та інших операцій, які можуть бути приховані від обліку, реєстрації та контролю відповідними державними органами. Нові види економічної діяльності, розвиток як національних, так і міжнародних господарських зв'язків, тіньових схем господарської діяльності, які можуть, зокрема, призвести до недоотримання державою податкових надходжень, актуалізують

наукові дослідження з економічної безпеки держави. Питання наукових досліджень економічної безпеки національної економіки є актуальним для будь-якої країни в силу необхідності теоретичної бази діяльності із забезпечення власної економічної безпеки, а також у силу тісного взаємозв'язку економічної безпеки держави з іншими сферами національної безпеки. Сьогодні важливим є застосування у нормативно-правових актах точних визначень понять у галузі економічної безпеки держави. Зазначені визначення можуть бути сформульовані під час аналізу попередніх наукових досліджень із проблематики економічної безпеки як в Україні, так і за її межами.

Метою дослідження є визначення сучасного стану наукових досліджень із проблематики економічної безпеки держави.

Завданнями, які необхідно вирішити для досягнення поставленої мети, є:

- аналіз напрацювань українських і зарубіжних дослідників у галузі економічної безпеки держави та економічної безпеки національної економіки;
- аналіз нормативно-правових та організаційних механізмів забезпечення державної економічної безпеки, які застосовуються в Україні;
- уточнення визначення термінів „економічна безпека”, „економічна безпека національної економіки” та „економічна безпека держави”.

В Україні проблематиці розвитку наукових знань з економічної безпеки національної економіки присвячені праці поодиноких дослідників: О. Мірошніченка [3] та Г. Пастернак-Таранушенка [8]. Є також дослідження російських науковців: Б. Воронцова [1], М. Лепешкіної [3] та інших.

У статті 17 Конституції України зазначено, що забезпечення економічної безпеки України є однією з найважливіших функцій держави, справою всього українського народу [2]. У стратегії національної безпеки України „Україна у світі, що змінюється” забезпечення економічної безпеки визначено одним із ключових завдань політики національної безпеки у внутрішній сфері [8]. Професор Г. Пастернак-Таранушенко зазначав, що до 1993 року наука про економічну безпеку держави знаходилася у фазі незнання, а з 1997 року, на його думку, в Україні розпочався період модності цієї науки – було видано сотні статей, декілька підручників та монографій [8, с. 2]. Вивчення російських досліджень з цього напрямку свідчить про те, що як наукові, так і практичні кроки зі зміцнення економічної безпеки держави робилися значно раніше. Так, російська дослідниця М. Лепешкіна стверджує, що у 1934 році у США був створений перший Комітет з економічної безпеки, основною метою функціонування якого була стабілізація соціальних обставин у державі. Більше того, сорок другим Президентом США Біллом Клінтоном був створений Національний економічний комітет для розробки та проведення заходів з підтримання національної економічної безпеки [3, с. 7]. Кандидат економічних наук Б. Воронцов у своїй статті, присвяченій податковій безпеці держави та економічних систем, зазначає, що у 1996 році доктрина економічної безпеки була схвалена і введена Указом Президента Росії. Згідно зі статтями вищезгаданих російських науковців перша установа, до завдань якої належало підтримання економічної безпеки держави, була створена ще у 1934 році, а у середині дев'яностих років XX століття поняття економічної безпеки держави вже застосовувалося у законодавстві Росії. Очевидно, що як створення спеціальних установ із забезпечення економічної безпеки держави, так і застосування цього поняття у законодавстві вимагає попереднього проведення певних

результативних наукових досліджень. Отже, твердженню Г. Пастернак-Таранушенка про перебування науки про економічну безпеку держави у фазі незнання можна сміливо протиставити вищезазначені дослідження російських науковців.

Стосовно розвитку науки про економічну безпеку держави в Україні дослідники відзначають ряд учених, праці яких присвячені різним аспектам економічної безпеки України. Серед цих учених доктори наук, професори І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, В. Горбулін, В. Мунтіян, Б. Панасюк, А. Чухно.

Дослідник О. Мірошниченко наголошує на тому, що визначення терміна „економічна безпека держави”, які надають науковці, суттєво відрізняються між собою. А. Чухно, академік НАН України, визначав національну економіку як систему економічних суб'єктів і зв'язків між ними, яка має просторово визначену і специфічно національну організаційну структуру. Також він зазначав, що домашні господарства, підприємства і держава є суб'єктами національної економіки, причому держава є основою національної економіки [11]. Це надає підстави ототожнювати економічну безпеку національної економіки з економічною безпекою держави. В. Мунтіян, член-кореспондент НАН України, визначає економічну безпеку держави як стан захищеності найважливіших економічних інтересів особи, суспільства і держави, розвиток достатнього оборонного потенціалу, що сприятиме стійкому й ефективному функціонуванню економіки в режимі розширеного відтворення, а також створення передумов для підтримки і покращення рівня життя громадян, задоволення корінних національних інтересів у виробничо-економічній, фінансовій, зовнішньоекономічній, технологічній, енергетичній, продовольчій та інших сферах. Також він визначає економічну безпеку як загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам [6, с. 10].

В Україні сьогодні чинними є Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277.

Ці рекомендації розроблені з метою визначення рівня економічної безпеки України як однієї з основних складових національної безпеки нашої держави. Вони визначають перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні порогові значення, а також алгоритм розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки. Методичні рекомендації мають інформаційний, рекомендаційний, роз'яснювальний характер та не є обов'язковими. Зазначені рекомендації базуються на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні і застосовуються Міністерством економічного розвитку і торгівлі України для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому за економікою та окремими сферами діяльності. Інші суб'єкти можуть використовувати ці Методичні рекомендації та визначати рівень складових економічної безпеки для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, запобігання та попередження реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері.

Розрахунки показників економічної безпеки України здійснюються Міністерством економічного розвитку і торгівлі України двічі на рік на підставі офіційних даних статистичного обліку органів державної влади України та експертних оцінок, у тому числі рейтингових звітів міжнародних неурядових організацій.

У розглянутих Методичних рекомендаціях приведені визначення ряду термінів у галузі економічної безпеки держави, зокрема, термін **економічна безпека** трактується як стан національної економіки, який надає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі, і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання.

Складовими економічної безпеки є виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна та фінансова безпеки.

Зокрема, фінансова безпека України визначається як стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни. Фінансова безпека розподіляється на такі складові: банківська безпека, безпека небанківського фінансового сектору, боргова, бюджетна, валютна та грошово-кредитна безпека.

Інтегральний індекс економічної безпеки, згідно із зазначеними Методичними рекомендаціями, складається з 9 середньозважених субіндексів: виробничої, демографічної, енергетичної, зовнішньоекономічної, інвестиційно-інноваційної, макроекономічної, продовольчої, соціальної та фінансової безпеки. Фінансова безпека, у свою чергу, містить такі складові: банківська безпека, безпека небанківського фінансового ринку, боргова, бюджетна, валютна та грошово-кредитна безпека.

Розрахунок інтегральних індексів у розрізі зазначених субіндексів (складових економічної безпеки) здійснюється на основі оцінки понад 130 окремих індикаторів, які базуються як на статистичних даних, так і даних, отриманих шляхом опитування респондентів.

Визначення інтегральної оцінки економічної безпеки здійснюється в такому порядку:

1. Формування множини (переліку) індикаторів.
2. Визначення характеристичних значень індикаторів.
3. Нормування індикаторів.
4. Визначення вагових коефіцієнтів.
5. Розрахунок інтегральних індексів за окремими сферами економіки та інтегрального індексу економічної безпеки в цілому.

Формування переліку індикаторів здійснюється за принципами репрезентативності (включені найбільш суттєві показники, що впливають на рівень економічної безпеки держави), вірогідності (адекватно відображають стан складової безпеки) та інформаційної доступності (під час розрахунку використовуються офіційні статистичні дані та публічні експертні оцінки). Формування переліку індикаторів здійснюється на основі відбору показників, які найбільш повно характеризують кожен із субіндексів, з урахуванням попередньо накопиченого досвіду оцінювання, напрацювань українських та міжнародних вчених у сфері економічної безпеки, показників економічної безпеки, визначених профільними міжнародними організаціями (Міжнародним валютним фондом, ООН, Продовольчою і сільськогосподарською організацією ООН (ФАО), нормативними

документами ЄС тощо), цільових орієнтирів, установлених у національних програмах розвитку.

Для кожного індикатора складових стану економічної безпеки України розроблені характеристичні значення, які визначають рівень економічної безпеки. Діапазон характеристичних значень кожного показника (індикатора) вимірюється від 0 до 1 (від найгіршого до найкращого значення). Множина індикаторів залежно від економічного змісту поділена на три типи: стимулятори, дестимулятори та змішаний тип, який до певного значення показника є стимулятором, а в разі подальшого збільшення перетворюється на дестимулятор складової/субіндексу стану економічної безпеки. Приведення індикаторів, які є різними за типами (стимулятори, дестимулятори, змішаний тип), до інформаційної односпрямованості та розмірності тлумачень характеристичних значень відбувається шляхом нормування. Приведені Методичні рекомендації містять також перелік індикаторів та джерел вхідної інформації за складовими економічної безпеки.

Для реалізації ефективної державної політики з економічної безпеки необхідним є нормативно-правове закріплення понять „економічна безпека України”, „економічна безпека держави” та „економічна безпека національної економіки”. Нами у праці [9] пропонувалися визначення ряду понять у галузі економічної безпеки держави. На нашу думку, поняття „*економічна безпека*” варто визначати як стан захищеності об’єкта від реальних та потенційних загроз його економічним інтересам. Поняття „*економічна безпека України*” може бути визначене як стан захищеності економічних інтересів людини і громадянина, держави та суспільства в Україні, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз економічним інтересам у різних сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам. Поняття ж „*економічна безпека національної економіки*” може бути визначене як стан захищеності економічних інтересів держави та всіх суб’єктів господарювання, що належать до системи національної економіки, за якого забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація загроз економічним інтересам держави, та зазначених суб’єктів у різних сферах їх функціонування при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам як усередині країни, так і за її межами.

Аналіз напрацювань українських та зарубіжних дослідників у галузі економічної безпеки держави свідчить про високий рівень наукових досліджень із цієї проблематики. В Україні сьогодні наявні чинні нормативно-правові акти із забезпечення державної економічної безпеки. У статті уточнено визначення термінів „економічна безпека”, „економічна безпека національної економіки” та „економічна безпека держави”.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воронцов Б. В. Налоговая безопасность государства и экономических систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2199>. – Название с экрана.
2. Конституція України: Закон України: від 19.05.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.

3. Лепешкина М. Н. Эволюция понятия „экономическая безопасность” в США, Западной Европе и России [Текст] / М. Н. Лепешкина // Экономическая наука и практика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. – С. 7–9.
4. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : затверджено Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua> – Назва з екрану.
5. Мірошниченко О. Економічна безпека України: стан і дослідження питання (погляд крізь 20-річчя незалежності) [Електронний ресурс] / О. Мірошниченко. – Режим доступу: <https://news.pn.ru/public/79872>
6. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
7. Національна академія наук України. Персональний склад членів академії з 1918 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/UA/Staff/Pages/personal.aspx> – Назва з екрану.
8. Пастернак-Таранушенко Г. А. Історія виникнення та розвитку науки про економічну безпеку держави / Г. А. Пастернак-Таранушенко // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 4. – С. 2–7.
9. Романенко В. В. Негативні фактори економічної безпеки держави у контексті податкового ризик-менеджменту / В. В. Романенко // Вісник Академії митної служби України. – 2014. – № 2. – С. 112–119. – Серія : Економіка.
10. Стратегія національної безпеки України „Україна у світі, що змінюється” : Затверджено Указом Президента України від 12 лютого 2007 року № 105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/105/2007> – Назва з екрану.
11. Чухно А. А. Основи економічної теорії (2001) [Електронний ресурс] / А. А. Чухно. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/61.html> – Назва з екрану.

Стаття надійшла до редакції 25 листопада 2014 р.

УДК 330.332

І. М. Чуруга,
Національний університет
ДПС України

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

У статті проаналізовано погляди різних вітчизняних та зарубіжних учених щодо трактування сутності понять „інвестиції” та „інвестиційний клімат”. Доведено, що в сучасній економічній літературі визначення термінів „інвестиції” та „інвестиційний клімат” надаються неповністю, звужено або взагалі помилково. Узагальнивши погляди багатьох науковців, зроблена спроба надати власне визначення категоріям „інвестиції” та „інвестиційний клімат”.

В статье проанализированы взгляды различных отечественных и зарубежных ученых к трактовке сущности понятий „инвестиции” и „инвестиционный климат”. Доказано, что в современной экономической литературе определение терминов „инвестиции” и „инвестиционный климат” предоставляются не полностью, сужено или вообще ошибочно. Обобщив взгляды многих ученых, предпринята попытка предоставить собственное определение категориям „инвестиции” и „инвестиционный климат”.

The article analyzes the views of various domestic and foreign scientists on the interpretation of the essence of the concepts of „investment” and „investment climate”. Proved, that in modern economic literature definitions of „investment” and „investment climate” provided incomplete, narrowed or even false. Summarizing the views of many scientists, was an attempt to give our own definition of the categories of „investment” and „investment climate”.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, капітал, капіталовкладення.

На сучасному етапі розвитку світової економіки жодна з країн не може ефективно функціонувати і забезпечувати сталий економічний розвиток без залучення інвестицій, оскільки інвестиції відіграють провідну роль в економіці кожної країни і визначають її економічне зростання. Доцільність залучення інвестицій підтверджується економічним досвідом багатьох країн світу. Саме вони становлять основу розвитку підприємств, окремих галузей та економіки в цілому, а рівень їхнього розвитку прямопропорційно залежить від обсягів і темпів зростання інвестицій, їх структури та якісних характеристик.

В Україні рівень внутрішніх інвестиційних ресурсів є надзвичайно низьким і одночасно недостатнім для забезпечення стабільного економічного розвитку. Саме тому гостро постає питання щодо залучення іноземних інвестицій. Однак цей процес ускладнюється рядом перешкод, суть яких зводиться до низького рівня інвестиційного клімату України порівняно з високорозвиненими і навіть деякими середньорозвиненими країнами

світу. Формування сприятливого інвестиційного клімату України надасть можливість залучити більше інвестицій для структурної перебудови економіки, підвищення рівня економічного добробуту населення, впровадження інноваційних розробок в економіку, збільшення основних фондів та рівня виробництва підприємств, а також для швидкого економічного зростання держави.

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що однією з найактуальніших проблем для економіки України є проблема залучення інвестиційних ресурсів, яку можна вирішити шляхом покращення і стабілізації інвестиційного клімату.

Проблематиці інвестицій та інвестиційного клімату присвячені дослідження таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як: Л. Дж. Гітман, М. Д. Джонк, Л. М. Сорока, В. Г. Чепінога, Н. В. Ігошин, А. І. Бутук, В. В. Величко, В. Г. Федоренко, В. В. Селезньов, І. В. Сергєєв, І. І. Веретеннікова, В. Ф. Максимова, О. Л. Руда, О. В. Носова, Б. А. Карпінський, І. Б. Максимов, Т. Г. Кубах, І. А. Бузова, Г. А. Маховікова, В. В. Терехова, Л. Л. Ігоніна та ін.

У кожній з цих наукових робіт надаються різні визначення категорій „інвестиції” та „інвестиційний клімат”, що пов’язано зі складністю та багатоаспектністю вищевказаних категорій. До того ж у сучасній економічній літературі визначення термінів „інвестиції” та „інвестиційний клімат” надаються неповністю, звужено або взагалі помилково, що потребує подальших теоретичних досліджень зазначених проблем.

Незважаючи на ґрунтовні напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених щодо інвестицій та інвестиційного клімату, ряд теоретичних і практичних проблем залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, у науковій літературі немає єдиного, загальноприйнятого і універсального трактування категорій „інвестиції” та „інвестиційний клімат”. Тому постає необхідність у з’ясуванні сутності понять „інвестиції” та „інвестиційний клімат”, а також у спробі надання власних визначень досліджуванним економічним категоріям.

Інвестиції як економічна категорія ввійшли у вітчизняну літературу і практику у 90-х роках ХХ століття [1]. У подальшому з’ясуванню економічної сутності інвестицій надавалося все більше уваги, проте наукова думка й досі не надала універсального визначення інвестицій та інвестиційного клімату у зв’язку з багатогранністю і широким діапазоном цієї категорії.

Це зумовлено тим, що, по-перше, нерідко категорію „інвестиції” ототожнюють з капіталом, сутність якого трактується науковцями по-різному; по-друге, у деяких авторів існує невизначеність стосовно змісту термінів „капітальні інвестиції” та „капітальні вкладення”; по-третє, автори неоднаково підходять до визначення внутрішнього змісту інвестицій і не відображають характерні риси інвестицій як економічної категорії [2].

Існують дві версії погодження терміна „інвестиція”. Одна група авторів вважає, що цей термін походить від латинського слова „investio”, що означає „одягати”; інша – від латинського „invest”, тобто вкладати [3, с. 108].

Найпростішим та найбільш поширеним визначенням інвестицій на сьогодні є вкладення капіталу з метою отримання прибутку. Цей підхід до визначення поняття „інвестиції” є домінуючим як у вітчизняній, так і в іноземній літературі. Однак поняття „капітал” тлумачиться економістами по-різному, звідси – неоднакове розуміння терміна

„інвестиції”. Тому з’ясування економічної сутності інвестицій потребує попереднього розгляду поняття капіталу [2].

Саме слово „капітал” походить від латинського слова „capitalis”, що означає головний, основний, ґрунтовний, досить важливий [4, с. 3]. Західні економісти, як правило, ототожнюють капітал із засобами виробництва, запасами, благами. Таке розуміння сутності капіталу є непродуктивним і викликає неконструктивний підхід до категорії „інвестиції”, який полягає перш за все в тому, що інвестиції ототожнюють з капіталовкладеннями, тобто вкладеннями в основний капітал або у виробничі фонди [2].

Капітал у широкому значенні являє собою все, що здатне приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг [1]. Капітал, з одного боку, як певний запас, багатство чи гроші є основою інвестицій, а з іншого – інвестиції є умовою його нормального функціонування, відтворення та примноження [3, с. 107].

Існує плутанина навколо термінів „капітальні інвестиції” та „капітальні вкладення”. Деякі автори розглядають їх як окремі категорії, що ускладнює розуміння поняття інвестицій. „Інвестиції” та „вкладення” є синонімами, отже, не повинно бути різниці між капітальними інвестиціями та капітальними вкладеннями.

Також не слід ототожнювати поняття „інвестиції” і „капітальні вкладення”. Зазвичай під терміном „капітальні вкладення” більшість економістів розуміють вкладення у відтворення основних фондів (споруд, обладнання, транспортних засобів). Сутність терміна „інвестиції” значно ширша, ніж терміна „капітальні вкладення”. Інвестиції можуть спрямовуватися і на поповнення обігових коштів, придбання нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау тощо). У результаті маємо різні терміни при тому, що капітальні вкладення входять у поняття „інвестиції” [2].

Оскільки існує багато суперечностей та відмінностей між розумінням сутності терміна „інвестиції”, необхідно узагальнити існуючі погляди науковців на це питання, визначити внутрішній зміст, характерні риси та цілі інвестування. Для цього розглянемо думки деяких авторів щодо переліку означених питань більш детально, а також тлумачення терміна „інвестиції” в українському та російському законодавстві.

Згідно із Законом України „Про інвестиційну діяльність” „інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, щокладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих („ноу-хау”); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності” [5].

Незважаючи на те, що вищевказане визначення інвестицій розкриває сутність інвестицій, вважаємо за доцільне навести ряд уточнень та доповнень. По-перше, слід уточнити, що інвестиції – це можливе вкладення грошей в об’єкти підприємницької діяльності. По-друге, слід звернути увагу на соціальний ефект від інвестицій. Як правило, соціальний ефект не є основною метою інвестування. Поряд з цим більшість інвесторів

цікавлять тільки прибуткові проекти. Безприбуткові програми та проекти за умов отримання „соціального ефекту” можуть здійснюватися тільки державою. Разом з тим досягнення соціального ефекту від безприбуткових проектів досить сумнівне, тому, на нашу думку, треба за мету інвестицій визначати і соціальний ефект, і отримання прибутку [2].

Достатньо повним, на нашу думку, є визначення інвестицій, яке надається в Законі Російської Федерації „Про інвестиційну діяльність”. Інвестиції в ньому визначаються як „грошові кошти, цінні папери, інше майно, в тому числі майнові права, що мають грошову оцінку, які вкладаються в об’єкти підприємницької та (або) іншої діяльності з метою отримання прибутку та (або) досягнення іншого корисного ефекту”.

Деякі вітчизняні та закордонні автори під „інвестиціями” мають на увазі тільки гроші, тому, визначаючи сутність терміна „інвестиції”, вважають, що останні існують тільки в грошовій формі. Зокрема, В. Г. Чепінога визначає інвестиції як витрати підприємців на відновлення зношеного основного капіталу та його розширення з метою отримання прибутку [6]. Н. В. Ігошин дає таке визначення інвестицій: „Інвестиції – це витрати грошових засобів, які направлені на відтворення капіталу, його підтримку та розширення. У найбільш загальній формі інвестиції – це вкладення вільних грошових засобів у різні форми фінансового та матеріального багатства” [7, с. 81]. Схожої думки дотримується А. І. Бутук, який вважає, що під інвестиціями слід розуміти вкладення грошей з метою отримання доходу. У цьому випадку не можна погодитися з авторами, оскільки здійснення інвестицій тут ототожнюється зі здійсненням грошових витрат, що є лише однією з форм здійснення інвестицій. Також тут розглядаються інвестиції лише в основний капітал і не вказані усі цілі їх здійснення.

Сьогодні в економічно розвинених країнах термін „інвестування” здебільшого трактується як придбання цінних паперів, тоді як в Україні він ототожнюється з терміном „капітальні вкладення”, це зумовлено різним рівнем розвитку фінансового ринку. Так, Л. Дж. Гітман і М. Д. Джонк характеризують інвестиції як вкладення тільки в цінні папери. Вони розглядають інвестиції як будь-який інструмент, в який можна помістити гроші, розраховуючи зберегти або примножити їхню вартість, та/або забезпечити позитивну величину доходу. Схожу думку щодо інвестицій має О. Мертенс. У своїх працях він приділяє основну увагу вкладенням у цінні папери, а реальні інвестиції розглядаються як другорядні [2]. На нашу думку, такі підходи не є правильними, оскільки придбання цінних паперів є лише однією з форм здійснення інвестицій.

Багато українських науковців ототожнюють інвестиції з капіталовкладеннями. Так, В. В. Величко вважає, що інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою одержання певного доходу (прибутку) [8]. Схожу думку має В. Г. Федоренко, який вважає, що „інвестиції – довготермінові вкладення капіталу в підприємства та галузі економіки з метою його нарощування в майбутньому та отримання прибутку”. У свою чергу, В. В. Селезньов визначає інвестиції як „довгострокові вкладення капіталу в різні галузі народного господарства з метою отримання прибутку” [2]. З цими визначеннями ми не згодні, оскільки у цьому випадку інвестиції ототожнюються з капіталовкладеннями, що, у свою чергу, є лише однією з форм інвестицій. Крім того, інвестиції тут розглядаються лише у довгостроковому періоді. Вважаємо за доцільне зазначити, що інвестиції можуть здійснюватися також і на короткостроковий, і

середньостроковий періоди. Також слід зауважити, що отримання прибутку не є єдиною метою здійснення інвестицій, оскільки інвестиції можуть здійснюватися з метою досягнення соціального або іншого корисного ефекту.

Розглянувши багато наукових праць різних авторів, доходимо висновку, що не слід розуміти під інвестиціями лише грошові вкладення, вкладення тільки в основний капітал або тільки в цінні папери, бо таке поняття є надто вузьким. А отже, не повністю розкриває сутність цієї економічної категорії, оскільки інвестиціями можуть бути вкладення в будь-які фінансові та реальні активи.

З урахуванням вищевказаних зауважень досить точним, на нашу думку, є визначення інвестицій, яке запропонували І. В. Сергєєв та І. І. Веретеннікова. Під інвестиціями вони розуміють грошові кошти, майнові та інтелектуальні цінності держави, фізичних осіб, що направляються на створення нових підприємств, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення старих підприємств, купівлю нерухомості, акцій, облігацій та інших цінних паперів і активів з метою отримання прибутку та (або) досягнення іншого корисного ефекту [9]. У цьому визначенні повністю вказані форми, об'єкти і мета здійснення інвестицій. Отже, суть досліджуваної економічної категорії, на нашу думку, цим визначенням розкривається повністю.

Встановивши сутність інвестицій, можна перейти до розгляду терміна „інвестиційний клімат”, оскільки ці терміни взаємопов'язані та взаємозалежні.

Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку країни. Позитивний інвестиційний клімат сприяє розв'язанню соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, впроваджувати новітні технології тощо [10]. Без розуміння теоретичної сутності інвестиційного клімату неможливо створити чітку систему орієнтирів для інвестора, на основі яких він приймає рішення про вкладання капіталу у ту чи іншу державу. Незважаючи на наявність достатньо великої кількості наукових та практичних досліджень у розрізі цієї тематики, на сьогодні відсутня єдність у тлумаченні науковцями цієї категорії [11]. Розглянемо думки вітчизняних і зарубіжних вчених з цього приводу.

Так, В. Ф. Максимова інвестиційним кліматом називає сукупність політичних та економічних умов, які формуються в країні для вкладень тимчасово вільних грошових коштів з метою отримання доходу в майбутньому [12]. З цим визначенням ми не згодні, оскільки тут не вказані усі фактори, що формують інвестиційний клімат, наприклад, правові соціокультурні, фінансові тощо. Також тут інвестиції отожднюються тільки із вкладенням грошей, що є лише однією з форм здійснення інвестицій. У цьому визначенні ми також не згодні з тим, що єдиною метою здійснення інвестицій є отримання прибутку, оскільки інвестиції можуть здійснюватися з метою досягнення соціального чи іншого корисного ефекту.

Відповідно до наступного джерела інвестиційний клімат – це середовище, в якій протікають інвестиційні процеси, вона формується під впливом політичних, правових, економічних та соціальних факторів, які забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів [13]. Схожої думки дотримується О. Л. Руда, яка вважає, що „інвестиційний клімат держави – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності

вітчизняних і закордонних інвесторів” [14]. З вищевказаними визначеннями повністю не можемо погодитись, оскільки інвестиційний клімат, залежно від його стану, може як сприяти, так і не сприяти інвестиційній діяльності інвесторів.

О. В. Носова під інвестиційним кліматом розуміє ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (галузі, регіоні, підприємстві) стосовно інвестицій, що могли б бути зроблені в країну (галузь, регіон, підприємство) [11]. Не погоджуємося з цим визначенням, оскільки з нього неможливо зрозуміти, за якими критеріями визначається ступінь сприятливості ситуації для здійснення інвестицій.

Б. А. Карпінський визначає інвестиційний клімат як комплекс політичних, соціальних, інноваційних, інфраструктурних елементів, які наявні на певній території та дають у своєму сумарному прояві синергетичний ефект [11]. З цього визначення неможливо встановити, яким чином вказані елементи впливають на рішення інвестора щодо здійснення інвестицій.

Серед визначень інвестиційного клімату існує багато таких, з якими ми можемо погодитись. Розглянемо деякі з них.

І. Б. Максимов трактує інвестиційний клімат як сукупність політичних, соціально-економічних, соціальних, культурних, організаційно-правових та географічних чинників, властивих тій чи іншій країні, що залучають або відштовхують інвесторів вкладати свої кошти в ту чи іншу господарську систему (економіку країни, регіону, підприємства) [15, с. 153].

Т. Г. Кубах трактує інвестиційний клімат як сукупність політичних, економічних, правових, географічних, соціально-культурних умов, які у своїй взаємодії забезпечують і впливають на інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів на окремо взятій території [11].

І. А. Бузова, Г. А. Маховікова, В. В. Терехова вважають, що під інвестиційним кліматом у ринковій економіці розуміється сукупність політичних, економічних, фінансових, соціокультурних, організаційно-правових та географічних чинників, властивих у цей момент державі (регіону), залучають або відштовхують потенційних інвесторів [15, с. 153].

Л. Л. Ігоніна зазначає, що під інвестиційним кліматом розуміють узагальнюючу характеристику сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних та інших умов, що визначають привабливість і доцільність інвестування в економіку країни (регіону) [16, с. 106].

Розкриття сутності категорій „інвестиції” та „інвестиційний клімат” є досить складним завданням у зв’язку з їх багатогранністю та багатоаспектністю. Багато вітчизняних і зарубіжних вчених намагалися розкрити та вдосконалити вищевказані категорії, однак у сучасній економічній літературі немає єдиного, загальноприйнятого й універсального трактування категорій „інвестиції” та „інвестиційний клімат”.

Узагальнивши погляди багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених щодо трактування терміна „інвестиції”, пропонуємо власне визначення: „Інвестиції – це можливе вкладення грошових, майнових, інтелектуальних та інших видів цінностей фізичними та (або) юридичними особами у фінансові інструменти, об’єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку та (або) досягнення іншого корисного ефекту”.

Таке визначення інвестицій, на нашу думку, широко класифікує форми інвестицій, об'єкти інвестиційних вкладень, а головне – вказує їхню мету.

Проаналізувавши й узагальнивши праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, спробуємо надати власне визначення інвестиційного клімату: „Інвестиційний клімат – це сукупність взаємодіючих якісних і кількісних показників економічного, фінансового, політичного, правового, географічного, соціального, культурного та інших середовищ певної господарської системи, які аналізує потенційний інвестор під час прийняття рішень з приводу доцільності здійснення інвестицій в її економіку”. Таке визначення, на нашу думку, найбільш повністю розкриває сутність досліджуваного терміна, повністю відбиває систему його факторів і їхній вплив на прийняття рішення потенційним інвестором.

Незважаючи на ґрунтовні напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених з приводу інвестицій та інвестиційного клімату, ці питання потребують подальшого розвитку у зв'язку з їх актуальністю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Горбатюк Л. М. Інвестиції: економічна сутність і класифікація [Електронний ресурс] / Л. М. Горбатюк // Вісник Полтавської державної академії. – 2010. – № 2. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2010/02/201.pdf>
2. Сорока Л. М. Економічна сутність інвестицій та теоретичні основи інвестування [Електронний ресурс] / Л. М. Сорока // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2888>
3. Лук'яник М. М. Сутність інвестицій як економічної категорії / М. М. Лук'яник // Вісник Сумського нац. аграрн. ун-ту. – 2003. – № 2. – С. 107–110. – (Серія: Фінанси і кредит).
4. Базилевич В. Д. Сутність, структура і оборот капіталу / В. Д. Базилевич, О. П. Колчигін, С. М. Свірідов. – Київ. держ. торг-екон. ун-т, 1995. – 36 с.
5. Закон України „Про інвестиційну діяльність в Україні” зі змінами та доповненнями від 06.11.2014 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
6. Чепінога В. Г. Економічна теорія: [підручник] [Електронний ресурс] / В. Г. Чепінога. – К. : Юрін-ком Інтер, 2011. – 656 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1031020839845/politekonomiya/investitsiyi_vidi_determinanti
7. Игошин Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: [учебник для вузов] / Н. В. Игошин. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002. – 542 с.
8. Величко В. В. Економіка підприємства: [конспект лекцій] [Електронний ресурс] / В. В. Величко. – Харків: ХНАМГ, 2004. – 114 с. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/33542/>
9. Харсеева А. В. Понятие и сущность инвестиций: Проблема определения термина [Электронный ресурс] / А. В. Харсеева. – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2010/1/ekonomika/harseeva.pdf
10. Долінська Т. Інвестиційний клімат України та шляхи його формування [Електронний ресурс] / Т. Долінська, Т. Юр'єва // Проблеми підвищення ефективності

інфраструктури: збірник наукових праць. – Вип. 25. – 2010. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_25/dolinska.pdf.

11. Кубах Т. Г. Інвестиційний клімат держави: теоретичний та практичний аспект [Електронний ресурс] / Т. Г. Кубах // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2604>

12. Шабанова О. В. Інвестиційний клімат функціонування недержавних пенсійних фондів [Електронний ресурс] / О. В. Шабанова // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2. – Режим доступу: <http://visnuk.ubsnbu.edu.ua/article/viewFile/34736/31507>

13. Чинники, що формують сприятливий інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://asypn.org/potre>

14. Руда О. Л. Інвестиційний клімат та проблеми його формування [Електронний ресурс] / О. Л. Руда. – Режим доступу: <http://intkonf.org/ruda-ol-investitsiyniy-klimat-ukrayini-ta-problemi-yogo-formuvannya/>

15. Ильина С. А. Сущность категории „инвестиционный климат” и категории „инвестиционная привлекательность” / С. А. Ильина // Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 153–157.

16. Игонина Л. Л. Инвестиции: [учебное пособие] / Л. Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. – М. : Экономист, 2005. – 478 с.

Стаття надійшла до редакції 18 листопада 2014 р.

УДК 339.9:338.46

П. Б. Юр'єва,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

МІСЦЕ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

У статті розкрито сутність та особливості міжнародної торгівлі послугами. Визначено роль і значення зовнішньої торгівлі послугами для України. Проведено аналіз тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі послугами України та окреслено перспективні напрями її розвитку.

В статье раскрыта сущность та особенности международной торговли услугами. Определены роль и значение внешней торговли услугами для Украины. Проведены аналитические исследования тенденций развития внешней торговли услугами Украины и сформулированы ее перспективные направления.

In the article is revealed the essence and characteristics of international trade in services. The role and importance of foreign trade of services is determined for Ukraine. The trends of development of the foreign trade of service are analysed. Priority tasks development of the foreign of are determined.

Ключові слова: послуга, сфера торгівлі, міжнародна торгівля послугами, зовнішня торгівля послугами, сервісна економіка, сервісна політика.

Міжнародна торгівля послугами є невід'ємною, значною та найбільш динамічною складовою міжнародних економічних відносин поряд з міжнародним рухом капіталу, трансфертом технологій та міграцією робочої сили. Торгівля послугами виникла на ранніх етапах розвитку людства одночасно з товарним обміном. Вона створює можливості для повнішого задоволення і розвитку потреб людей і суспільства, впливає на функціонування і розвиток матеріального виробництва, відіграє важливу роль у розвитку людського капіталу, забезпечує якість економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності країни та розвиток світового господарства в цілому. Дані СОТ свідчать, що сфера послуг становить майже 20 % світової торгівлі, дві третини світового виробництва та третину глобальної зайнятості. За останні 10–15 років темпи розвитку сфери послуг у міжнародному масштабі принаймні вдвічі перевищили матеріальне виробництво [1]. Таким чином, можна констатувати, що формується нова модель світового господарства – „економіка послуг” чи „сервісна економіка”.

Особливо актуальним є дослідження проблем міжнародної торгівлі послугами для України, оскільки неефективна інтеграція України до світового ринку послуг не відповідає потенційним можливостям її економіки, стратегічним пріоритетам та ключовим

тенденціям світогосподарського розвитку. В умовах глобалізації ефективне залучення України до міжнародної торгівлі послугами може сприяти інтелектуалізації, технологізації, інформатизованості економічного комплексу країни, а також сформувати додатковий потенціал маневру у глобальному економічному просторі.

Дослідженню особливостей та закономірностей розвитку зовнішньої торгівлі послугами України присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, зокрема Г. Бережної, І. Грищенко, Л. Горбача, В. Головинської, В. Данильчука, М. Дядькова, В. Єременко, В. Єлейко, Н. Іксарової, О. Зернецької, Д. Лук'яненко, А. Мазараккі, В. Новицького, А. Олефір, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, В. Попова, А. Поручника, О. Руденко, В. Сіденко, С. Сіденко, О. Скаленко, В. Степаненко, Ю. Чириченко та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень, у них явно не достатньо приділено уваги системному розгляду зовнішньої торгівлі послугами України як частини сучасного світогосподарського комплексу.

Мета статті – оцінка стану та тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі послугами України.

Міжнародна торгівля послугами – це форма міжнародної торгівлі, яка передбачає міжнародний обмін особливим продуктом, який, як правило, не має матеріально-речової форми або такий, який матеріалізується в зміненому стані або якості об'єкта – послугою – між резидентами різних країн, незалежно від місця здійснення угоди між ними. Від традиційної торгівлі вона відрізняється таким: нематеріальність, невіддільність від джерела, непостійність якості та нездатність до зберігання предмета торгівлі; послуги не проходять через митний контроль і не оформлюються вантажною митною декларацією; для послуг більш характерним є врахування конкретних умов виконання робіт і заздалегідь визначених вимог споживача у зв'язку з виконанням послуг на замовлення; яскраво виражена галузева специфіка; вимога участі у наданні послуги як країни виробника, так і країни споживача; супровід міжнародного обміну послугами переміщення фізичних осіб; невичерпність попиту на послуги; тісний зв'язок обміну послугами із торгівлею товарами, одночасно з чим простежується взаємозв'язок торгівлі послугами з рухом капіталу та переміщенням робочої сили, і, навпаки, розвиток світових ринків товарів, капіталів, робочої сили стимулює міжнародний попит і пропозицію на різноманітні послуги; стабільніша ділова активність; жорсткіше регулювання обміну послугами з боку держави; відмінності у підходах до регулювання.

Торгівля послугами відіграє особливу роль у міжнародній економічній діяльності України. Особливості участі України у міжнародній торгівлі послугами зумовлені тим, що вона до певної міри компенсує негативне сальдо загальноторговельного балансу країни. Це відбувалося завдяки наявності таких особливо важливих для торгівлі послугами переваг міжнародної економічної діяльності, як сприятливе географічне розташування (в економічній термінології – транзитний статус), наявність, відповідно до історичних традицій участі в міжнародній торгівлі, розгалуженої транспортної інфраструктури рухомого складу. Цей транспортний потенціал, навіть з урахуванням його кризового стану на зламі століть, може, порівняно з переважною частиною економіки, розглядатись як достатньо потужне джерело валютних надходжень. Крім того, Україна має сприятливі кліматичні умови для активної торгівлі міжнародними туристичними послугами, значний науковий потенціал для розвитку торгівлі наукоємних послуг.

Для визначення місця та ролі України у міжнародній торгівлі послугами скористаємося системою показників інтенсивності торгівлі, які представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Інтенсивність зовнішньої торгівлі послугами України у 2010–2014 рр.*

Показник	2010	2011	2012	2013	2014*	Відхилення, 2014 р. від 2010 р.
Експортна квота, %	8,6	8,5	7,7	8,2	9,8	1,2
Імпортна квота, %	4,0	3,8	3,8	4,2	4,9	0,9
Частка зовнішньої торгівлі послугами у ВВП, %	12,7	12,3	11,6	12,4	14,8	2,1

Джерело: складено автором за даними [2, с. 53; 3; 4, с. 10].

*Прогнозні дані.

Як свідчать дані табл. 1, значення експортної квоти послуг України свідчать про достатню значимість для національної економіки торгівлі послугами на ринках інших країн. Протягом 5 досліджуваних років значення показника практично не змінювалося, становлячи у середньому 8,6 %. Динаміка значення показника імпортової квоти України у 2010–2014 рр. (менше 15 %) вказує, що масштаби імпорту послуг безпечні. У середньому показник імпортової квоти послуг України з 2010 по 2014 рр. становив 4,9 %. Зовнішня торгівля послугами мультиплікативно впливає на ВВП і, як свідчать дані табл. 1, вона займає скромне місце у виробництві ВВП України – не більше 15 %.

Україна бере активну участь у міжнародній торгівлі послугами. За даними СОТ, у 2014 році Україна посіла 46 місце за обсягами експорту послуг та 57 місце за обсягами імпорту [5]. Дані рис. 1 вказують, якщо у період з 2010 по 2013 рр. обсяги торгівлі зростали з року в рік, то у 2014 р. зовнішньоторговельний оборот зменшився на 1,5 %, порівняно з 2010 р., та на 24,5 % порівняно з 2013 р. При цьому для експорту послуг характерний спад (4,1 %), водночас як для імпорту – зростання (4,2 %). Зазначене негативне явище зумовлено виключно політичним чинником – загострення політичних стосунків з Російською Федерацією і, як наслідок, обмеження торговельних операцій.

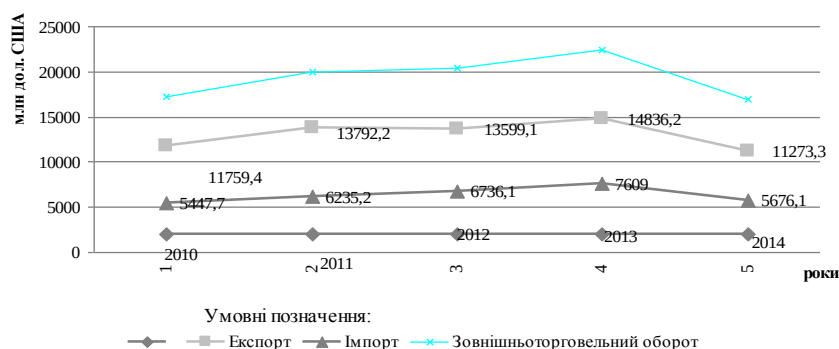


Рис. 1. Обсяги зовнішньої торгівлі послугами України у 2010–2014 рр.*

Джерело: складено за даними [4, с. 10; 6, с. 1].

* 2014 р. без урахування даних АРК Крим та м. Севастополь

* 2014 р. без урахування даних АРК Крим та м. Севастополь

Як позитивне явище, варто відзначити, що у 2010–2014 рр. баланс торгівлі послугами на відміну від балансу торгівлі товарами мав позитивне сальдо (рис. 2). Проте слід зауважити, що у 2014 р. сальдо зовнішньої торгівлі послугами зменшилось на 714,5 млн дол. США. Найбільш вдалим роком української торгівлі послугами був 2011, коли баланс становив 7 557 млн дол. США. 2014 р. можна однозначно назвати „депресивним” – сальдо становило лише 5 597,2 млн дол. США.

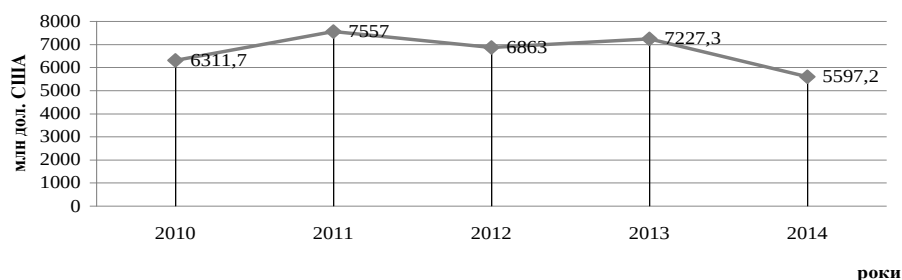


Рис. 2. Баланс зовнішньої торгівлі послугами України у 2010–2014 рр.*

Джерело: складено за даними [4, с. 10; 6, с. 1].

Структура сфери послуг України, яка бере участь у міжнародному співробітництві, є дещо гіпертрофованою (табл. 2).

Таблиця 2

Видова структура експорту послуг України у 2010–2014 рр.*, (%)

Вид послуг	2010	2011	2012	2013	2014*	Зміна частки, 2014 р. до 2010 р., %
Послуги з переробки	4,12	4,52	4,42	11,61	11,65	7,53
Послуги з ремонту та технічного обслуговування	4,00	4,80	4,52	2,52	2,61	-1,39
Транспортні послуги	66,63	65,62	62,74	55,98	53,33	-13,30
Послуги, пов'язані з подорожами	3,24	3,30	4,08	3,63	1,98	-1,26
Послуги будівництва	1,20	1,51	1,63	1,59	2,01	0,81
Послуги зі страхування	0,60	0,82	0,84	0,59	0,38	-0,22
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	4,06	2,26	1,83	2,35	1,97	-2,09
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	0,35	0,33	0,41	0,66	0,45	0,10
Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги	5,76	6,32	8,31	10,07	14,32	8,56
Ділові послуги	9,78	10,19	10,72	10,61	10,99	1,21
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	0,24	0,29	0,47	0,26	0,27	0,03
Державні та урядові послуги	0,02	0,03	0,04	0,13	0,04	0,02

Джерело: складено за даними [4, с. 92–95; 7, с. 7–8].

*Прогнозні дані.

* 2014 р. без урахування даних АРК Крим та м. Севастополь

На транспортні послуги припадає більше половини українського експорту. Проте їх частка дещо знизилась за останні 5 років – на 13,3 %. До впливових часток видової структури експорту послуг належать послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні й інформаційні послуги та ділові послуги. На них у середньому припадає по 10 %. Причому якщо перший з названих послуг збільшив питому вагу на 8,56 %, то інший лише 1,21 %. Найменш значну структурну частку експорту послуг займають державні та урядові послуги – на них припадає від 0,02 до 0,13 %.

Домінування транспортної складової у зовнішній торгівлі послугами України цілком зрозуміле, адже Україна розташована на перехресті торговельних та транспортних шляхів у географічному центрі Європи. Географічна перевага України криється в транспортній мережі: автомагістралі, залізниці, морські і річкові порти, трубопровідна система. У складі транспортних послуг традиційно домінуючі позиції займають послуги трубопровідного транспорту – на них у середньому припадає 40 %, хоча у 2014 році спостерігається суттєве зменшення їх значення (табл. 3). Суттєвими є частки морського, залізничного та повітряного транспорту. Причому останній підняв свою значимість у структурі експорту послуг на 4,25 %. Найменш важливими елементами зовнішньої торгівлі послугами на закордонних ринках є послуги передачі електроенергії – від 0,003 до 0,048 %.

Таблиця 3

Видова структура експорту транспортних послуг України у 2010–2014 рр.*, (%)

Вид послуг	2010	2011	2012	2013	2014*	Зміна частки, 2014 р. до 2010 р., %
Послуги морського транспорту	15,75	13,39	14,55	13,53	13,83	-1,92
Послуги річкового транспорту	0,93	0,92	0,74	0,51	0,77	-0,15
Послуги повітряного транспорту	15,08	16,58	17,71	16,05	17,77	2,69
Послуги залізничного транспорту	18,98	19,63	18,60	19,43	17,40	-1,58
Послуги автомобільного транспорту	3,24	4,39	5,30	5,76	7,49	4,25
Послуги трубопровідного транспорту	42,86	41,49	38,07	40,16	36,73	-6,13
Передача електроенергії	0,003	0,009	0,038	0,004	0,048	0,05
Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	2,83	3,29	4,65	4,02	5,40	2,58
Послуги поштової та кур'єрської служби	0,33	0,31	0,35	0,54	0,56	0,23

Джерело: складено за даними [4, с. 92; 7, с. 7].

*Прогнозні дані.

Структура імпорту послуг України є більш диверсифікованою. Структуроутворюючим елементом імпорту послуг в Україну також є транспортні послуги, на них припадає від 19,59 до 25,64 % (табл. 4). Причому за останні 5 років частка транспортних послуг збільшилася на 4,11 %. Вагомий вплив на структуру українського імпорту мають ділові послуги. Зауважимо, що їх частка була більш-менш стабільною, крім 2010 року, коли вона збільшилася до 19,31 %. Послуги, пов'язані з подорожами, з фінансовою

* 2014 р. без урахування даних АРК Крим та м. Севастополь

діяльністю, та державні й урядові послуги займають, відповідно, третю, четверту та п'яту позиції. Частки зазначених послуг зросли, крім послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю. Щодо найменш значної частки імпорту в Україні, то це переважно послуги з ремонту та технічного обслуговування. Проте у 2014 році останню позицію обійняли послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги.

Таблиця 4

Видова структура імпорту послуг України у 2010–2014 рр.^{*}, (%)

Вид послуг	2010	2011	2012	2013	2014*	Зміна частки, 2014 р. до 2010 р., %
Послуги з переробки	10,53	2,47	2,40	1,45	0,90	-9,63
Послуги з ремонту та технічного обслуговування	0,83	0,72	0,71	1,56	1,88	1,05
Транспортні послуги	19,59	25,54	25,64	21,40	23,70	4,11
Послуги, пов'язані з подорожами	5,77	7,42	8,49	8,67	11,49	5,72
Послуги будівництва	1,77	2,48	3,86	3,30	2,53	0,76
Послуги зі страхування	1,88	1,96	2,36	2,09	1,43	-0,46
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	18,04	15,32	14,13	12,60	14,10	-3,94
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	7,23	6,60	6,23	10,65	7,55	0,31
Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги	5,01	6,14	6,78	8,71	8,79	3,78
Ділові послуги	17,32	19,31	17,13	17,91	17,19	-0,13
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	3,24	3,83	3,32	4,27	0,17	-3,06
Державні та урядові послуги	8,80	8,20	8,95	7,40	10,29	1,49

Джерело: складено за даними [4, с. 92–95; 7, с. 7–8].

*Прогнозні дані.

У зовнішню торгівлю послугами в Україні залучено значну кількість суб'єктів господарювання. Як свідчать дані рис. 3, кількість суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності у сфері торгівлі послугами у 2010–2014 рр. зросла. Так, кількість суб'єктів, що здійснюють експорт послуг, зросла на 1 482 тис. од. В імпортні діяльності торгівлі послугами ж кількість учасників зросла на 36 %.

У зовнішній торгівлі послугами Україна співпрацює з більшістю країн світу. Так, за даними Державного комітету статистики, вітчизняні виробники послуг співпрацювали з партнерами з 214 країн світу, а постачання послуг здійснювалося лише зі 186 країн (рис. 4).

У регіональній структурі експорту послуг України протягом 2010–2014 рр., як і за експортом товарів, домінуючі позиції займають країни СНД та Європи (табл. 5). Причому якщо частка країн Європи зросла на 10,3 %, то країн СНД зменшилась на 12,1 %. Тим самим країни ЄС перемістилися на позицію лідера. За країнами ж СНД

^{*} 2014 р. без урахування даних АРК Крим та м. Севастополь

закріпилась друга сходинка у регіональній структурі. Вагомою є позиція країн Азії та Америки, причому частка першої зросла на 2,3 %, а другої залишилася стабільною. Аутсайдером у структурі українського експорту послуг є країни Австралії та Океанії, на них припадає від 0,3 до 1,7 %. Позиція країн Африки та інших країн є маловагомою. На тлі загального скорочення експорту послуг збільшення обсягів продажу вітчизняних послуг спостерігалися лише за країнами Європи, Азії, Австралії та Океанії. Обсяги експорту послуг з України зростали за практичною більшістю країн, крім інших країн. Найбільше скорочення обсягів експорту послуг спостерігається за країнами СНД, темп спаду становив 28,5 %.

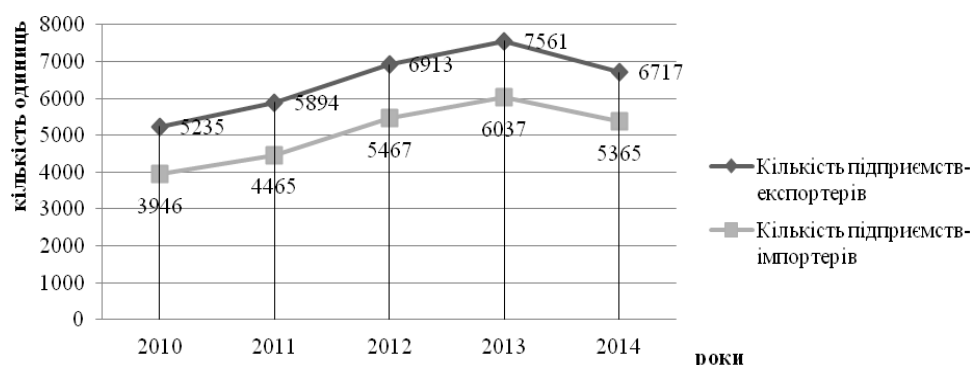


Рис. 3. Суб'єкти зовнішньої торгівлі послугами України у 2010–2014 рр.*

Джерело: складено за даними [8, с. 19; 9, с. 19].



Рис. 4. Країни-партнери України у зовнішній торгівлі послугами у 2010–2014 рр.*

Джерело: складено за даними [8, с. 19; 9, с. 19].

* 2014 р. без урахування даних АРК Крим та м. Севастополь

* 2014 р. без урахування даних АРК Крим та м. Севастополь

Таблиця 5

Обсяги та структура українського експорту послуг за регіонами світу у 2010–2014 рр.*

Роки	Усього	Країни СНД	Європа	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Інші
млн дол. США								
2010	11 759,4	5 609,6	3 298,5	1 072,2	152,9	1 235,7	40,8	349,7
2011	13 792,2	6 243,0	4 103,7	1 187,4	166,5	1 483,5	136,2	471,9
2012	13 599,1	6 029,0	4 027,3	1 331,1	183,1	1 513,9	233,8	280,9
2013	14 836,3	6 050,7	4 973,6	1 500,1	164,1	1 771,0	82,7	294,0
2014	11 273,3	4 008,9	4 321,6	1 288,6	123,6	1 186,9	68,9	274,8
відсотки								
2010	100	47,7	28,0	9,1	1,3	10,5	0,3	3,0
2011	100	45,3	29,8	8,6	1,2	10,8	1,0	3,4
2012	100	44,3	29,6	9,8	1,3	11,1	1,7	2,1
2013	100	40,8	33,5	10,1	1,1	11,9	0,6	2,0
2014	100	35,6	38,3	11,4	1,1	10,5	0,6	2,4

Джерело: складено за даними [4, с. 72–79; 7, с. 4–6; 9, с. 72–78].

Основним каналом продажу українських послуг є також країни Європи (табл. 6), на них припадає практично половина усього імпорту. Структуроутворюючими елементами імпорту послуг в Україну у регіональному розрізі також є країни СНД та Азії. Частка країн СНД за 2010–2014 рр. зросла на 3,6 % і становить у 2014 р. 20,9 %, а країни Азії зменшили свою частку на 6,8 % і, відповідно, становить 15,6 %. Інші країни суттєвого впливу на регіональну географічну структуру імпорту послуг практично не мають. Зауважимо, що Україна найменше імпортує послуг з Австралії та Океанії, крім того, частка цього регіону була практично стабільною протягом 10 останніх років – 0,1 %. Споживання послуг із-за кордону Україна нарощувала лише за країнами СНД, Європи та інших країн. Причому найбільші темпи нарощення імпорту притаманні саме для інших країн – з 240 до 337,2 млн дол. США, тобто на 140,5 %. Найбільш дегресивні тенденції в обсягах споживання послуг із-за кордону спостерігається за країнами Австралії та Океанії – за останні 5 років обсяги торгівлі зменшилися на 5,4 млн дол. США, що становить 67,5 %.

У цілому дослідження регіональної географії зовнішньої торгівлі України підтверджують інтеграційні пріоритети України – це країни СНД та Європи.

Зовнішня торгівля послугами є важливою сферою економіки України та традиційно прибутковою для платіжного балансу складовою зовнішньоекономічної діяльності України. Вона розвивається порівняно швидкими темпами, проте інтенсивність динаміки за сегментами ринку значно відрізняється. Структура вітчизняної торгівлі послугами носить характер найбільш типовий для держав, що розвиваються: переважають „традиційні” види послуг – транспортні та туристичні. Між тим країна має усі необхідні передумови (наукові розробки, технології, кваліфіковані кадри) для продукування усього спектру послуг. Для досягнення ефективного використання ресурсів і забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі послугами України органи державного управління повинні розробляти і здійснювати виважену сервісну політику. Ключовим завданням сервісної політики України має стати забезпечення виробництва конкурентоспроможних на

* 2014 р. без урахування даних АРК Крим та м. Севастополь

світовому ринку послуг. Пріоритетними видами послуг для України, на нашу думку, є: наукомісткі діагностичні та лікувальні послуги (медичні, біогенні, лазерні); послуги інноваційної інфраструктури; послуги з програмного забезпечення; послуги з інформаційних технологій; послуги сучасного зв'язку; ділові (консалтингові, маркетингові); послуги вищої і післявузівської професійної освіти; санаторно-оздоровчі послуги; автомобільні та авіаперевезення; туризм. При цьому розширення масштабів експортних поставок послуг можливе лише при підвищенні їх якості, пошуку нових ринків збуту, сприянні та підтримці з боку органів управління.

Таблиця 6

**Обсяги та структура українського імпорту послуг за регіонами світу
у 2010–2014 рр.***

Роки	Усього	Країни СНД	Європа	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Інші
млн дол. США								
2010	5 447,7	939,8	2 420,9	1 223,0	45,0	571,0	8,0	240,0
2011	6 235,2	1 173,3	2 813,9	1 402,0	36,5	572,0	10,2	227,3
2012	6 736,1	1 251,2	3 055,9	1 577,5	37,6	510,0	6,7	297,2
2013	7 609,0	1 490,4	3 556,0	1 617,1	35,2	585,1	4,3	320,9
2014	5 676,1	1 188,8	2 827,5	883	37,7	399,3	2,6	337,2
відсотки								
2010	100	17,3	44,4	22,4	0,8	10,5	0,1	4,4
2011	100	18,8	45,1	22,5	0,6	9,2	0,2	3,6
2012	100	18,6	45,4	23,4	0,6	7,6	0,1	4,4
2013	100	19,6	46,7	21,3	0,5	7,7	0,1	4,2
2014	100	20,9	49,8	15,6	0,7	7	0,1	5,9

Джерело: складено за даними [4, с. 82–89; 7, с. 4–6; 9, с. 81–86].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Services: rules for growth and investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm6_e.htm.
2. Статистичний щорічник України за 2013 рік: статист. зб. / [за ред. О. Г. Осауленка]. – Київ : Консультант, 2014. – 533 с.
3. Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Загол. з екрану.
4. Зовнішня торгівля України у 2013 році: стат. зб. – К. : Державний комітет статистики України, 2014. – 105 с.
5. International Trade and Market Access Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}.
6. Зовнішньоторговельний баланс України // Експрес випуск Державного комітету статистики. – 16.02.2015 № 65/0/08.2вн.-15. – 1 с.
7. Зовнішня торгівля послугами за 2014 рік // Експрес випуск Державного комітету статистики. – 16.02.2015 № 68/0/08.3вн.-15. – 12 с.

** 2014 р. без урахування даних АРК Крим та м. Севастополь*

-
8. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році: стат. зб. – К. : Державний комітет статистики України, 2014. – С. 19.
 9. Зовнішня торгівля України у 2010 році: стат. зб. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 102 с.

Стаття надійшла до редакції 4 грудня 2014 р.

УДК 336.02:336.71(477)

А. А. Капелюш,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

НАУКОВІ ПІДХОДИ ЩОДО ВЗАЄМОДІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ТА МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті проаналізовано наукові підходи у дослідженні проблематики взаємодії фінансової та монетарної політики, що надало змогу сформулювати авторський підхід до визначення сутності взаємодії фінансової та монетарної політики. Визначено, що розробці практичних рекомендацій з їхньою наступною успішною реалізацією повинна передувати розробка теоретико-методологічної бази проблематики.

В статье проанализированы научные подходы в исследовании проблематики взаимодействия фискальной и монетарной политики, что позволило сформировать авторский подход к определению сущности взаимодействия фискальной и монетарной политики. Определено, что разработке практических рекомендаций, а также их последующей успешной реализации должна предшествовать разработка теоретико-методологической базы проблематики.

This article analyzes the scientific approaches in the study of issues of interaction of fiscal and monetary policy, which helped form the author's approach to determining the nature of interaction between fiscal and monetary policy. Determined that the development of practical recommendations for their subsequent successful implementation must precede development of theoretical and methodological framework issues.

Ключові слова: державна фінансова політика, фінансова політика, монетарна політика, фінансова стабілізація, взаємозв'язок, взаємодія, координація.

Після фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. основи для нового економічного зростання в Україні досі не сформовано. Натомість у сучасних умовах фінансової стабілізації економіка перебуває у стані „турбулентності”, що виражається значною волатильністю макропоказників. Водночас такі коливання провокують панічні настрої в економічних агентів, що тим самим пригнічує потенціал посткризового відновлення економіки. Ця обставина актуалізує необхідність удосконалення взаємодії фінансової та монетарної політики. Досягнення цієї мети має підкріплюватись розробкою науково-практичних рекомендацій, що уможливується лише після ґрунтовного дослідження у теоретико-методологічній площині.

Метою дослідження є проведення аналізу підходів зарубіжних та вітчизняних науковців до теоретико-методологічного осмислення проблематики взаємодії фінансової та монетарної політики.

Проблематика взаємодії фінансової та монетарної політики вже тривалий час не залишає епіцентр дискусій та досліджень науковців, особливо в зарубіжній науковій літературі. Так, одними з перших праць у цій області є дослідження Андерсена (Andersen), Шнейдера (Schneider) [2], Алесіна (Alesina), Табеліні (Tabellini) [1], висновки яких активно використовуються в сучасних дослідженнях. Зазначимо, складність та актуальність цієї проблематики визначила й різноаспектність наукових досліджень. Вивчення праць зарубіжних і вітчизняних науковців, враховуючи їхню методичку досліджень, надало змогу виділити основні наукові підходи у дослідженні взаємодії фінансової та монетарної політики.

Перший підхід охоплює праці науковців, які вивчають взаємодію фінансової та монетарної політики як важливий цільовий вектор фінансової політики для забезпечення економічного зростання в країні. У межах цього підходу можна виділити окремі напрями досліджень: 1) визначення факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, обов'язкових для врахування при взаємодії фінансової та монетарної політики (цьому напрямку присвячені праці А. І. Даниленка, А. А. Гриценка, В. В. Зимовця та ін. [8]); 2) визначення об'єктів взаємодії (досліджували М. Вудфорд (Woodford M.), Т. Сергент (Sargent T. J.) та Н. Уолесс (Wallace N.), В. Д. Лагутін [5], О. В. Апарова, Л. І. Юзович, О. І. Лаврушин); 3) визначення методів і важелів забезпечення взаємодії фінансової та монетарної політики (досліджено у працях Я. В. Белінської, В. В. Зимовця, Л. О. Коваленко та О. В. Абакуменко).

Другий підхід базується на дослідженнях внутрішньої природи взаємодії фінансової та монетарної політики. Так, увага науковців концентрується навколо різних варіацій поєднання рестрикційного та експансійного типів обох складових фінансової політики, вибору інструментів реалізації, а також розподілу сфер впливу між фінансовою та монетарною політикою. Тобто наукові дослідження спрямовані на визначення організаційних та операційних засад взаємодії між складовими фінансової політики. У підсумку наукові дослідження спрямовуються на визначення потенційних форм взаємодії фінансової та монетарної політики. Тому відмінною ознакою досліджень другого підходу є розробка вченими теоретико-ігрових моделей, що дають підстави для виділення ефективної форми взаємодії в певних соціально-економічних умовах держави. До другого підходу належать праці К. Лейт (Leith C.), С. Рен-Левіс (Wren-Lewis S.) (2000), Л. Ламбертіні (L. Lambertini), Р. Ровеллі (R. Rovelli) (2001), Джагітс Чадна (Jagjit S. Chadha), Ч. Нолен (Charles Nolan) (2003), К. Адам (Adam K.), Р. Біллі (Billi, R.) (2004), Ферреро (Ferrero), Андреа (Andrea) (2009), Трой (Troy), Ліпер (Leeper), М. Ерік (Eric M.) (2011), Бхатарай (Bhattarai), Сарож (Saroj), Джан вон Лі (Jae Won Lee) (2012), М. Карлберг (M. Carlberg), А. Бліндер (Alan S. Blinder), С. Е. Пекарського, М. А. Атаманчука, С. А. Мерзлякова [7] та ін.

Відмітимо, з метою комплексного дослідження проблематики взаємодії фінансової та монетарної політики в умовах фінансової стабілізації доцільно поєднати методологічні особливості першого і другого підходів. Якщо різноманітність підходів у дослідженні розширює межі пізнання наукової проблеми та формує базу для її вирішення у

практичній площині, то відсутність однозначності в термінології та чіткої позиції у її використанні суттєво ускладнює процес дослідження. Варто відмітити, зарубіжні науковці використовують досить лаконічний термінологічний апарат, що суттєво спрощує розуміння наукової позиції автора. Так, ключовими словами у працях зарубіжних дослідників є „interaction”, якому в українській лексиці за змістом відповідає слово „взаємодія”; „coordination” у перекладі на українську мову означає „координація”; „cooperation” перекладається як „співробітництво”. Координація розглядається з позиції форми взаємодії, протилежністю якої є абсолютна неузгодженість складових фінансової політики. Поняття „співробітництво” зарубіжними науковцями використовується у дослідженні операційного аспекту взаємодії фіскальної та монетарної політики, а саме на рівні виконання функціональних обов’язків уповноваженими органами. Водночас, аналізуючи праці вітчизняних науковців, можна зробити висновок про використання множинного категорійного апарату. Перелік ключових слів значно розширений і, крім „взаємодія”, „координація”, „співробітництво”, включає поняття „взаємозв’язок”, „взаємовплив”, „узгодження”, „гармонізація”, „інтеграція” тощо. Очевидно, така неузгодженість у теоретико-методологічній площині суттєво ускладнює процес розробки науково-практичних рекомендацій. Правильне усвідомлення терміна й охоплення за його допомогою найсуттєвіших ознак того чи іншого поняття – необхідна складова для визначення й усвідомлення предмета дослідження [4, с. 17].

Узагальнюючи підходи до тлумачення поняття „взаємодія” у різних сферах суспільного життя, можна виокремити два основні підходи щодо розуміння його сутності: 1) визначення синонімічності цього поняття з поняттями „взаємозв’язок”, або „взаємовплив”; 2) визначення взаємодії як поняття, сутність якого включає в себе і взаємовплив, і взаємозв’язок. Відмітимо, спільною рисою обох підходів є те, що категорії взаємовпливу та взаємозв’язок є необхідною основою та, відповідно, уможливлють процес взаємодії. Також в обох підходах відсутні жорсткі та принципові вимоги до суб’єктності.

Крім понять „взаємозв’язок” та „взаємовплив”, неоднозначність цієї проблематики у теоретичній площині провокують також поняття „координація”, „узгодження”, „співробітництво”. Так, у Великому тлумачному словнику сучасної української мови координація трактується як: 1) погодження, зведення до відповідності, установлення взаємозв’язку, контакту в діяльності людей між діями, поняттями; 2) узгодженість рухів, дій тощо. З цього пояснення поняття „координація” та „узгодження” піддаються ототожненню. Якщо тлумачний словник у трактуванні поняття вказує характерні ознаки координації як певного динамічного процесу, то в словнику Макміллана трактування ґрунтується на його цільовій спрямованості. Відповідно, координація – це, по-перше, процес організації людей або речей для того, щоб зробити ефективною спільну справу; а по-друге, це – здатність керувати різними частинами одного цілого так, щоб вони добре працювали разом [3]. Таким чином, можна зробити висновок, що координація є однією з форм взаємодії. Щодо визначення сутності співробітництва, Великий тлумачний словник сучасної української мови пояснює таке поняття як спільну діяльність, спільні дії. Тобто у поясненні ставиться наголос на суб’єктній складовій сутності цього поняття. Тому вважаємо недоцільним визначення співробітництва як однієї з форм взаємодії фіскальної та монетарної політики. Це поняття стосується лише операційного аспекту взаємодії між уповноваженими органами. Таким чином, якщо поняття „взаємозв’язок” та

„взаємовплив” виражають внутрішню сутність поняття взаємодії, то „координація”, „узгодження” та „співробітництво” визначають організаційні засади взаємодії. Водночас, враховуючи праці вітчизняних та зарубіжних науковців, координація (або узгодження – у випадку ототожнення з поняттям координації) є формою взаємодії.

Проведений аналіз дає підстави розглядати взаємодію фінансової та монетарної політики у більш широкому значенні: як на рівні операційної діяльності уповноважених органів, так і на рівні показників-індикаторів цільових векторів складових фінансової політики, що відображають перебіг економічних процесів. Однак не можна залишати поза увагою наявність односторонніх і двосторонніх зв’язків прямого та опосередкованого характеру між цими рівнями.

Так, щодо взаємодії на рівні показників-індикаторів цільових векторів зазначимо, що проведення монетарної та фінансової політики передбачає визначення стратегії та тактики для кожної з політик. Стратегія політики полягає: у виборі цілей; встановленні певної ієрархії цілей; визначенні їх кількісних та якісних характеристик. Стратегічні цілі є ключовими в загальнодержавній економічній політиці, а тому встановлюються щорічно за умови обов’язкової участі Міністерства фінансів України та Національного банку України з наступним відображенням у постанові „Про основні прогностичні макропоказники економічного та соціального розвитку України”, в Основних засадах грошово-кредитної політики та в Основних напрямках бюджетної політики.

Водночас тактичні та проміжні цілі для кожної складової фінансової політики встановлюються як досягнення цільових значень певними показниками-індикаторами монетарної та фінансової сфер. Досягнення визначених цільових векторів забезпечується застосуванням фінансових і монетарних інструментів адміністративними та ринковими методами. Варто відмітити, що навіть враховуючи специфічні особливості в реалізації кожного з методів, принцип їхньої дії один – вони змінюють умови перебігу явищ та процесів в економіці. На наступних етапах взаємодія фінансової та монетарної політики трансформується у взаємодію між монетарними та фінансовими показниками (індикаторами цільових векторів), що більше піддаються впливу економічним законам, а не впливу операційної діяльності уповноважених органів. Слід наголосити, що уповноважені органи мають безпосередній та оперативний вплив і контроль за перебігом процесів в економіці лише в момент застосування певних методів та інструментів. Потім вплив і контроль органів мінімізується через проблему часового лагу, проміжку часу від прийняття рішень до реалізації їх та прояву наслідків. З огляду на зазначені обставини, динаміка та значення як індикаторів проміжних цілей кожної з політик, так і їхніх спільних стратегічних цілей може більше залежати від перебігу взаємодії між індикаторами, впливу інших зовнішніх та внутрішніх економічних факторів. Очевидно, ефект такої взаємодії, залежно від поточних соціально-економічних умов, може суперечити попередньо встановленим цілям. Зокрема, в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2009–2010 рр. було зазначено, що у кризовий період в умовах волатильності динаміки обмінного курсу та наявності зовнішніх факторів, які перебувають поза межами впливу Національного банку України, обмінний курс гривні щодо долара США важкопрогнозований. Враховуючи це та пріоритетність у здійсненні ГКП цілей забезпечення фінансової стійкості та цінової стабільності як підґрунтя для відновлення економічного зростання, значення прогностичного обмінного курсу гривні на 2010 р. в

Основних засадах ГКП не наводилось [6, с. 25]. Наприклад, через встановлення офіційної облікової ставки монетарна політика прямо впливає на короткострокові ставки на фінансовому ринку, з певним часовим лагом вплив поширюється й на довгострокові ринкові ставки, що у підсумку зумовлює переміщення капіталу між різними сегментами фінансового та товарного ринків. Підвищення облікової ставки відображає рестрикційний (обмежувальний) характер монетарної політики, й отже, метою такого заходу є обмеження грошової пропозиції в економіці. Однак, крім передбачуваних наслідків, для яких саме й підвищувалась облікова ставка, через взаємодію економічних показників (зокрема, індикаторів проміжних цілей) можливий прояв інших наслідків. Так, підвищення процентної ставки формує сприятливі умови для припливу іноземного капіталу. Останній, взаємодіючи з поточним валютним курсом, спроможний як збалансувати курс національної валюти, так і погіршити курсову стабільність національної валюти. Результуючим ефектом цієї взаємодії, крім встановлення рівноважного курсу, можливі її ревальвація або девальвація. Девальвація, взаємодіючи з індикатором грошової маси, провокує інфляційний сплеск в економіці та підвищення вартості державного боргу. Водночас випадок ревальвації загрожує погіршенню динаміки платіжного балансу, оскільки знижується показник чистого експорту. Таким чином, для ефективної взаємодії фінансової та монетарної політики важливим є виявлення та аналіз існуючих перехрестних зв'язків, що, враховуючи свій опосередкований характер, здатні суттєво впливати на динаміку цільових показників іншої складової фінансової політики, при цьому знижуючи контролюючи спроможність уповноважених органів. Крім того, неконтрольованості ефектів взаємодії між економічними показниками сприяє й низька ефективність каналу трансмісії фінансової та монетарної політики.

З огляду на вищезазначене, взаємодію фінансової та монетарної політики визначимо як систему зв'язків прямого та опосередкованого характеру на рівні значень цільових векторів фінансової та монетарної політики і на рівні операційної діяльності уповноважених органів, що супроводжується проведенням інституційних та процедурних заходів з періодичним повторенням, враховуючи динамічність економічних процесів.

Очевидно, розробці практичних рекомендацій з їхньою наступною успішною реалізацією повинна передувати розробка теоретико-методологічної бази проблематики. У проблематиці взаємодії фінансової та монетарної політики це стосується визначення спектра потенційних форм взаємодії, а також виділення в ньому однієї форми – ефективної в умовах фінансової стабілізації.

Таким чином, фінансова та монетарна політика є надзвичайно дієвими в контексті макроекономічного регулювання. Тому в сучасних умовах фінансової стабілізації виникає питання, яка їх комбінація буде сприятливішою для посткризового економічного оздоровлення, а яка, навпаки, може йому нашкодити. Проблема взаємодії фінансової та монетарної політики вже тривалий час не залишає епіцентр дискусій та досліджень науковців, що й визначило різноаспектність наукових досліджень. На основі вивчення праць вітчизняних і зарубіжних науковців виділено два підходи щодо методології досліджень: 1) перший підхід розглядає взаємодію фінансової та монетарної політики як важливий цільовий вектор фінансової політики для забезпечення економічного зростання в країні; 2) другий підхід спрямований на дослідження внутрішньої сутності взаємодії фінансової та монетарної політики, на визначення її організаційних і операційних

засад. З метою усунення теоретико-методологічної неузгодженості у поглядах вітчизняних та зарубіжних науковців потребує уточнення співвідношення понять „взаємодія”, „взаємозв’язок”, „взаємовплив”, „координація”, „узгодження”, „співробітництво”. На основі цього удосконалено теоретичний підхід до визначення сутності взаємодії фінансової та монетарної політики як систему зв’язків прямого й опосередкованого характеру на рівні значень цільових векторів фінансової та монетарної політики і на рівні операційної діяльності уповноважених органів, що супроводжується проведенням інституційних та процедурних заходів з періодичним повторенням, враховуючи динамічність економічних процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Alesina A., Tabellini G. Rules and Discretions with Noncoordinated Fiscal and Monetary Policies [Електронний ресурс] // *Economic Inquiry*. – 1987. – № 25. – Режим доступу: <http://www.rbi.org.in/scripts/PublicationsView.aspx?id=14938>
2. Andersen T.M., Schneider F. Coordination of Fiscal and Monetary Policy under Different Institutional Arrangements // *European Journal of Political Economy*. – 1986. – Vol. 2. – № 2. – P. 169–191.
3. Macmillan dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.macmillandictionary.com/>
4. Кривоніс М. А. Поняття взаємодії в законодавстві України з питань митної справи / М. А. Кривоніс // *Митна справа*. – 2011. – № 6(78). – С. 15–20.
5. Лагутін В. Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці : [монографія] / В. Д. Лагутін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 248 с.
6. Міщенко В. І. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в умовах кризи / В. І. Міщенко, А. В. Сомик, Р. С. Лисенко. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2010. – 96 с.
7. Пекарский С. Э. Взаимодействие фискальной и монетарной политики в экспорто-ориентированной экономике / С. Э. Пекарский, М. А. Атаманчук, С. А. Мерзляков. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 80 с. – (Препринт WP12/2007/02).
8. Фінансово-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв’язку : монографія / [А. І. Даниленко, А. А. Гриценко, В. В. Зимовець та ін.] ; за ред. чл-кор. НАН України А. І. Даниленка ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 456 с.

Стаття надійшла до редакції 26 листопада 2014 р.

УДК 336.025(477)

Н. В. Москаленко,
Національний університет
ДПС України

ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЛАЄНС- АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

У статті розглянуто функціонування комплаєнсу у вітчизняній фінансово-кредитній сфері та запровадження комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу.

В статье рассмотрены функционирования комплаєнс в отечественной финансово-кредитной сфере и внедрение комплаєнс-анализа финансового мониторинга.

The article functioning compliance in the domestic financial and credit sphere and implementation compliance analysis of financial monitoring.

Ключові слова: фінансові організації; комплаєнс-контроль; фінансовий моніторинг; комплаєнс-аналіз; система протидії легалізації доходів незаконного походження.

У сферах діяльності суб'єктів первинного фінансового моніторингу склалися різні інституційні умови реалізації вимог законодавства. Банки, як правило, застосовують кращі практики протидії незаконній легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом, пройшовши більш тривалий шлях еволюції, порівняно з іншими суб'єктами первинного фінансового моніторингу.

Проте питання організації ефективного управління процесами фінансового моніторингу та ризиками залучення фінансової організації в операції з легалізації незаконних доходів останнім часом набули особливої актуальності, необхідні подальші наукові дослідження методичних підходів для побудови сучасних систем протидії легалізації на мікрорівні та науково обґрунтованих знань щодо запровадження комплаєнс у сфері фінансового моніторингу.

Метою статті є дослідження комплаєнс-контролю та його удосконалення за допомогою запровадження комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу.

Огляд теоретичних і практичних основ системи комплаєнс та комплаєнс-контролю свідчить про недостатню обізнаність з цього питання вітчизняних банківських установ. Проблематикою провадження системи комплаєнс цікавляться закордонні та вітчизняні науковці: О. Данилин, О. Б. Деревська, Л. Правдива, К. Пустовалова, Д. Савинов, А. Л. Цюцяк, М. А. Шалимова [1–4]. Ці автори у своїх роботах розглядають: особливості комплаєнс-функції у сучасній організації, основні напрями удосконалення управління та управління комплаєнс-ризиком, основи побудови і впровадження системи комплаєнс-контролю в кредитних організаціях.

Поняття „комплаєнс” уже є сталим у міжнародній та українській бізнес-практиках і становить одну з функцій органів управління суб’єктів із забезпечення дотримання нормативних правових актів, стандартів організацій, установчих та внутрішніх документів фінансової організації, недопущення залучення фінансової організації та її службовців до участі у здійсненні протиправної діяльності, в тому числі легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму, а також своєчасного подання, відповідно до законодавства України, інформації до органів державної влади і Національного банку України.

У нашому розумінні термін „комплаєнс” визначається як принцип ведення бізнесу фінансовою установою відповідно до положень діючого законодавства, правил, кодексів та стандартів, встановлених регулюючими органами та внутрішніми документами цієї фінансової установи, з метою захисту від комплаєнс-ризиків у сфері фінансового моніторингу.

Слід зазначити, що для вдосконалення корпоративного управління фінансові організації створюють внутрішні системи комплаєнсу.

Ця система покликана захищати фінансову організацію від правових ризиків, допомагає запобігати втраті ділової репутації, збільшує ринкову оцінку вартості фінансової організації. Завдання системи комплаєнс – побудова управлінських процесів, націлених на профілактику порушень регулятивних вимог, а також мінімізацію їхніх наслідків. До сфери компетенції системи комплаєнс відноситься формування внутрішнього кодексу етики ведення бізнесу та розвиток комплаєнс-культури персоналу фінансової організації, запобігання внутрішнім шахрайствам [4].

З метою контролю та обмеження комплаєнс-ризиків у банку розробляються локальні нормативні правові акти, які визначають правила внутрішнього контролю щодо запобігання легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму, принципи організації системи внутрішнього контролю, організацію системи внутрішньої безпеки та ін.

Що стосується комплаєнс-аналізу, то на сьогодні не відображені в наукових джерелах існуючі підходи та методики його проведення.

Намагатимемося використовувати певні практичні підходи до комплаєнс-аналізу та розвинути цю методику.

Як основні джерела інформації для проведення комплаєнс-аналізу, можуть бути використані дані щодо прийнятих заходів впливу до фінансових установ регуляторами у випадку порушення діючого законодавства.

На практиці первинний і досить часто результируючий комплаєнс-аналіз являє собою презентацію набору анкет (опитувальників) суб’єктів з певним розширеним описом відповідно до регуляторних вимог та правил.

Загалом, така практика пов’язана в цілому з контролюючими функціями установи: комплаєнс-контролем; фінансовим моніторингом; службою безпеки; практикою внутрішнього і зовнішнього аудиту.

Для того щоб проводити якісний аналіз великого обсягу даних, які використовуємо у процесі здійснення комплаєнс-аналізу (далі – КА), є доцільним ввести певний інтегральний результируючий показник $P_{\text{еф}}$ (показник результивності).

Використовують методику вагових коефіцієнтів, які становлять собою параметр, числовий коефіцієнт, що відображає значимість, відносну важливість, „вагу” цього фактора, показника порівняно з іншими факторами, які впливають на процес, що вивчається.

На нашу думку, загальний підхід полягає в такому, результативність проведених комплаєнс-аналізів процедур фінансового моніторингу визначається:

$$P_{\text{эф}} = \sum_{i=1}^N \frac{r_i * f_i}{100}, \quad (1)$$

де r_i – значення i -показника (індикатора); f_i – вага i -показника (індикатора).

Таким чином, $P_{\text{эф}}$ – показник результативності відображає інтегрований результат від проведених комплаєнс-аналізів процедур фінансового моніторингу. При такому підході $P_{\text{эф}}$ зазвичай калібрується таким чином:

$P_{\text{эф}}$ низька $[0,5; \infty)$ – низька результативність;

$P_{\text{эф}}$ задовільна $[0,25; 0,5)$ – задовільна результативність;

$P_{\text{эф}}$ висока $[0; 0,25)$ – висока результативність.

З точки зору логіки такий підхід не є правильним, оскільки:

– чим більше значення $P_{\text{эф}}$ – показника результативності роботи систем внутрішнього контролю з метою комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу, тим менш ефективна робота систем внутрішнього контролю у сфері фінансового моніторингу;

– чим менше значення $P_{\text{эф}}$ – показника результативності роботи систем внутрішнього контролю з метою комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу, тим більш ефективна робота систем внутрішнього контролю.

Однак для суб'єктів фінансового моніторингу важливим є показник ефективності комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу.

Для вирішення поставленого завдання пропонуємо розраховувати показник – коефіцієнт ефективності комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу ($K_{\text{эф}}$), при цьому пропонуємо, на нашу думку, більш логічний підхід до калібрування:

$K_{\text{эф}}$ висока $[0,67; 1]$ – висока ефективність;

$K_{\text{эф}}$ задовільна $[0,5; 0,67]$ – задовільна ефективність;

$K_{\text{эф}}$ низька $[0; 0,5]$ – низька ефективність.

Порівнюючи обидва підходи до калібрування цих показників $P_{\text{эф}}$ і $K_{\text{эф}}$, очевидним є те, що вони пов'язані таким співвідношенням:

$$K_{\text{эф}} = \frac{1}{1 + 2P_{\text{эф}}} \quad (2)$$

При цьому необхідно розраховувати показник $P_{\text{эф}}$.

Таким чином, якщо суб'єкт комплаєнс-аналізу виконує всі функції і дотримується законодавства у сфері фінансового моніторингу, то до нього немає зауважень і, відповідно, відсутні порушення, він з точки зору аналізу є ідеальний, то $K_{\text{эф}} = 1$, і не може бути більше цього значення. У разі множинних порушень показник ефективності роботи систем внутрішнього контролю з метою комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу $K_{\text{эф}}$ наближається до нуля.

На простому гіпотетичному прикладі розглядаємо методику визначення та обчислення ваги для знаходження K_{ef} – коефіцієнта ефективності комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу.

Припустимо, що у нас є набір показників (індикаторів), за допомогою яких регулятор оцінює ефективність комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу суб'єкта.

Таблиця 1

**Показники (індикатори) оцінки ефективності комплаєнс-аналізу
фінансового моніторингу суб'єкта**

Назва показника (індикатора)	Значення показника (індикатора) r_i	Вага показника f_i
1. Кількість помилок при виявленні підозрілих операцій за звітний період	$r = N$ (од)	6,25 %
2. Кількість помилок при ідентифікації клієнтів та вигодонабувачів за звітний період	$r = N$ (од)	6,25 %
3. Кількість помилок при виявленні операцій, що підлягають обов'язковому контролю, виявлених перевіркою регулятора за звітний період	$r = N$ (од)	6,25 %
4. Кількість помилок при виявленні підозрілих операцій, виявлених перевіркою регулятора за звітний період	$r = N$ (од)	6,25 %
5. Кількість помилок при виявленні операцій, що підлягають обов'язковому контролю за звітний період	$r = N$ (од)	25 %
6. Відповідність правил внутрішнього контролю вимогам регулятора за звітний період	$r = 1$ – не відповідає; $r = 0$ – відповідає	50 % 0 %

Джерело: складено автором за даними Державної служби фінансового моніторингу.

У нашому випадку показники (індикатори) наведені від менш суворих (сильних) з точки зору заходів впливу до більш суворих. У цьому випадку звітний період умовно взятий за рік.

Відповідно до встановленої заходом впливу-відкликанням ліцензії на здійснення банківських операцій за неодноразове (2 і більше) порушення протягом одного року вимог, передбачених законом, вага показника № 5 = 25 %. Якщо значення індикатора „кількість помилок при виявленні операцій, що підлягають обов'язковому контролю за звітний період” (r_5) дорівнюватиме 2, то при перерахунку за формулами (2) і (3) показник ефективності роботи системи внутрішнього контролю складе значення $K_{\text{ef}} = 0,5$, тобто відразу потрапить в інтервал K_{ef} низька $[0; 0,5)$, а контроль буде визнаний неефективним навіть за умови задовільних показників №№ 1–4 і 6.

Аналогічним чином визначалася вага показника № 6 = 50 %, згідно з яким у разі невідповідності правил внутрішнього контролю вимогам регулятора значення показника $r_6 = 1$, а ефективність роботи систем внутрішнього контролю складе 0,5, тобто контроль буде визнаний неефективним навіть за умови задовільних показників №№ 1–5.

Вага інших менш суттєвих чотирьох показників №№ 1–4 може розраховуватися, наприклад, такими шляхами:

1. Припускаючи „строгість” заходів впливу за наявність помилок (індикатори 1–4) однаковими (рівними),

$$f_{1-4} = (100\% - f_4 - f_5) / 4 = 25\% / 4 = 6,25\%. \quad (3)$$

2. Щодо кількісних заходів впливу за наявність помилок (штрафних санкцій у грошовому вираженні), ваги інших менш суттєвих чотирьох показників №№ 1–4 розраховуються як середньоарифметичні зважені на суму штрафних санкцій:

$$f_i = (100\% - f_5 - f_6) * \frac{w_i}{\sum_{i=1}^4 w_i} / 4, \quad (4)$$

де w_i – сума штрафних санкцій у грошовому вираженні за помилку у показниках (індикаторах) №№ 1–4.

Цю методику можна пропонувати використовувати для характеристики ефективності всієї системи суб’єктів (або її окремих сегментів), якщо консолідувати отримані в межах вищевказаної методики оцінки.

У такому випадку оцінка ефективності всієї системи суб’єктів (або її окремих сегментів) може бути отримана таким чином:

$$K_{\text{еф системи}} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N K_{\text{еф}i} \quad (5)$$

або в разі консолідації сегментів:

$$K_{\text{еф системи}} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N K_{\text{еф}i} * N_i \quad (6)$$

Однак є ряд зауважень:

– по-перше, ефективність усієї системи слід проводити з урахуванням ваги суб’єктів (або сегментів). У цьому випадку як ваги можуть бути обрані, наприклад, величина суб’єкта за певним критерієм: величина оборотних коштів, величина балансу та ін. Такий підхід є логічним, оскільки низька ефективність (проблемність) ряду малих банків мало впливає на ефективність усієї системи в цілому за умови, що основна маса великих (системних) банків є високоефективною;

– по-друге, якщо як первинна інформація виступають не коефіцієнти ефективності окремих суб’єктів $K_{\text{еф}}$, а консолідовані (відомості) показники (індикатори) g_i , то можливість оцінки ефективності всієї системи з урахуванням ваги суб’єктів (або сегментів) є, строго кажучи, „загубленою”, зважаючи на нелінійності проведених операцій. Саме консолідовані (відомості) показники (індикатори) g_i на практиці часто є первинною інформацією.

Розглянемо методологію визначення та обчислення ваги показників (індикаторів) g_i для знаходження $K_{\text{еф}}$ – коефіцієнта ефективності комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу в розрізі Закону України „Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення”.

Вихідними даними для проведення розрахунків є статистика щодо порушень банками вимог закону та/або нормативно-правових актів, що регулюють діяльність у сфері запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом.

Таблиця 2
Обчислення ваги показників (індикаторів) для значення коефіцієнта ефективності комплексного аналізу фінансового моніторингу

№ з/п	Назва показника	Штраф. Санкції* у min.		Weight	Кількість порушень за 2014 р.	Weight	Кількість порушень за 2014 р.	Ref	Кількість порушень за 2013 р.	Ref	Кількість порушень за 2012 р.	Ref	Кількість порушень за 2011 р.	Ref	Кількість порушень за 2010 р.	Ref	Кількість порушень за 2009 р.	Ref
		Min	Max															
1.	Порушення вимог щодо ідентифікації та вивчення фін. діяльності осіб у випадках передбачених законодавством	500	500	0,033	984	0,033	32,37	387	12,73	111	3,65	307	10,10	231	7,60	435	14,31	
2.	Не виявлення, несвочасне виявлення та порушення порядку реєстрації фінансових операцій, що, відповідно до законодавства, підлягають фінансовому моніторингу	800	800	0,053	487	0,053	25,63	1 115	58,68	955	50,26	926	48,74	864	45,47	701	36,89	
3.	Неповняння, несвочасне подання, порушення порядку подання, або подання спеціально уповноваженому органу недостовірної інформації про фінансові операції, що, відповідно до Закону, підлягають фінансовому моніторингу	2 000	2 000	0,132	330	0,132	46,05	245	32,24	367	48,29	572	75,26	420	55,26	246	32,37	
4.	Порушення порядку ухилення фінансових операцій	1 000	1 000	0,066	112	0,066	7,37	39	2,57	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	
5.	Порушення, пов'язані із невиконанням завдань, обов'язків, недотриманням прав суб'єктами первинного фінансового моніторингу (порушення, які не знайшли вираження в пунктах 1-4)	300	300	0,020	1 451	0,020	28,64	3 854	76,07	653	12,89	736	14,53	2 419	47,74	9 252	182,61	
6.	Повторні (протягом року) порушення суб'єктами первинного фінансового моніторингу - юридичними особами або громадянами, вимог цього Закону та/або нормативно-правових актів, що регулюються діяльність у сфері запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом	3 000	3 000	0,197	0	0,197	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	
7.	Обмеження, тимчасові припинення дії чи анулювання ліцензій або інших спеціальних дозволів на право провадження певних видів діяльності у порядку, встановленому Законом за повторне аналогічне протягом одного року порушення суб'єктами первинного фінансового моніторингу вимог Закону та/або нормативно-правових актів, що регулюються діяльність у сфері запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом (крім засудування фінансових санкцій)	0	0	0,500	7	0,500	3,50	0	0,00	1	0,50	1	0,50	1	0,50	0	0,00	
8.	Сума	7 600	7 600	1,00	1 263 080		0,88	708 050	1,01	654 402	0,66	833 244	0,85	404 327	0,89	169 400	1,46	
9.	Сума штраф. санкцій				163			180		176		176		176		132		
10.	Кількість банківських установ																	

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 3

Розрахунок показників P_{ef} і K_{ef}

Роки	Кількість банків	Назва показника (індикатора)		Сума штрафних санкцій
		P_{ef}	K_{ef}	
2009	182	1,46	0,255	169 400
2010	176	0,89	0,360	404 327
2011	176	0,85	0,371	833 244
2012	176	0,66	0,432	654 402
2013	180	1,01	0,331	708 050
2014	163	0,88	0,362	1 263 080

Джерело: авторська розробка.

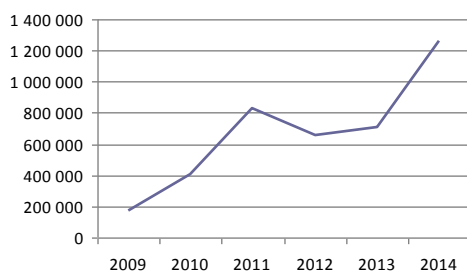


Рис. 1. Сума штрафних санкцій за роками

Джерело: авторська розробка.

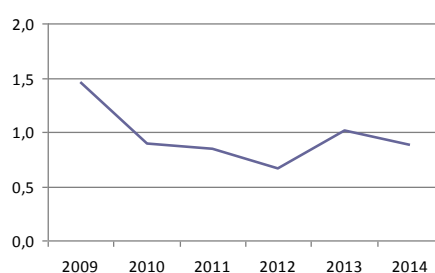


Рис. 2. Коефіцієнт результативності за роками

Джерело: авторська розробка.

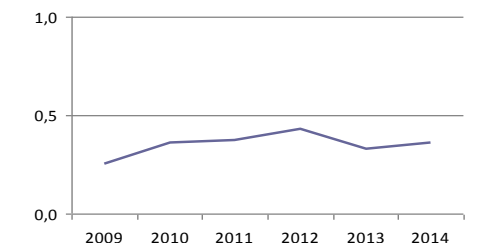


Рис. 3. Коефіцієнт ефективності за роками

Джерело: авторська розробка.

Очевидно, що отримані значення K_{ef} – коефіцієнт ефективності комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу, відповідно до закону, є заниженими. Але не просто занижені оцінки, а нижні межі K_{ef} .

У цьому неважко переконатися на підставі таких міркувань.

У силу природи первинних даних за розрахунком K_{ef} не були враховані ваги суб'єктів (сегментів) і нерівномірність розподілу кількості порушень за суб'єктами (сегментами). Оскільки представляється логічним, що більша кількість порушень відбувається саме в малих банках (суб'єктах) через низьку культуру роботи комплаєнс відділу і, відповідно, низької якості звітності та ін.

Таким чином, обидва неврахованих (зважаючи природу первинних даних) за розрахунком фактора можуть вести тільки до збільшення K_{ef} , і, отже, отримані оцінки є нижньою межею.

Виходячи з вищезазначених міркувань та аналізуючи дані проведеного комплаєнс-аналізу можна зазначити таке:

- в період з 2009–2012 рр. – підвищення ефективності K_{ef} , оскільки у цей час система комплаєнс розвивалася і вдосконалювався фінансовий моніторинг на вимогу міжнародної спільноти та вітчизняних регулюючих органів;

- падіння виникає у 2013 р., що характерне тодішнім режимом правління та посиленням розкраданням бюджетних коштів і, відповідно, зменшенням контрольної функції держави;

- з періоду 2014 р. виникає зростання K_{ef} , хоча це є малоімовірним, на нашу думку, це може бути пов'язане з неякісною звітністю.

Слід зазначити, що з точки зору організації системи комплаєнс-контролю, створені в банках, можна розглядати як еталонні для інших суб'єктів первинного фінансового моніторингу з урахуванням їх специфіки діяльності, відповідно, вищезазначена методика проведення комплаєнс-аналізу фінансового моніторингу може бути впроваджена в діяльність цих суб'єктів як внутрішній інструмент ефективності фінансового моніторингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Данилин О. Комплаєнс-функция в современной организации: создание, структурирование и оценка [Электронный ресурс] / О. Данилин, Е. Пустовалова // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2010. – № 3 (07). – Режим доступа: <http://www.int-comp.org/attachments/Danilin-Pustovalova-Compliance-Function.pdf>.

2. Правдива Л. Удосконалення корпоративного управління в банках та управління комплаєнс-ризиком / Л. Правдива // Вісник НБУ. – 2011. – № 7. – С. 10–13.

3. Цюцяк А. Л. Впровадження системи комплаєнс-контролю у вітчизняну систему незалежного фінансового контролю та аудиту [Електронний ресурс] / А. Л. Цюцяк // Науково-інформаційний вісник „Економіка”. – 2011. – № 3. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nivif/2011_3/30.pdf.

4. Шалимова М. А. Построение системы комплаєнс-контроля в кредитной организации [Электронный ресурс] / М. А. Шалимова // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2010. – № 2 (06). – Режим доступа: <http://www.becompliant.ru/pdf/Pages%20from%20Kontrol%2002-2010.pdf>.

5. Закон України „Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення” [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Заголовок з екрана.

Стаття надійшла до редакції 1 грудня 2014 р.

УДК 336.

С. В. Онишко,
доктор економічних наук,
Національний університет
ДПС України

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УЗГОДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ТА ГНУЧКОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ МЕХАНІЗМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Статтю присвячено дослідженню окремих характеристик фінансового ринку, що мають важливе значення для оцінки його функціональної спроможності. Відзначається особлива роль таких характеристик, як стійкість і гнучкість фінансового ринку, й окреслюються методологічні підходи до забезпечення їх узгодженості.

Статья посвящена исследованию отдельных характеристик финансового рынка, имеющих важное значение для оценки его функциональной способности. Отмечается особенная роль таких характеристик, как устойчивость и гибкость финансового рынка, и очерчиваются методологические подходы к обеспечению их согласованности.

The article deals with the specific characteristics of the financial market, which are essential for the assessment of its functional capacity. Also marked a special role of some characteristics such as resilience and flexibility of the financial market and outlined the methodological approaches to ensure their consistency.

Ключові слова: фінансовий ринок, сегменти фінансового ринку, стійкість, гнучкість, функціональна спроможність.

Забезпечення фінансовими ресурсами необхідним обсягом з адекватними терміновістю і вартістю капіталу є ключовою проблемою економіки не лише України, але й інших держав, у тому числі розвинених. Фінансовий ринок є сполучною ланкою, через яку здійснюється рух фінансових ресурсів, а його основні функції полягають в акумулюванні, русі й трансформації фінансових ресурсів в економіці держави. Будучи оптимальним розподільчим механізмом, фінансовий ринок здатен забезпечити зниження фінансових ризиків і витрат руху капіталу, підвищити ефективність інвестиційних вкладень в умовах невизначеності, а в підсумку стимулювати економічне зростання країни. Зазначена роль фінансового ринку особливо важлива з огляду на співвідношення між необхідними та фактичними інвестиціями, що реально склалося в економіці України (рис. 1).

Наведена динаміка ілюструє низький реалізований потенціал вітчизняної економіки. Фінансові ресурси, залучені суб'єктами господарювання на внутрішньому ринку капіталу, на порядок нижчі обсягів їх капітальних вкладень, зокрема у 2007–2008 рр. вони покривали 72–74 %, у 2010–2011 рр. знизилися до 41 і 43 %, а в 2012 р. – до 19 %.

У посткризовому періоді частка довгострокового кредитування в капіталовкладеннях знизилася в 2–3 рази, досягнувши рівня 9 % у 2013 році.

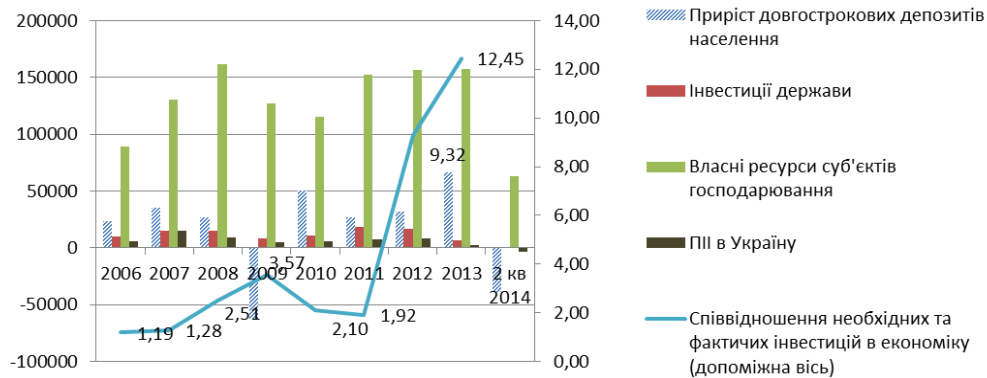


Рис. 1. Основні показники попиту та пропозиції на фінансові ресурси в економіці України

Незадоволений попит на фінансові ресурси з боку реального сектору економіки свідчить і про недостатнє використання можливостей фінансового ринку, що актуалізує проблему підвищення його функціональної ефективності.

Значний внесок у дослідження різних аспектів цієї проблематики зробили зарубіжні та вітчизняні науковці. Поряд із зарубіжними науковцями, зокрема Є. Брігхем, Д. Бланда, А. Гропеллі, А. Гінзбурга, В. Ковальова, Т. Федорової, У. Шарпа, Р. Юлдашева, вагомий внесок у розробку теоретико-прикладних засад цієї проблеми внесли також вітчизняні науковці, серед яких: В. Базилевич, Н. Внукова, Л. Волощенко, А. Гальчинський, В. Зимовець, Ю. Коваленко, В. Корнєєв, Д. Леонов, О. Лактіонова, Т. Майорова, Є. Поліщук, Л. Примостка, К. Стрижиченко, І. Школьник, Я. Шумелда та ін.

Разом з тим необхідність продовження досліджень цієї проблематики не втрачається. Динамізм внутрішнього і зовнішнього середовищ, багатогранність змісту відносин між учасниками фінансового ринку та їх цілей роблять очевидною необхідність переосмислення як засадничих ідей, так і пріоритетних напрямів розвитку фінансового ринку. Існує потреба узгоджених дій для забезпечення стійкості функціонування фінансового ринку і його гнучкості щодо перспектив економічного зростання з метою системного переборення негативних чи уповільнюючих тенденцій розвитку фінансового ринку і загального соціально-економічного простору України.

Метою цієї статті є узагальнення та аналіз окремих характеристик фінансового ринку в контексті узгодження на цьому етапі функціонування його стійкості і гнучкості для уникнення втрат внутрішньої і зовнішньої ефективності.

У сучасних умовах глобальних і національних диспропорцій, викликаних особливостями функціонування світової і вітчизняної фінансової систем, нелінійний характер розвитку фінансового ринку набув особливої динамічності. Це суттєво позначилося на умовах забезпечення потреб як, власне, фінансового ринку, так і на виконанні ним функцій, що характеризують його загальнофункціональне призначення як невід'ємної

частини механізму, що забезпечує розвиток економіки в частині формування і розміщення капіталів та активізації інвестиційних процесів.

Тому загальна концепція управління фінансовим ринком як своїм ключовим елементом передбачає його адаптацію до мінливості й значних коливань фінансових відносин і процесів, які відбуваються всередині країни та за її межами. Це означає, що забезпечення діалектичної єдності фінансового ринку з процесами трансформації національної економіки вимагає гнучкості фінансового ринку з метою повнішого задіяння його потенціалу в економіці України.

При вирішенні цього питання особливо важливим постає врахування внутрішньої динаміки фінансового ринку. Йдеться про збереження його можливостей у виборі власних цілей, умов самодостатнього розвитку його суб'єктів, розміщення активів з урахуванням прибутковості, ліквідності та безпечності, здатних забезпечити зростання його інвестиційної пропозиції. При цьому, зважаючи, що сьогодні на перший план вийшла короткострокова максимізація прибутків на фоні порушення глибинних засад функціонування фінансів, коли їх основна функція формування і розподіл грошових потоків заміщується функцією виробництва фіктивної вартості, як вкрай актуальне науково-практичне завдання, постає забезпечення реальної довгострокової стійкості фінансового ринку.

Відтак, загальна проблема лежить у площині комплексного поєднання факторів формування гнучкості і стійкості фінансового ринку до мінливих умов дійсності, ігнорування якої скоротить економічні можливості фінансового ринку та означатиме його функціональну неспроможність забезпечити рух і трансформацію фінансових ресурсів у національну економіку. Актуалізація вирішення цієї проблеми відповідає також загальним закономірностям розвитку нелінійних систем, коли з посиленням нелінійних зв'язків зростає кількість траєкторій розвитку та одночасно зменшується їх передбачуваність.

У пошуках фундаментальних основ використання можливостей розв'язання поставленого завдання першочерговим є його чітке методологічне забезпечення, розуміння сутності вихідних понять, адже від того, наскільки науково обґрунтованими будуть вихідні позиції, значною мірою визначатимуться й конкретні дії та їх кінцевий результат. При цьому важливо враховувати існування різних способів вимірювання результатів діяльності, які, у свою чергу, формують відмінності у підходах до оцінки ефективності управління. Якщо цільова концепція ефективності передбачає досягнення організацією в своїй діяльності певних цілей, а ефективність характеризує ступінь досягнення поставлених цілей, то в межах системної концепції – ефективність управління характеризує ступінь адаптації до внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування організації. Звідси значимість, у межах нашого предмета, системної концепції як концентрованої форми наукового обґрунтування поставленої мети і положень, спрямованих на її досягнення.

Відомо, що дослідження соціально-економічних процесів вимагає особливого добору із сукупності багатьох наукових підходів тих, що найбільше відповідатимуть стратегії дослідження того чи іншого процесу. У нашому випадку особливої уваги заслуговує функціональний підхід, сутність якого полягає у тому, що фінансовий ринок розглядається з точки зору сукупності функцій, які визначають процес його функціонування у

взаємозв'язку із покладеними на нього завданнями. Не менш вагомим постає й використання динамічного підходу, коли предмет дослідження розглядається у діалектичному розвитку причинно-наслідкових зв'язків, що дозволяють досягти більшої об'єктивності оцінки сформованого стану та перспектив його подальшого розвитку.

Природно, що вибір того чи іншого підходу до дослідження визначається насамперед сутністю та особливостями його предмета. Не вдаючись у цьому випадку до всебічної характеристики фінансового ринку, слід зазначити його особливу складність як „...механізму взаємодії власників заощаджень, реальних інвесторів і фінансових посередників, що ґрунтується на добровільній договірній основі та принципах економічної доцільності і забезпечує на основі попиту та пропозиції мобілізацію заощаджень і трансформацію їх в інвестиції” [1]. Подібне визначення змісту фінансового ринку одночасно засвідчує складність його структури, що, у свою чергу, зумовлює необхідність застосування комплексного підходу для охоплення сукупності взаємозв'язків між усіма структурними елементами, урахування яких здатне сприяти досягненню поставлених цілей.

Окреслені елементи методологічного забезпечення невіддільні від наступних кроків дослідження, а саме пошуку і розуміння сутності вихідних понять, що орієнтують на сфери пізнання й управління ними, зважаючи на ускладнення структури і тенденцій змін сучасних соціально-економічних явищ і процесів. Саме у такому контексті для більш повного відображення явищ реальної дійсності основні характеристики розвитку фінансового сектору економіки, визначені Світовим банком, а саме: масштаб (глибина), ефективність, стабільність та доступність капіталу [2], були доповнені нами такою характеристикою, як гнучкість [3, с. 90], що пов'язана з циклічним характером економічного розвитку.

Водночас, як було показано вище, при виявленні взаємозв'язку розвитку фінансового ринку й економічного зростання, на нашу думку, не можна нехтувати ступенем стійкості фінансового ринку як його окремої самостійної характеристики. Це є методологічно важливим кроком, оскільки досвід функціонування економіки засвідчує досить істотну роль внутрішніх тенденцій і мотивів учасників фінансового ринку в механізмі інвестицій, саме які, як зазначає Л. Волощенко, зв'язують цикл відтворення та економічне зростання [4, с. 237].

Наявність серед перелічених Світовим банком характеристик фінансового ринку „стабільність” ніякою мірою не дублює і не вступає у протиріччя з характеристикою „стійкість”. Нами вже обґрунтовувалася думка, що кожна із перелічених Світовим банком характеристик не здатна повною мірою відбити виконання всіх функцій фінансового ринку [3, с. 90]. Подібним чином стабільність також не аналогічна стійкості, оскільки є лише станом стійкості, постійності, ступенем вияву стійкості. Можливість отримати на основі такої характеристики фінансового ринку, як стійкість, ряду узагальнень, на нашу думку, дозволить по-новому поглянути на окремі сторони трансформацій на ньому з метою накопичення якісних елементів.

Поняття „стійкий” здатне зберігатися, існувати в несприятливих умовах та „гнучкий” – легко змінюватися в різних обставинах, не маючи звукової подібності, споріднено зв'язані між собою. Дійсно, щоб зберегтися в несприятливих умовах, важливо вміти пристосовуватися до різних обставин, тобто мати певну гнучкість. Разом з тим

очевидно, що ці поняття не синонімічні, оскільки відображають різні стани об'єкта та підходи до їх досягнення, а тому мають розглядатися як окремі характеристики. Стосовно фінансового ринку, на нашу думку, в першому випадку йдеться здебільшого про його адекватність (відповідність, тотожність) певним умовам функціонування, а в другому – про його адаптацію (приспосовування) до різних обставин. Можна стверджувати, що стійкість – це переважно статична, а гнучкість – динамічна характеристики фінансового ринку. Саме відповідно до такого розуміння і в такій послідовності реалізуються причинно-наслідкові зв'язки динаміки фінансового ринку. При цьому взаємозв'язок стійкості і гнучкості фінансового ринку відбувається через узгоджену лінію детермінації, коли попередня ланка визначає наступну. Адже існуючі внутрішні перекося, що сформувалися у процесі функціонування окремих сегментів фінансового ринку в подальшому трансформуються у більш глибокі, перешкоджаючи виконанню ринком своїх функцій, а далі, зважаючи, що фінансовий ринок відноситься до відкритих, динамічних систем, перебуваючи під суттєвими зовнішніми впливами, – стають загрозою для його життєстійкості та ефективності. Цим обумовлюється також важливість концептуального моделювання системи регулювання відносин, що формуються на фінансовому ринку. Неврахування особливостей кожної із зазначених характеристик фінансового ринку перешкоджає врахуванню всіх істотних факторів і взаємозв'язків та їх інтеграції в єдине ціле як фундаментального базису, що повинен передувати прийняттю управлінських рішень.

З точки зору оцінки ступеня стійкості важливим є виявлення адекватності існуючого взаємозв'язку між фінансовим ринком та реальним середовищем, у якому він функціонує. З точки зору оцінки гнучкості важливим є розгляд своєчасності адаптації фінансового ринку до викликів внутрішньої і зовнішньої економічної кон'юнктури. При цьому, враховуючи багатосегментність фінансового ринку, виконання цього завдання суттєво ускладнюється необхідністю врахування суттєвої специфіки кожного із таких сегментів. Зокрема, оцінюючи вплив кризи на окремі сегменти фінансового сектору, окремі автори приходять до висновку, що найбільш поширеними є кризи кредитного та депозитного ринків, валютного ринку, ринків акцій та облігацій [5]. Про відмінності досягнутої і потенційної їх ролі окремих сегментів фінансового ринку у фінансовому розвитку можуть слугувати і дані, представлені на рис. 2.

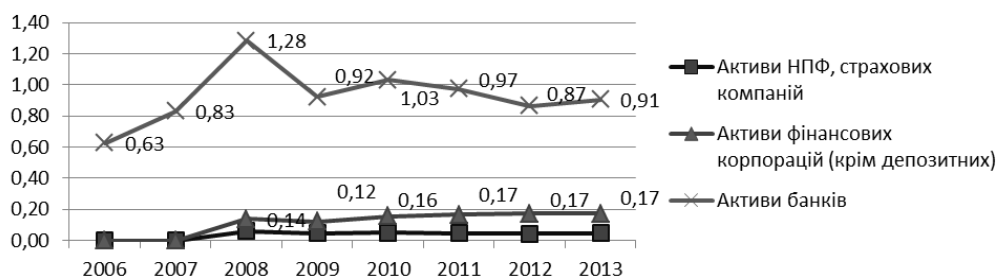


Рис. 2. Співвідношення активів банків та недепозитних фінансових корпорацій з ВВП

Порівняння наведених даних яскраво ілюструє „внесок” окремих сегментів фінансового ринку в забезпечення економіки інвестиційними ресурсами, однак не їх потенційні можливості. Саме оцінка фінансового ринку в розрізі його сегментів із використанням таких характеристик, як їх стійкість і гнучкість, здатні надати повніше уявлення про рівень і динаміку функціональної ефективності цього ринку та сформувати основу підвищення результативності фінансового забезпечення реального сектору економіки з боку фінансового ринку.

Пошук та відбір формуючих факторів стійкості і гнучкості та їх інтегруюча скоординована дія дозволять глибше оцінити багатогранність внутрішнього змісту функціонування фінансового ринку та його окремих сегментів, а головне – з’ясувати глибинні засади необхідних змін на фінансовому ринку для накопичення його продуктивного потенціалу, зокрема і як фактора реалізації завдань інвестування соціально-економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грудзевич У. Я. Перспективи розвитку регіональної інфраструктури фінансового ринку / У. Я. Грудзевич // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Економічні проблеми розвитку виробництва регіону (Щорічник наукових праць) / ред.-кол. : відповідальний редактор академік НАН України М. І. Долішній. – Львів : НАН України. Інститут регіональних досліджень, 2001. – Випуск XXXI.
2. Global Financial Development Report 2013 „Rethinking the Role of the State in Finance” [Electronic resource]. – Access mode: https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2012/spr/pdf/DK_p.pdf
3. Онишко С. В. Гнучкість фінансового ринку в умовах циклічного розвитку економіки / С. В. Онишко, О. А. Лактіонова // Наукові записки Національного університету „Острозька академія”. – 2014. – Вип. 27. – С. 89–95. – (Серія „Економіка”).
4. Волощенко Л. М. Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації: [монографія] / Л. М. Волощенко / ДонДУУ. – Донецьк : „ВІК”, 2013. – 464 с.
5. Bordo M. Aggregate Price Shocks and Financial Instability: an Historical Analysis / M. Bordo, M. Dueker, D. Wheelock / NBER Working Paper 7652. – Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Стаття надійшла до редакції 4 грудня 2014 р.

УДК 657.331.3

Р. Е. Островерха,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті обґрунтовані критеріальні основи вдосконалення організації обліку заробітної плати у бюджетних установах. Запропоновано елементи облікової політики щодо заробітної плати, а також зміни до процедури обліку праці та її оплати. З метою деталізації та систематизації інформації щодо заробітної плати розроблено порядок формування робочого плану рахунків. Це дозволить підвищити інформативність обліку для усіх користувачів.

В статье раскрыты критериальные основы совершенствования организации учета заработной платы в бюджетных учреждениях. Предложены элементы учетной политики по заработной плате, а также изменения процедуры учета оплаты труда. С целью детализации и систематизации информации по заработной плате разработан порядок формирования рабочего плана счетов. Это позволит повысить информативность учета для всех пользователей.

The article describes criterial bases of perfection of the organization of accounting payroll of budgetary institutions. It proposes a system of accounting policy on wages, as well as the technology of accounting. For detailed information on wages, developed procedure for the formation of the working plan of accounts. This will increase the information content of accounting for all users of accounting information.

Ключові слова: заробітна плата, оплата праці, організація обліку, документування, облікова реєстрація, робочий план рахунків, інформативність обліку заробітної плати.

Заробітна плата є основним джерелом грошових доходів працівників та основним мотиватором їх трудової активності, тому кожний працюючий повинен вчасно і повним обсягом отримати належну йому за розрахунком плату за працю. Значення раціональної організації обліку праці та її оплати полягає у тому, щоб забезпечити правильне нарахування і вчасну виплату заробітної плати працівникам; вчасну та повну сплату податків, утриманих із заробітної плати; вчасне подання звітності з праці та за єдиним соціальним внеском, а також у контролі за бюджетними асигнуваннями, що виділяються державою на заробітну плату. Роль і значення заробітної плати у діяльності бюджетної

установи та роль організації обліку в управлінні фондом оплати праці зумовлюють актуальність теми дослідження.

Теоретичні і практичні питання організації обліку праці та її оплати досліджувались у працях В. Д. Бондаря, О. В. Гамової, Т. Г. Мельник, В. Моссаковського, Л. Пантелійчука, С. В. Свірка, Г. А. Семенова, Сліпачука, О. В. Степанюка, Н. В. Шульги. Але окремі нагальні проблеми організації обліку заробітної плати у бюджетних установах, зокрема пошук методів і способів удосконалення аналітичного обліку як основи зростання рівня його інформативності, залишаються недостатньо опрацьованими, не доведеними до рівня практичного використання, що особливо актуально в умовах запровадження національних стандартів обліку у бюджетній сфері.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад та розробка практичних підходів з удосконалення організації обліку заробітної плати у бюджетних установах для зростання якості облікової інформації та підвищення інформативності обліку для потреб користувачів.

У наукових працях і нормативно-правових документах одночасно використовують поняття „оплата праці” та „заробітна плата”. Для однозначного визначення об’єкта дослідження потрібно уточнити термінологічний апарат. Згідно з нормативними документами „заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу” [10], а „для оцінки розміру заробітної плати найманих працівників застосовується показник фонду оплати праці”, що „включає нарахування найманим працівникам у грошовій та натуральній формі (оцінені в грошовому виразі) за відпрацьований та невідпрацьований час, який підлягає оплаті, або за виконану роботу, незалежно від джерела фінансування цих виплат” [1]. Отже, „фонд оплати праці” є узагальнюючим, оціночним показником. Він характеризує склад та структуру сум, нарахованих працівникам за працю, тобто організаційні засади системи оплати праці, тому „ці поняття є різними і співвідносяться між собою як загальне і часткове” [3, с. 12].

Виходячи із сутнісного змісту терміна „організація” (від лат. *organizo* – упорядковую, улаштовую) організація обліку заробітної плати – це процес цілеспрямованого вибору та безперервного упорядкування методів, способів та прийомів збирання, обробки і видачі вірогідної та вчасної вихідної інформації, необхідної для управління фондом оплати праці у бюджетній установі. Суть цілеспрямованості вибору полягає у тому, щоб з усієї сукупності доступних для бюджетної установи методів, способів та прийомів документування відпрацьованого робочого часу, нарахування заробітної плати, ведення аналітичного і синтетичного обліку та узагальнення розрахунків з оплати праці обрати найбільш раціональні та оптимальні, що забезпечать вчасне і правильне нарахування заробітної плати, її виплату працівникам, складання і подання звітності з праці та за єдиним соціальним внеском, а також облік видатків за кодом 2100 „Оплата праці і нарахування на заробітну плату”.

Раціональність та оптимальність організації обліку як складної, багаторівневої системи можна забезпечити лише шляхом комплексного підходу до вибору та формування її елементів і складових. Критеріальними ознаками такого комплексного підходу можна визначити:

– базування на наукових принципах (цілісності, реєстрації, контролю (верифікації), несуперечності, зрозумілості, субординації), що забезпечить оптимальне функціонування і подальший розвиток системи обліку;

– системність у виборі способів і методів обліку праці та її оплати, забезпечення взаємозв'язку та сумісності між ними, їх взаємоузгодженості і відповідності економічній сутності категорії „заробітна плата” й особливостям системи оплати праці у бюджетних установах;

– упорядкування системи обліку у цілому, забезпечення найбільш раціонального співвідношення її складових, їх якісної визначеності;

– раціональне використання ресурсів для ведення обліку.

Виходячи з вказаних критеріїв основними шляхами вдосконалення організації обліку заробітної плати можна назвати такі:

– забезпечення послідовності та наступності показників документів, реєстрів обліку та форм звітності, оптимізація складу та обсягів облікової інформації, її відповідності потребам користувачів;

– удосконалення структури і змісту носіїв облікової інформації з метою зростання аналітичності та деталізації облікової інформації;

– гармонізація і взаємозв'язок процесів виявлення, вимірювання, реєстрації, перевірки вірогідності, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації, необхідної для управління фондом оплати праці;

– раціональна організація документообігу та впровадження оптимальних схем руху документів з метою вчасного виконання облікових робіт.

Незважаючи на визначальну роль облікової політики в організації обліку, нормативними документами [4] не визначені ні склад, ні зміст елементів облікової політики щодо праці та її оплати. Складові облікової політики щодо заробітної плати сформовані відповідно до її сутності (рис. 1).



Рис. 1. Елементи облікової політики щодо заробітної плати

Запровадження єдиної для усіх підприємств, організацій і установ форми „Табеля обліку використання робочого часу” [9] відповідає концепції уніфікації та стандартизації носіїв інформації, тому, з одного боку, є позитивною тенденцією вдосконалення процесу документування господарських операцій. Але, з іншого – наявність у формі документа показників, що не властиві для бюджетних установ, лише ускладнює облікові роботи, тому для них доцільно запровадити окрему форму табеля обліку робочого часу з показниками, більш адаптованими до їх режиму роботи.

Крім того, формою табеля передбачено для кожного працівника щомісячно вказувати показник „стать”. Але цей показник, по-перше, є об’єктом обліку кадрів і зазначається в особовій справі працівника, по-друге, залишається незмінним протягом життя людини, по-третє, не впливає на нарахування заробітної плати, тому для обліку праці та її оплати є абсолютно не потрібним, зайвим, таким, що лише збільшує обсяги облікової роботи, і, відповідно, з метою оптимізації структури інформації його доцільно вилучити зі складу реквізитів документа.

З метою вдосконалення форми „Табеля обліку використання робочого часу” замість табельного номера працівника пропонується вказувати його ідентифікаційний код [8]. Табельний та ідентифікаційний номери працівника є елементами різних систем обліку (перший – бухгалтерського, другий – податкового), вони виконують різні функції, тому така пропозиція позбавлена сенсу. Застосування табельних номерів, навпаки, унеможливає плутанину при нарахуванні та виплаті заробітної плати працівникам з однаковими прізвищами, чим сприяє правильності і вчасності розрахунків з оплати праці. Чітка структуризація табельного номера працівника і виділення у його складі певних ознак (номерів структурного підрозділу, категорій працюючих) дозволить згрупувати заробітну плату за напрямками, потрібними для управління фондом оплати праці, чим підвищить аналітичність облікової інформації (табл. 1).

Таблиця 1

Кодифікатор працівників бюджетної установи

Назва підрозділу	П.І.П. працівника	Посада	Табельний номер
Адміністрація	Назаренко С. М.	Керівник	1001
	Ивахненко О. В.	Головний бухгалтер	1002
	Прокопенко Н. Г.	Інспектор з кадрів	1003
Розрахунковий відділ	Переславець Л. М.	Начальник відділу	2001
	Розацький М. І.	Заступник начальника відділу	2002
	Кушніренко Т. О.	Провідний спеціаліст	2003

Однією із нагальних проблем, що постають перед організацією обліку праці та її оплати, є обов’язкове дотримання термінів виплати заробітної плати, встановлених Положенням про оплату праці. Але документи з обліку руху особового складу та обліку відпрацьованого робочого часу, за показниками яких нараховується заробітна плата, складаються поза межами бухгалтерської служби, тому необхідно забезпечити їх вчасне надходження до бухгалтерії. З цією метою організовують документообіг на основі

графіків руху документів з обліку праці та її оплати [11, с. 28]. У графіках детально регламентують найважливішу частину документообігу – рух документів з моменту складання до одержання бухгалтерською службою. При цьому вказують лише основні стадії руху документів, а також терміни здавання (передавання) документів та виконавців, які відповідають за дотримання цих термінів (табл. 2).

Таблиця 2

Зведений графік обліку праці та її оплати

Назва документа	Створення документа		Перевірка і підписування		Приймання документів у бухгалтерії		
	Час	Відповідальний	Час	Відповідальний	Час	Передас	Приймає
Табель обліку використання робочого часу	13 та 26 числа	Інспектор з кадрів	14, 27 числа 8–10 год.	Керівник структурного підрозділу	14, 28 числа 10–13 год.	Інспектор з кадрів	Старший бухгалтер з обліку виплат працівникам
Наказ про преміювання	Протягом 3-х днів від дати складання	Керівник установи; Інспектор з кадрів	Щодня 8–10 год.	Керівник установи	Щодня 10–13 год.	Інспектор з кадрів	
Наказ про відпустку	За 5 днів до початку відпустки	Керівник установи; Інспектор з кадрів	Теж саме	Керівник установи	Теж саме	Інспектор з кадрів	

Для управління фондом оплати праці потрібна якісна інформація, систематизована та упорядкована за певними ознаками, згідно з потребами користувачів. Доведено, що у бухгалтерському обліку основною одиницею зберігання облікової інформації є рахунок, а „рівень деталізації і точність інформації здебільшого залежить від структури плану рахунків” [2, с. 111]. Це засвідчує значення раціональної побудови плану рахунків для оптимізації облікової інформації. Згідно з Планом рахунків [7] для обліку заробітної плати призначено рахунок 66 „Розрахунки з оплати праці” та субрахунок 661 „Розрахунки із заробітної плати”, а НП(С)БОДС 132 „Виплати працівникам” запроваджено поняття „виплати” [5]. Порівняння положень двох нормативно-правових актів, що регламентують методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про оплату праці, свідчить про розбіжності у підходах до визнання та групування виплат з оплати праці працівникам. Це призводить до невизначеності об’єктів обліку праці та її оплати, а тому потребує уточнення та конкретизації. На нашу думку, назву рахунку 66 доцільно привести відповідно до норм НП(С)БОДС 132 „Виплати працівникам”, а назву субрахунків – до видів виплат, регламентованих цим положенням. Наприклад, субрахунок 661 „Поточні виплати”; субрахунок 662 „Інші виплати працівникам”; субрахунок 663 „Виплати при звільненні”.

Одним з ефективних методичних прийомів, що забезпечує зростання рівня аналітичності та деталізації облікової інформації, є робочий план рахунків. У наукових працях активно обговорюються підходи щодо його структури та побудови [3, с. 15; 13, с. 12]. На нашу думку, робочий план рахунків до рахунку 66 „Виплати працівникам” доцільно розробити шляхом деталізації субрахунків та відкриття до них рахунків 4, 5, 6 порядків за видами виплат (видів та форм заробітної плати), що забезпечить горизонтальну

класифікацію інформації. Крім того, для вертикальної класифікації інформації потрібно відкрити рахунки у розрізі структурних підрозділів, посад (керівництво, персонал структурних підрозділів, обслуговуючий персонал), кваліфікаційних рівнів працівників тощо (табл. 3).

Таблиця 3

Робочий план рахунків з обліку виплат працівникам

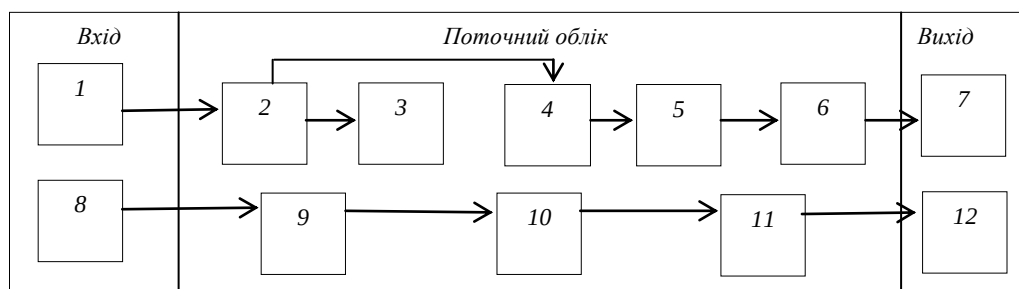
Номер субрахунку	Назва рахунку
66	„Виплати працівникам”
661	„Поточні виплати”
6611	„Розрахунки із заробітної плати”
66111	„Основна заробітна плата”
661112	„Посадовий оклад”
66112	„Додаткова заробітна плата”
661121	„Доплати”
6611211	„Доплата за ранг”
6611212	„Доплата за вислугу років”
6611213	„Доплата 10 %”
6611214	„Вислуга років”
661122	„Премія”
661123	„Виплати за невідпрацьований час”
662	„Інші виплати працівникам”
662111	„Матеріальна допомога на оздоровлення при щорічній основній відпустці”
662112	„Матеріальна допомога для вирішення соціально-побутових питань”
663	„Виплати при звільненні”

Застосування багатоступеневого ієрархічного групування інформації щодо сум нарахованої заробітної плати одночасно за кількома аналітичними ознаками розширює її аналітичні можливості і дозволяє використовувати у різних процесах (для нарахування заробітної плати, її узагальнення у розрізі видів виплат, структурних підрозділів, працівників, складання звітності з праці тощо), у тому числі для поглибленого аналізу структури, динаміки фонду оплати праці та визначення впливу факторів на їх зміни.

Послідовність етапів облікового процесу від збирання інформації про господарські операції до складання звітності та закриття рахунків визначає облікова процедура, тому від її побудови залежить якість облікової інформації. Форми регістрів для нарахування заробітної плати та її узагальнення за бюджетною установою регламентовані нормативними документами [9]. На нашу думку, їх склад потрібно доповнити особовим рахунком працівника (рис. 2).

Особовий рахунок – це регістр, призначений для накопичення заробітної плати у розрізі кожного працівника протягом року. Це дозволяє узагальнити інформацію, необхідну для нарахування виплат за середнім заробітком, що визначає його призначення і роль у структурі регістрів обліку.

Найбільш прогресивним шляхом удосконалення організації обліку заробітної плати є застосування комп’ютерної техніки, але при цьому потрібно забезпечити: 1) синхронну комп’ютеризацію усіх етапів облікових робіт; 2) адаптування програми реєстрації і обробки облікової інформації до положень нормативних документів, що регламентують облік праці та її оплати.



Умовні позначення: 1. Табель обліку використання робочого часу. 2. Розрахунково-платіжна відомість працівника ф. П-6. 3. Особовий рахунок працівника. 4. Розрахунково-платіжна відомість (зведена) ф. П-7. 5. М/О 5. 6. Книга „Журнал-Головна”. 7. Звіт про надходження та використання коштів загального фонду. 8. Реєстрація господарських операцій у документах. 9. Групування показників в облікових регістрах. 10. Узагальнення показників у книзі „Журнал-Головна”. 11. Визначення залишків за рахунками. 12. Складання форм звітності.

Рис. 2. Структура процедури з обліку праці та її оплати

Використання системного підходу для дослідження практичних засад організації обліку заробітної плати дозволило визначити шляхи її вдосконалення:

- 1) гармонізація і взаємозв'язок усіх етапів облікового процесу, їх відповідність системі обліку у бюджетній установі та закономірностям заробітної плати як економічної категорії;
- 2) побудова, відповідно до наукових принципів, бухгалтерського обліку;
- 3) запровадження раціональних схем руху документів, що дозволить із найменшими затратами трудових, матеріальних та фінансових ресурсів забезпечити своєчасне виконання облікових робіт;
- 4) відповідність потоків інформації потребам користувачів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інструкція зі статистики заробітної плати: наказ Держкомстату України: від 13.01.2004 № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04
2. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика: [монографія] / Л. М. Кіндрацька. – К.: КНЕУ, 2002. – 286 с.
3. Мельник Т. Г. Облік, аналіз та аудит праці і її оплати: авт. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук за спец. 08.06.04 – Бухгалтерський облік, аналіз і аудит / Т. Г. Мельник. – Київ, 2005. – 18 с.
4. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, К. Андерсон, Д. Колдуэлл [пер. с англ.]; под ред. Я. В. Соколова. – [2-е изд., стереоп.]. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 496 с.
5. НП(С)БОДС 132 „Виплати працівникам”: наказ Міністерства фінансів України: від 29.12.2011 № 1798 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavst>

6. Пантелійчук Л. Про особливості відображення на рахунках бухгалтерського обліку рахунків за виплатами працівникам / Л. Пантелійчук // Праця і зарплата. – 2008. – № 9. – С. 17–21.
7. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ: наказ Міністерства фінансів України: від 26.06.2013 № 611 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>.
8. Полятикіна Л. І. Питання вдосконалення обліку розрахунків з оплати праці [Електронний ресурс] / Л. І. Полятикіна, Я. М. Коробко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/23_D_2009/Economics/49743.doc.htm
9. Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці: наказ ДКС України: від 05.12.2008 № 489 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2008/489/489.
10. Про оплату праці: Закон України: від 24.03.95 № 108-95/ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/108/95-вр
11. Сліпачук О. Графік документообігу з обліку праці та заробітної плати / О. Сліпачук // Заробітна плата. – 2007. – № 7. – С. 28.
12. Шульга Н. В. Облік і аудит розрахунків з оплати праці: авт. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук за спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Н. В. Шульга. – Київ, 2008. – 18 с.

Стаття надійшла до редакції 1 грудня 2014 р.

УДК 657:001.891.3

Д. С. Пілевич,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті досліджено теоретичні аспекти методу бухгалтерського обліку. Зокрема, визначено, що метод бухгалтерського обліку – прийом, спосіб збору, обробки, збереження та відображення інформації про об'єкти бухгалтерського обліку, яка забезпечує реалізацію завдань бухгалтерського обліку. Також у межах статті ідентифіковано функції методів бухгалтерського обліку, до числа яких віднесено такі: забезпечувальна, алгоритмічна, збагачувальна. До основних рис методів бухгалтерського обліку віднесено такі: динамічність, системність, якість, націленість, детермінованість, результативність, гнучкість. Розкрито їх сутність.

В статье исследованы теоретические аспекты метода бухгалтерского учета. В частности, определено, что метод бухгалтерского учета – прием, способ сбора, обработки, хранения и отображения информации об объектах бухгалтерского учета, которая обеспечивает реализацию задач бухгалтерского учета. Также в рамках статьи идентифицированы функции методов бухгалтерского учета, к числу которых относятся следующие: обеспечительная, алгоритмическая, обогащительная. К основным характеристикам методов бухгалтерского учета отнесены следующие: динамичность, системность, качество, нацеленность, детерминированность, результативность, гибкость. Раскрыто их сущность.

Theoretical aspects of the accounting method were investigated in the article. Besides, the accounting method was defined – acceptance, collecting method, treatment, providing and information recreation about the objects of the accounting, which provide the realization of the accounting tasks. Also the functions of the accounting method were identified within the article, to their number the following were referred to: providing, algorithmic, accumulative. To the main characteristics of the accounting methods the following were referred: dynamics, systematics, quality, goaling, determination, resultativeness, flexibility. Their essence was defined.

Ключові слова: бухгалтерський облік, метод, метод бухгалтерського обліку, функція, система.

У розвитку будь-якої науки питання дослідження методів, їх застосування, теоретичного обґрунтування сутності та специфіки використання завжди є важливими. Враховуючи, що вибір методів дослідження явищ та процесів є відповідальним етапом будь-

якого дослідження, оскільки правильно підібрана методика вивчення є важливим елементом загального процесу пізнання, питання теоретичного та методологічного аналізу сучасних методів є завжди актуальними, а дослідження у цій сфері є доцільними.

Бухгалтерський облік як невід’ємна частина господарської діяльності будь-якого підприємства є важливою складовою управлінського обліку та вимагає застосування власної системи методів з метою формування бухгалтерської інформації, яка є зручною як для зовнішніх, так і внутрішніх користувачів. Саме тому питання вивчення специфіки застосування різних методів у бухгалтерському обліку є цікавими з точки зору розвитку самої науки про бухгалтерський облік. Звичайно, теоретизовані дослідження методів бухгалтерського обліку, у першу чергу, можуть здаватися другорядними, оскільки не несуть прикладного навантаження у собі для застосування у діяльності конкретних суб’єктів господарювання. Проте з позиції розвитку бухгалтерського обліку як окремої важливої та динамічної науки розвиток теоретичних та методологічних досліджень у сфері ідентифікації, класифікації та визначення особливостей використання різнобічних методів є важливими та посідають своє місце у системі теорії бухгалтерського обліку.

Більше того, на нашу думку, теоретичні дослідження у сфері бухгалтерського обліку є складовою подальшого поглиблення наукових підходів до вивчення цього виду обліку як окремої системи, здобутки яких з часом переходять у площину прикладного застосування і несуть уже практичну цінність для конкретних підприємств. Саме тому вважаємо питання вивчення методів бухгалтерського обліку досить важливими.

Питання дослідження теорії методів бухгалтерського обліку на сьогодні є актуальними, що обумовлює підвищений інтерес науковців до їх вивчення. Загалом, велику увагу у своїх наукових працях цій сфері дослідження вже приділили такі науковці: Ф. Ф. Бутинець, Е. С. Гейер, Г. Г. Кірейцев, В. І. Кузь, Є. В. Мних, В. С. Лень.

Однак існування значної кількості різнобічних підходів до трактування та ідентифікації методів бухгалтерського обліку інколи значно ускладнює процес розуміння їх сутності та визначення місця кожного з прийомів у загальній системі методів бухгалтерського обліку. Така ситуація й обумовлює необхідність проведення додаткових теоретичних досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є визначення теоретичних аспектів методу бухгалтерського обліку.

Наше дослідження вважаємо за потрібне почати з ідентифікації сутності категорії „метод”, що дозволить у подальшому більш адекватно аргументувати свою позицію в інших аспектах дослідження методів бухгалтерського обліку. Розглянемо вже сформовані підходи до тлумачення цієї категорії.

Зокрема, О. Павликівська пропонує таке визначення цієї дефініції: „Метод у широкому розумінні означає „шлях до чогось”, спосіб соціальної діяльності в будь-якій її формі, а не лише в пізнавальній. Таким чином, метод не що інше, як сукупність правил, прийомів, способів, норм пізнання та діяльності. Іншими словами, це – система принципів, вимог, що орієнтують суб’єкта дослідження на вирішення конкретного завдання досягнення певних результатів” [9, с. 139]. В. І. Оспіщев також дотримується подібного підходу до трактування сутності цієї категорії: „Поняття „метод” у широкому розумінні означає „шлях до чого-небудь” або спосіб діяльності суб’єкта в будь-якій її формі. Іншими словами, метод – це спосіб, шлях пізнання і практичного перетворення реальної дійсності, система прийомів і принципів, що регулює практичну і пізнавальну

діяльність людей (суб'єктів)" [6, с. 86]. Л. І. Антошкіна, Д. М. Стеченко пропонують метод розглядати як спосіб досягнення конкретного завдання; спосіб, шлях пізнання і практичного перетворення реальної дійсності, система прийомів і принципів, що регулює практичну й пізнавальну діяльність людини [1, с. 278]. О. В. Крушельницька розглядає метод наукового дослідження як систему розумових і (або) практичних операцій (процедур), які націлені на розв'язання певних пізнавальних завдань з урахуванням певної пізнавальної мети [5].

Загалом, проблема методу – одна з найбільш важливих проблем будь-якої науки, оскільки у кінцевому підсумку йдеться про те, щоб навчити, як одержувати нове знання, як застосовувати його в практичній діяльності. Разом з тим це й одна із найбільш складних проблем, що і випереджає вивчення наукою свого об'єкта, і стає підсумком такого вивчення. Вона випереджає вивчення об'єкта вже тому, що дослідник із самого початку повинен володіти визначеною сумою прийомів і засобів досягнення нового знання. Вона є підсумком вивчення, оскільки отримане в його результаті знання стосується не тільки самого об'єкта, але й методів його вивчення, а також застосування отриманих результатів у практичній діяльності [3, с. 27].

Метод означає як суму прийомів, засобів і процедур дослідження наукою свого предмета, так і сукупність уже наявного знання. Це означає, що проблема методу, володіючи самостійним значенням, водночас тісно пов'язана з аналітичною і практичною роллю теорії, що також відіграє і роль методу. Крім того, метод будь-якої науки, у тому числі й науки про бухгалтерський облік, так чи інакше переломлюється стосовно до свого об'єкта крізь призму загальнонаукових методів і методів інших дисциплін. У цьому зв'язку встановлено, що методологічні підходи науки про бухгалтерський облік будуються на основі принципів діалектики і системності, що на сучасному етапі розвитку науки передбачають синергетичний і логістичний підходи до методологічного обґрунтування [2, с. 188].

Отже, враховуючи наведені підходи до трактування сутності категорії „метод” у межах статті під цією категорією розглядатимемо основні способи, прийоми вивчення різнобічних аспектів окремих об'єктів наукового дослідження, тобто шлях здійснення, реалізації пізнавальної діяльності науковця. Загалом сутність методу безпосередньо пов'язана з такими питаннями: Як пізнавати? Як проводити процес пізнання? У межах певного дослідження науковий процес не може будуватися на використанні одного, навіть добре опрацьованого та розробленого, методу. Саме тому науковці мають справу з багатьма методами вивчення одного і того ж об'єкта. Сукупність методів і становить методику вивчення конкретного процесу, об'єкта, явища. У реальності процес пізнання завжди полягає у застосуванні певної методики його проведення, особливості якої залежать уже від специфічних рис явища, яке досліджується.

У межах бухгалтерського обліку питання застосування методів також завжди є актуальними та об'єктивними з позицій проведення досліджень окремих суб'єктів господарювання. Зокрема, В. І. Кузь зазначає таким чином сутність категорії „метод бухгалтерського обліку” – система способів і прийомів, які забезпечують суцільне, безперервне та взаємопов'язане відображення й економічне узагальнення у грошовому вимірнику об'єктів бухгалтерського обліку з метою забезпечення виконання завдань і функцій, що покладені на бухгалтерський облік [6, с. 211]. Д. О. Грицишен зазначає

таке: методи бухгалтерського обліку є засобом пізнання соціально-економічної дійсності, оскільки надають інформацію про діяльність підприємства, можливість визначити його стан, спостерігати за його змінами. Усе це є основою дослідження методів бухгалтерського обліку, їх змін та особливостей застосування в певному соціально-економічному середовищі, адже саме за допомогою методів бухгалтерського обліку можна отримати інформацію про середовище для управління та здійснення контролю за ним [3, с. 28].

Таким чином, враховуючи наведене трактування методів бухгалтерського обліку та зважаючи на основну мету функціонування цього виду обліку, яку ми розглядаємо як отримання вірогідної та об'єктивної інформації про господарську діяльність суб'єктів господарювання, що забезпечує управлінський процес необхідними даними, у цій статті метод бухгалтерського обліку вважаємо за доцільне розглядати як прийом, спосіб збору, обробки, збереження та відображення інформації про об'єкти бухгалтерського обліку, яка забезпечує реалізацію завдань бухгалтерського обліку. Тобто загалом метод у бухгалтерському обліку відповідає на такі запитання: 1) як збирати інформацію?; 2) як інформацію виміряти?; 3) як інформацію відобразити?; 4) як інформацію згрупувати?; 5) як інформацію узагальнити?; 6) як інформацію представляти? (рис. 1).

Загалом, враховуючи наведене нами визначення категорії „метод бухгалтерського обліку” та враховуючи основні етапи формування бухгалтерської інформації, на окремих з яких використовуються специфічні методи бухгалтерського обліку, дослідимо сутність означеної дефініції через визначення функцій таких методів. Під функцією розглядаємо сукупність дій та роботи, яку виконує метод бухгалтерського обліку як окреме явище дослідження. До функції методів бухгалтерського обліку варто віднести, на нашу думку, такі.

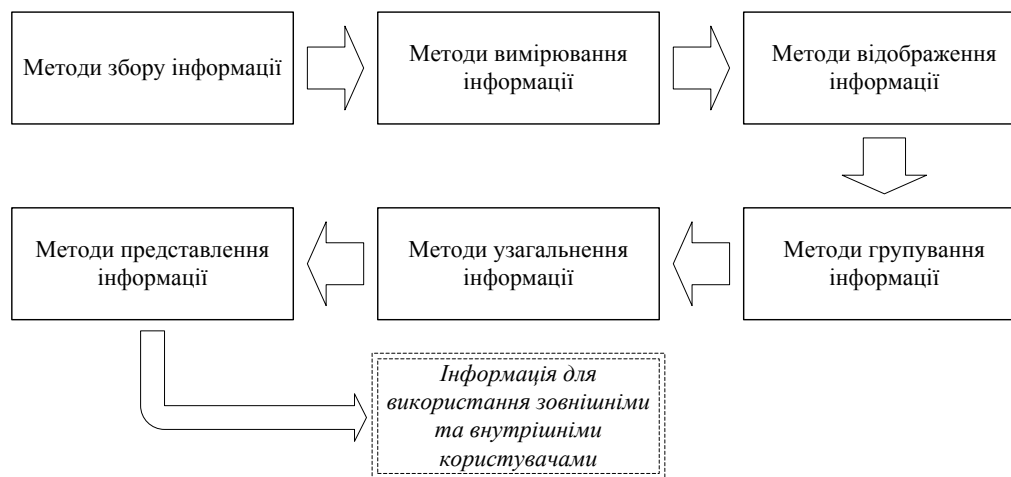


Рис. 1. Процесний підхід до дослідження різновидів методів бухгалтерського обліку

Джерело: складено автором з урахуванням: [4, с. 194; 7, с. 92; 10, с. 121].

1. Забезпечувальна – така функція полягає у тому, що метод забезпечує можливість отримання нової інформації про об'єкт дослідження шляхом формування алгоритмів дій, які необхідно реалізувати, щоб отримати такі дані. Інколи розуміння, як правильно досліджувати сам об'єкт або процес, є набагато цінніше, ніж реалізація самого методу на практиці. Саме тому важливість обирати правильні методи дослідження визначає адекватне дослідження об'єктів та забезпечує потрібною інформацією науковців. У бухгалтерському обліку забезпечувальна функція методів цього виду обліку полягає в тому, що працівники і науковці чітко розуміють, яким чином збирати інформацію, продукувати синтетичні дані про діяльність суб'єктів господарювання.

2. Алгоритмічна – ця функція виявляється через чітку структурованість методу дослідження, оскільки він конкретно відповідає на запитання, як досліджувати об'єкт, який вивчається, що треба робити і у якій послідовності. Фактично конкретність методів наукового пізнання надають змогу не лише відповідати, як досліджувати певний об'єкт, але і дає чітку схему використання окреслених методів на практиці. Також така функція особливо чітко проявляється, якщо йдеться про складні методи дослідження, унікальні прийоми вивчення певних процесів. У таких випадках важливими стають правила застосування методів, особливо якщо неправильний експеримент або дослідження можуть негативно впливати на оточуюче середовище або життєдіяльність людей. У бухгалтерському обліку ця функція проявляється у формуванні алгоритмів збору інформації, її опрацюванні з метою отримання необхідних даних. Також розуміння чітких алгоритмів застосування різних методів надає можливість економії часу та фінансових ресурсів без необхідності повторного застосування методів до обробки тієї ж інформації.

3. Збагачувальна – методи наукового дослідження як важлива складова пізнавальної діяльності через свою унікальність надавати відповіді на питання, яким чином досліджувати навколишній світ при теоретичному обґрунтуванні, поглибленні та формуванні нових підходів до їх застосування, збагачують теорію науки новими концепціями, гіпотезами та фактами. У бухгалтерському обліку на сьогодні вже більшість методів наукового дослідження відкриті та активно використовуються у практичній діяльності й теоретичних дослідженнях, проте різноманітні уточнення, модифікації та інше постійно пропонуються вченими і практиками для удосконалення процесу інформаційного дослідження господарської діяльності підприємства та надання вираженої і об'єктивної інформації для його керівників і зовнішніх користувачів.

Саме тому, крім функцій методу бухгалтерського обліку, розглянемо також його риси:

1) динамічність – методи бухгалтерського обліку постійно розвиваються, удосконалюються та модифікуються з метою задоволення поточних потреб у бухгалтерській інформації, які висуваються зовнішніми та внутрішніми користувачами;

2) системність – усі методи бухгалтерського обліку загалом можна розглядати як загальну систему з ідентифікацією окремих груп відповідних методів, ранжованих за певними ознаками;

3) якість – якість методу полягає у чіткому розумінні дослідниками того, що необхідно виконати для отримання бажаної інформації та планового результату; якість

залежить фактично від кваліфікації дослідника, який запропонував новий метод, та його здатності правильно донести свої пропозиції до наукового загалу;

4) націленість – метод бухгалтерського обліку завжди націлений на конкретний певний результат, який повинен отримати дослідник у процесі використання певного методу дослідження;

5) детермінованість – будь-який метод наукового дослідження повинен бути чітко визначений за етапами, сформульованими так, щоб у науковця не виникало питань щодо їх реалізації; більший рівень конкретизації лише сприяє правильному застосуванню методів наукового дослідження та знижує ймовірність здійснення помилок, що у підсумку впливає на кінцевий результат дослідження;

6) результативність – будь-який метод повинен забезпечувати отримання певного конкретного результату, який може проявлятися у завершеній дії, отриманні певних опрацьованих даних, одержанні нової інформації про об'єкти дослідження тощо;

7) гнучкість – методи наукових досліджень створюються вченими і досить часто деякі з них стають універсальними і використовуються у багатьох науках, однак з часом під впливом різних об'єктивних обставин методи можуть модифікуватися, змінюватися залежно від специфіки дослідження, що підтверджує тезу про значний рівень адаптованості методів дослідження до поставлених завдань вивчення об'єктів. У бухгалтерському обліку, наприклад, методи збору інформації про господарську діяльність можуть залежати від специфіки діяльності підприємства, податкової політики, що проводиться у державі, тощо. Також на особливості застосування різних методів у бухгалтерському обліку може впливати форма організації суб'єкта господарювання та інші чинники.

У статті досліджено теоретичні аспекти методів бухгалтерського обліку. Зокрема, визначено, що метод – це основний спосіб, прийоми вивчення різнобічних аспектів окремих об'єктів наукового дослідження, тобто шлях здійснення, реалізації пізнавальної діяльності науковця. Метод бухгалтерського обліку – прийом, спосіб збору, обробки, збереження та відображення інформації про об'єкти бухгалтерського обліку, яка забезпечує реалізацію завдань бухгалтерського обліку. Тобто загалом метод у бухгалтерському обліку відповідає на такі запитання: 1) як збирати інформацію?; 2) як інформацію виміряти?; 3) як інформацію відобразити?; 4) як інформацію згрупувати?; 5) як інформацію узагальнити?; 6) як інформацію представляти?

Також у межах статті ідентифіковано функції методів бухгалтерського обліку, до числа яких віднесено такі: забезпечувальна, алгоритмічна, збагачувальна. До основних рис методів бухгалтерського обліку віднесено: динамічність, системність, якість, націленість, детермінованість, результативність, гнучкість. Розкрито їх сутність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антошкіна Л. І. Методологія економічних досліджень: [підручник] / Л. І. Антошкіна, Д. М. Стеченко. – К.: Знання, 2014. – 311 с.
2. Вітренко О. В. Система методів управлінського обліку / О. В. Вітренко // Вісник СумДУ. – 2008. – № 2. – Том 2. – С. 188–195. – (Серія Економіка).

3. Грицишен Д. О. Мінливість методів обліку під впливом соціально-економічного середовища мусульманських країн / Д. О. Грицишен // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 2 (48). – С. 27–32.
4. Інвестування: [підручник] (модульний варіант) / Ільчук В. П., Кравчук Г. В., Дубина М. В., Тарасенко А. В. – Чернігів: ЧНТУ, 2014. – 355 с.
5. Крушельницька О. В. Методологія і організація наукових досліджень: [науковий посібник] [Електронний ресурс] / О. В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – 192 с. – Режим доступу: http://zaochka.net/catalog_p_9_p_5.html
6. 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.
7. Механізм формування системи парабанківських посередників на фінансовому ринку в контексті забезпечення економічної безпеки України: [монографія] / С. М. Шкарлет, О. І. Гонта, В. Г. Маргасова, М. В. Дубина. – Чернігів: ЧНТУ, 2014. – 272 с.
8. Оспішев В. І. Технологія наукових досліджень в економіці: [навч. посіб.] / В. І. Оспішев, В. В. Кривошей. – К.: Знання, 2013. – 255 с.
9. Павликівська О. Диференціація та інтеграція бухгалтерського обліку як науки: методологічний аспект / О. Павликівська // Галицький економічний вісник. – 2014. – Том 46. – № 3. – С. 139–147.
10. Пілевич Д. С. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки: [монографія] / О. І. Гонта, М. В. Дубина. – Чернігів, 2013. – 184 с.

Стаття надійшла до редакції 3 грудня 2014 р.

УДК 657.471.12:336.14

Є. Ю. Шара,
кандидат економічних наук,
В. С. Олійник,
Національний університет
ДПС України

ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ОПЛАТИ ПРАЦІ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

У статті досліджено питання організації та обліку оплати праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, визначено шляхи їх подальшого вдосконалення в напрямі деталізації їх за категоріями.

В статье исследованы вопросы организации и учета оплаты труда в бюджетных учреждениях по национальным и международным стандартам бухгалтерского учета, определены пути их дальнейшего совершенствования в государственном секторе в направлении детализации категорий работников.

The article researches the organization and accounting of wages in budgetary institutions according to national and international accounting standards, the ways of further improving in the public sector towards detail workers.

Ключові слова: *оплата праці, державний службовець, особи рядового та начальницького складу, наймані працівники бюджетної установи, джерела коштів на оплату праці, стандарти бухгалтерського обліку.*

Проблема організації обліку оплати праці є однією з найбільш гострих у бюджетних установах. Актуальність зростає в умовах спаду економічних показників на фоні соціально-економічної кризи та скорочення чисельності працівників, що призводить до змін в організації праці та її оплати. Із реформуванням системи обліку в бюджетних установах виникає потреба у деталізації категорії її працівників.

Проблемами правового регулювання оплати праці працівників бюджетної сфери займалися вчені-економісти: В. Божко, Н. Болотіна, В. Буряк, І. Зуб, А. Колот, Т. Коляда, О. Павловська, С. Цимбалюк, Г. Чанищева. Дослідженню актуальних питань бухгалтерського обліку в бюджетних установах приділяють увагу такі вітчизняні вчені та практики, як: П. Атамас, Р. Джога, Т. Канєва, С. Свірко, Н. Сушко, І. Ткаченко, О. Чечуліна та ін. Проте, незважаючи на їх суттєві результати, необхідні подальші доробки в цьому напрямі, адже існує велика кількість суперечностей і неточностей як в організації оплати праці, так і її обліку.

Метою дослідження статті є розкриття особливостей ведення обліку оплати праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки, зокрема оплати праці

державних службовців і військовослужбовців, та надання пропозицій щодо його удосконалення.

Бухгалтерський облік бюджетних установ є системою контролю за наявністю та рухом загального і спеціального фондів бюджетних установ, будується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах, виконує інформаційну, контрольну та управлінську функції. Вирішення питань удосконалення управління сучасними бюджетними установами пов'язане передусім зі створенням єдиної раціональної системи економічної інформації. Практична реалізація процесу управління проявляється через процедури з формування кошторису бюджетних установ за кодами економічної класифікації видатків, виконання кошторисів у розрізі конкретних програм, видів видатків та безперервного моніторингу за їх виконанням.

Порядок ведення бухгалтерського обліку у бюджетних установах визначається нормативно-законодавчими документами: законами України, постановами Кабінету Міністрів України, наказами та інструкціями Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України. Щодо організації та методики обліку оплати праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки, то, крім загальноіснуючих нормативних актів, використовуються накази окремих міністерств та відомств, які враховують галузеву специфіку щодо оплати окремих категорій працівників, але водночас виникає складність контролю за нарахуванням окремих видів виплат деяким категоріям. Саме тому тема дослідження з організації та методики обліку оплати праці працівників бюджетних установ набуває все більшого значення, привертаючи увагу науковців і практиків у напрямі внесення змін до системи оплати їх праці та стимулювання, оптимізацію доходів працюючих і їх оподаткування, що є необхідною передумовою сталого соціально-економічного розвитку.

Із здобуттям незалежності України розпочато новий період становлення видатків на оплату праці, важливе значення для оптимізації видатків на оплату праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки відіграло запровадження оплати праці на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери.

Заробітна плата в бюджетних установах є виплатами працівникам, що надаються за використану працю, та є ціною витраченої праці [2]. Виплати працівникам бюджетних установ відіграють роль інструменту соціального захисту та компенсацій, які надаються державою через суб'єктів господарювання державного сектору в обмін на послуги працівників.

Організація бухгалтерського обліку оплати праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки має ряд відмінних рис:

- визначальним для бухгалтерського обліку бюджетних установ є їх статус неприбуткових, тобто джерелами коштів на оплату праці є асигнування з державного чи місцевих бюджетів, а також частина власних надходжень, що одержані у результаті надання платних послуг;
 - нормативні документи щодо організації бухгалтерського обліку в бюджетних установах розробляються та затверджуються Міністерством фінансів України;
-

– результатом виконаної роботи працівників бюджетних установ в основному є послуги; праця працівників бюджетної сфери в державному секторі носить переважно розумовий характер;

– на видатки з оплати праці працівників бюджетних установ припадає від 70 до 80 % усіх сукупних видатків, передбачених кошторисом;

– наявність досить високого рівня кваліфікації працюючих (у деяких галузях частка спеціалістів вищої кваліфікації сягає понад 50 % загальної чисельності працівників).

Враховуючи зазначені характерні риси, вдосконалення організації обліку оплати праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки має вирішувати такі завдання:

- 1) планування фонду оплати праці;
- 2) контроль щодо обліку обчислення витрат робочого часу та обліку праці;
- 3) контроль оплати праці та утримань з неї;
- 4) здійснення своєчасних і вірогідних розрахунків щодо заробітної плати;
- 5) контроль за дотриманням штатної дисципліни та раціональним використанням робочого часу;
- 6) контроль за використанням фонду заробітної плати;
- 7) забезпечення споживачів інформацією про працю і заробітну плату [3].

Виконання цих завдань дозволить здійснювати своєчасний контроль за процесом обліку оплати праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки.

Щодо вдосконалення обліку оплати праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки, важливо конкретизувати розрахунки з оплати праці за їх категоріями (рис. 1):

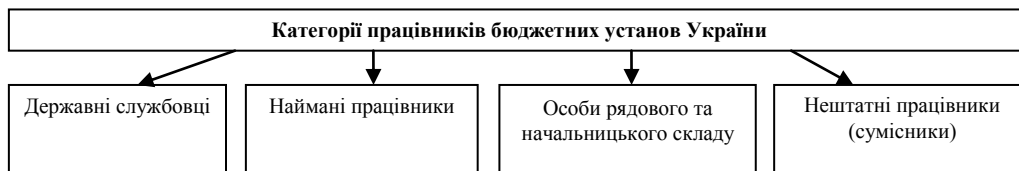


Рис. 1. Категорії працівників бюджетних установ України

Фонд оплати праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки планується за кодом економічної класифікації видатків 2110 „Оплата праці” [4]. Ця категорія видатків включає витрати на оплату праці всіх працівників бюджетних установ, військовослужбовців, осіб рядового та начальницького складу органів внутрішніх справ, державної кримінально-виконавчої служби, податкової міліції у зв’язку з виконанням обов’язків, несення служби згідно із встановленими посадовими окладами, ставками або розцінками, а також матеріальну допомогу, у тому числі премії та інші види заохочень або винагород у грошовій і матеріальній формах.

Актуальною проблемою ведення бухгалтерського обліку оплати праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки, як уже зазначалось, є відсутність чіткого розмежування між різними категоріями, які мають ряд відмінностей як у сфері нормативного забезпечення, так і за складом заробітної плати та іншими критеріями (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика критеріїв диференціації оплати праці працівників бюджетної сфери в державному секторі економіки
(для прикладу використано бюджетну кримінально-виконавчу установу)**

Критерії диференціації	Державний службовець	Найманий працівник бюджетної установи	Особи рядового і начальницького складу
Нормативно-правовий акт, що регулює оплату праці	Постанова КМУ „Про упорядкування структури та умов оплати праці працівників апарату органів виконавчої влади, органів прокуратури, судів та інших органів” від 09.03.2006 № 268 [5]	Постанова КМУ „Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери” від 30.08.2002 № 1298 [6]	Постанова КМУ „Про упорядкування структури та умов грошового забезпечення військовослужбовців, осіб рядового і начальницького складу” [7]
Закон, що визначає загальні засади діяльності та статус осіб	Закон України „Про державну службу”	Закон України „Про Державний бюджет України”	Закон України „Про державну кримінально-виконавчу службу України”
Визначення категорії працівників	Державний службовець – це особа, яка виконує в порядку, встановленому законом, обов’язки державної служби відповідно до державної посади за грошову винагороду [8]	Працівник бюджетної установи – це особа, заробітна плата якої фінансується з бюджетних джерел різних рівнів [9]	Рядовий і начальницький склад органів і установ виконання покарань – це особи, які перебувають у кадрах Державної кримінально-виконавчої служби і яким присвоєно спеціальні звання, встановлені законодавством [10]
Складання присяги	При зарахуванні на державну службу складають присягу державного службовця [11]	Не складають присягу	Складають присягу при зарахуванні на посади кримінально-виконавчої служби [12]
Присвоєння рангу	Присвоюється відповідний ранг у межах категорії	Ранг не присвоюється	Ранг не присвоюється, присвоюються спеціальні звання
Предмет діяльності	Суспільство в цілому	Безпосередньо людина	Здійснення державної політики у сфері виконання кримінальних покарань [12]
Структура оплати праці	Посадовий оклад; інші доплати; доплата за ранг; надбавки; премія; матеріальна допомога	Посадовий оклад; доплати; надбавки; премії і допомоги	Оклади грошового забезпечення, оклади за спеціальним званням, щомісячні та одноразові додаткові види грошового забезпечення [13]
Доплати	За виконання обов’язків тимчасово відсутніх працівників таких самих категорій персоналу; за виконання обов’язків тимчасово відсутнього керівника або заступника керівника структурного підрозділу; за науковий ступінь кандидата або доктора наук з відповідної спеціальності [14]	За виконання обов’язків тимчасово відсутніх працівників; за суміщення професій (посад); за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт; за роботу в нічний час; за вчене звання, за наукову ступінь; за ненормований робочий час; за використання в роботі засобів дезінфекції, а також працівникам, які зайняті прибиранням туалетів [14]	За науковий ступінь; за вчене звання; за службу в нічний час; за охоронну службу із службовим собакою та інші [13]

Продовження таблиці 1

Надбавки	За почесне звання „заслужений”; за знання та використання в роботі іноземної мови; за високі досягнення в праці або за виконання особливо важливої роботи; за вислугу років державним службовцям та посадовим особам місцевого самоврядування у відсотках до посадового окладу з урахуванням надбавки за ранг і залежно від стажу державної служби, служби в органах місцевого самоврядування [5]	За класність водіям автотранспортних засобів; за почесні звання України; за знання та використання в роботі іноземної мови; за високі досягнення в праці, виконання особливо важливої роботи, складність, напруженість у роботі; за спортивні звання „Заслужений тренер”, „Заслужений майстер спорту” [6]	За виконання особливо важливих завдань під час проходження служби; за вислугу років; за знання та використання іноземної мови; за спортивні звання, почесні звання; за виконання функцій державного експерта з питань таємниці; за службу в умовах режимних обмежень; за роботу з особовим складом; за оперативно-розшукову діяльність та інші [13]
Пенсійний вік	62 роки	60 років	45 років
Первинні документи	Накази про зарахування, звільнення і переміщення працівників відповідно до затверджених штатів і ставок заробітної плати; документи з обліку відпрацьованого часу (табелі обліку використання робочого часу); лист тимчасової непрацездатності; виконавчі листи судових органів; доручення-зобов'язання за товари, продані в кредит; платіжні відомості на видачу авансу та ін.	Накази про зарахування, звільнення і переміщення працівників відповідно до затверджених штатів і ставок заробітної плати; документи з обліку відпрацьованого часу і виробітку (табелі обліку використання робочого часу, наряди, картки обліку виробітку); лист тимчасової непрацездатності; виконавчі листи судових органів; доручення-зобов'язання за товари, продані в кредит; платіжні відомості на видачу авансу та ін.	Наказ про проходження служби, про надання відпустки, про звільнення і переміщення осіб рядового і начальницького складу; табель обліку використання робочого часу; лист тимчасової непрацездатності; посвідчення про відрядження та ін.
Регістр аналітичного обліку	Розрахунково-платіжна відомість	Розрахунково-платіжна відомість	Розрахунково-платіжна відомість
Регістр синтетичного обліку	Меморіальний ордер № 5	Меморіальний ордер № 5	Меморіальний ордер № 5
Рахунок ведення синтетичного обліку	Рахунок 66 „Розрахунки з оплати праці”	Рахунок 66 „Розрахунки з оплати праці”	Рахунок 66 „Розрахунки з оплати праці”
Субрахунок ведення аналітичного обліку	661 „Розрахунки із заробітної плати”	661 „Розрахунки із заробітної плати”	661 „Розрахунки із заробітної плати”
КЕКВ	2111	2111	2112

Проте облік нарахування оплати праці для всіх вищезазначених категорій відображається однією кореспонденцією рахунків: для загального фонду:

Дт 801 „Видатки з державного бюджету на утримання установи та інші заходи”,

Кт 661 „Розрахунки із заробітної плати”;

для спеціального фонду:

Дт 811 „Видатки за коштами, отриманими як плата за послуги”,

Кт 661 „Розрахунки із заробітної плати”.

Зміст господарських операцій означає: нарахування оплати праці працівникам, що перебувають і не перебувають у штаті установи. До того ж субрахунок, регістр аналітичного та

синтетичного обліку оплати праці, а також код економічної класифікації видатків – один. Лише в осіб рядового і начальницького складу інший. Тобто на рахунках обліку відображена лише узагальнена інформація про нарахування оплати праці у розрізі джерел фінансування, а відтак, виникає необхідність висвітлення конкретних облікових даних щодо різних категорій працівників бюджетної сфери державного сектору економіки.

Тому для обліку оплати праці в розрізі її розмежувань за категоріями працівників з метою їх деталізації в наказі про облікову політику доцільно ввести субрахунки 2-го порядку:

для загального фонду до субрахунку 661 „Розрахунки із заробітної плати”:

661/1 „Розрахунки із заробітної плати державних службовців”,

661/2 „Розрахунки із заробітної плати працівників бюджетних установ”,

661/3 „Розрахунки із заробітної плати нештатних працівників”,

661/4 „Розрахунки із грошового забезпечення осіб рядового і начальницького складу”;

для спеціального фонду:

661/1с „Розрахунки із заробітної плати державних службовців”,

661/2с „Розрахунки із заробітної плати найманих працівників”,

661/3с „Розрахунки із заробітної плати нештатних працівників”,

661/4с „Розрахунки із грошового забезпечення осіб рядового і начальницького складу”.

У зв'язку з тим, що видатки на оплату праці є захищеними статтями видатків бюджету та для контролю за отриманими асигнуваннями і їх використанням, доцільно диференціювати оплату різних категорій працівників за такими кодами економічної класифікації:

2111/1 – „Заробітна плата державних службовців”,

2111/2 – „Заробітна плата найманих працівників”,

2111/3 – „Заробітна плата нештатних працівників”, за яким буде відображатись оплата праці працівників, які не перебувають у штаті установи,

код 2112 – „Грошове забезпечення військовослужбовців”, за яким відображається грошове забезпечення осіб рядового і начальницького складу, залишити без змін.

З 01.01.2015 на виконання аспектів Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку у державному секторі на 2007–2015 роки введено в дію ряд національних стандартів, у тому числі НП(С)БОДС 132 „Виплати працівникам” [1]. На сьогодні ні в національних стандартах бухгалтерського обліку у державному секторі, ні в міжнародних стандартах не існує чіткого розподілу працівників за їх категоріями.

У таблиці 2 наведена порівняльна характеристика НП(С)БОДС 132 „Виплати працівникам” та МСБОДС 25 „Виплати працівникам”.

При проведенні такого порівняння МСБОДС 25 „Виплати працівникам” і НП(С)БОДС 132 „Виплати працівникам” виникають розбіжності у класифікації виплат працівникам та їх структурі. Так, у НП(С)БОДС 132 „Виплати працівникам” інформація подана в більш стислому вигляді, що, з одного боку, дозволяє скоротити час на вивчення стандарту, з іншого – це може призвести до неоднозначності обліку та виникнення помилок і перекручувань.

Таблиця 2

**Порівняльна характеристика НП(С)БОДС 132 „Виплати працівникам”
і МСБОДС 25 „Виплати працівникам”**

Критерії	МСБОДС 25	НП(С)БОДС 132
Мета	Визначення порядку бухгалтерського обліку та розкриття інформації про виплати працівникам, який вимагає від суб'єкта господарювання визначити: а) зобов'язання, якщо працівник надав послугу в обмін на виплати, які будуть сплачені в майбутньому; б) витрати, якщо суб'єкт господарювання споживає економічну вигоду, що виникає внаслідок послуги, наданої працівником в обмін на виплати працівникам [15]	Встановлення методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і негрошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності [16]
Сфера застосування	Застосовується працедавцем при обліку всіх виплат працівникам, за винятком операцій на основі акцій; не розглядає звітність за пенсійними програмами виплат працівникам та за комплексними програмами соціального забезпечення, які не пропонуються в обмін на послуги, надані працівникам або колишнім працівникам суб'єктів господарювання державного сектору	Застосовуються суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі
Склад виплат працівникам	Короткострокові виплати (заробітна плата і внески на соціальне забезпечення; оплачені щорічні відпустки; участь у преміях; негрошові пільги), виплати щодо закінчення трудової діяльності (пенсії; страхування життя; медичне обслуговування), інші довгострокові виплати (додаткова відпустка за вислугу років; виплати з нагоди ювілеїв; виплати за тривалою непрацездатністю; отримання частки премії та відстроченої компенсації), виплати при звільненні (виплати працівникам, які підлягають сплаті в результаті: рішення суб'єкта господарювання звільнити працівника до встановленої дати виходу на пенсію; рішення працівника погодитися на звільнення за власним бажанням в обмін на такі виплати) [15]	Поточні виплати (заробітна плата за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час; премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду, у якому працівники виконують відповідну роботу, тощо), виплати при звільненні (зобов'язання, які визнаються у разі, якщо суб'єкт державного сектору має невідомне зобов'язання звільнити працівника або кількох працівників до досягнення ними пенсійного віку або надавати виплати при звільненні згідно із законодавством, контрактом чи іншою угодою), інші виплати працівникам (визнаються зобов'язанням у звітному періоді, якщо робота, виконана працівниками в цьому періоді, дає їм право на отримання таких виплат) [16]

Щодо НП(С)БОДС 132 „Виплати працівникам”, то тут спостерігається відсутність чіткої деталізації працівників бюджетної установи на такі категорії, як державні службовці, наймані працівники та особи рядового і начальницького складу, тому на рисунку 2 запропонована структура виплат працівникам бюджетної сфери державного сектору економіки із деталізацією кожної із зазначених нижче складових.

Запропонована структура надасть можливість накопичувати інформацію про витрати на оплату праці за окремими категоріями працівників, за видами виплат у розрізі основної, додаткової та інших виплат для проведення контролю за видатками бюджетної установи відповідно до затвердженого кошторису та організації обліку видатків на оплату праці.

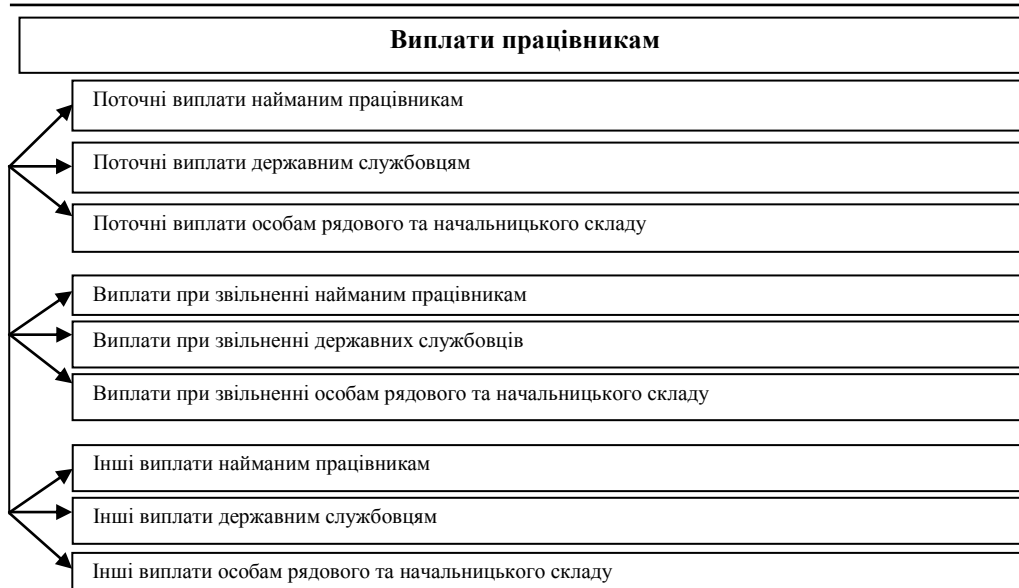


Рис. 2. Структура оплати праці працівників бюджетної сфери державного сектору економіки

Джерело: запропоновано авторами.

З метою деталізації інформації щодо нарахування заробітної плати окремим категоріям працівників бюджетної сфери державного сектору економіки в наказі „Про облікову політику” до рахунку 661 „Розрахунки із заробітної плати” запропоновано ввести субрахунки 2-го порядку.

Диференціація заробітної плати різних категорій працівників за кодом економічної класифікації видатків забезпечить точність та чітке розмежування, повне та ясне висвітлення інформації щодо розрахунків з оплати праці різних категорій працівників бюджетних установ і забезпечить належний контроль.

Результати дослідження та вивчення МСБОДС 25 „Виплати працівникам” та НП(С)БОДС 132 „Виплати працівникам” вказують на відсутність чіткої деталізації працівників бюджетної установи на такі категорії, як наймані працівники, державні службовці та особи рядового та начальницького складу. Для забезпечення накопичення інформації про нарахування виплат за окремими категоріями працівників запропоновано структуру виплат працівникам бюджетних установ, виділивши окремі категорії виплат державним службовцям, особам рядового та начальницького складу й іншим працівникам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України: від 16.01.2007 № 34, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

2. Бондаренко О. С. Вдосконалення організації обліку заробітної плати в бюджетних установах [Електронний ресурс] / О. С. Бондаренко, Т. В. Салівон // Ефективна економіка. – 2013. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2359>

3. Тонконог Т. Ю. Особливості системи оплати праці працівників бюджетної сфери та напрями її удосконалення / Т. Ю. Тонконог // Вісник НБУ. – 2010. – № 6. – С. 48–56.
4. Михайлов М. Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навч. посіб.] / М. Г. Михайлов, М. І. Телегунь, О. П. Славкова. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 384 с.
5. Про упорядкування структури та умов оплати праці працівників апарату органів виконавчої влади, органів прокуратури, судів та інших органів : Постанова Кабінету Міністрів України: від 09.03.2006 № 268, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери : Постанова Кабінету Міністрів України: від 30.08.2002 № 1298, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Про упорядкування структури та умов грошового забезпечення військовослужбовців, осіб рядового і начальницького складу : Постанова Кабінету Міністрів України: від 07.11.2007 № 1294 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
8. Завіновська Г. Т. Економіка праці : [навч. посіб.] / Г. Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.
9. Жупанова Ю. П. Організація оплати праці та шляхи її удосконалення в бюджетних установах [Електронний ресурс] / Ю. П. Жупанова. – 2012. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/76036.doc.htm
10. Положення про проходження служби осіб рядового та начальницького складу органів внутрішніх справ : Постанова Кабінету Міністрів України: від 29 липня 1991 р. № 114, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
11. Про державну службу : Закон України: від 16.12.1993 № 3723-XII, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
12. Про державну кримінально-виконавчу службу України : Закон України : від 23.06.2005 № 2713-IV, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
13. Про порядок виплати грошового забезпечення особам рядового і начальницького складу ДКВС України: Інструкція ДДУПВП : від 07.10.2009 № 222 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/27>
14. Шара Є.Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях : [навч. посіб.] / Є. Ю. Шара, О. М. Андрієнко, Л. І. Жидєєва. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 446 с.
15. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору № 25 „Виплати працівникам” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/MSBODS/MSBODS.aspx>
16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі № 132 „Виплати працівникам”: Наказ Міністерства фінансів України: від 29.12.2011 № 1798 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

Стаття надійшла до редакції 4 грудня 2014 р.

УДК 336.228

В. Л. Андрущенко,
доктор економічних наук,
О. А. Ярова,
кандидат фізико-
математичних наук,
Національний університет
ДПС України

СОЛІДАРНІСТЬ І АНТАГОНІЗМ ПЕРЕРОЗПОДІЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

Дано тлумачення перерозподільним ефектам оподаткування та бюджетних видатків із соціально-економічного погляду. Розкрито логіку перерозподільних процесів як суперечливої взаємодії солідарності й антагонізму. Наведено конкретні приклади суспільної солідарності та з'ясовано економічні і суспільно-психологічні наслідки перерозподілу.

The interpretation of distributive effects of taxation and budget expenditures from social and economic positions is done. Contradictory logic of the distributive processes as an interaction of solidarity and antagonism is disclosed. The concrete examples of common solidarity are suggested, also the economic and social-psychological consequences of distribution are revealed.

Ключові слова: перерозподіл, суспільна солідарність, суспільний антагонізм, альтруїзм, податки солідарності, бюджет Євросоюзу.

Ефективна за Парето податкова структура означає таку структуру, коли одна особа (або група осіб) не може покращити свого [матеріального] стану, не погіршивши при цьому стану деякої іншої групи.

Джозеф Юджін Стігліц,
лауреат Нобелівської премії

Бюджетні видатки соціального характеру відіграли незамінну роль у становленні сучасної гуманістичної цивілізації. Сучасна демократично-правова соціальна держава просто зобов'язана надавати фінансову підтримку людям, не здатним працювати, тим, хто не має роботи, старим і бідним. Щоправда, буває і так, що в силу різного роду хитрощів і маніпуляцій допомога попадає і тим, хто може, але не хоче працювати. Ці видатки компенсуються додатковим оподаткуванням тих, хто не потребує допомоги.

Наряду з державою, існуючою за рахунок податків (податковою державою), на основі релігійно-етичного постулату любові до ближнього і засадах міжособистісної,

міжгрупової, міжкласової, міжрегіональної й міждержавної (глобальної) солідарності зрештою сформувалася держава соціальна. Суспільна солідарність означає не лише і не просто природну взаємодію, взаємозалежність і співробітництво людей. Солідарність не тільки створює матеріальну основу життя для знедоленої з тих чи інших причин частини суспільства. Вона також має морально-етичну цінність, оскільки успішні люди відчують себе доброчесними громадянами і благородними філантропами за умови, що принаймні частково вони задовольнили й забезпечили нещасних людей.

Солідарність передбачає альтруїстичну поведінку одних людей, направлену на благо і добробут інших. Усе так, але Френсіс Фукуяма, прославивши своє ім'я книгою „Кінець історії” (1992 р.), застерігав, що на майнову нерівність приречене будь-яке суспільство. Економічна нерівність – необхідна умова розвитку і прогресу, а тому вона невикорінна. Він відмічав, що суперечність між принципами свободи і рівності підпорядкована парадоксальному правилу: чим більше свободи, тим менше рівності і навпаки. Рівність і свобода самі по собі прекрасні ідеали. Але немає ані способу, ні можливості оптимізувати і те, і інше одночасно [1].

Фукуяму треба розуміти таким чином, що будь-яка спроба покращити шляхом перерозподілу становище одних людей (країн, регіонів, галузей) робиться за рахунок інших людей (країн, регіонів, галузей), призводить до обмеження свободи дій і/або ураження прав останніх. Адже фінансування програм розвитку на користь обласодіяних неминує означати скорочення ресурсів і можливостей для розвитку самих обласодійників. У загальному підсумку це може звестися до гри з нульовим результатом.

Здебільшого перерозподіл призначений для задоволення певних потреб і компенсації нестатків, але рідко винагороджує зусилля, досягнення, таланти. За цією причиною, запевняє Фукуяма, зазнав краху марксистський проект забезпечення соціальної рівності шляхом елімінації природної нерівності через солідарний перерозподіл суспільного багатства. У результаті були втрачені стимули й інтерес до праці, комерції та підприємництва, сформувались нові форми соціальної нерівності (зокрема, привілейоване партійно-комуністичне чиновництво, так звана номенклатура).

Перерозподільні процеси – могутній суспільний подразник. Деякі перерозподільні дії в прямому розумінні можна прирівняти до конфіскації частини доходів одних осіб на користь інших. Як би заманливо не звучали моралізаторські приправи й етичні заклики до забезпечення інтересів усіх людей, у деяких своїх формах перерозподіл рівнозначний експлуатації людини людиною. Особливо це буває тоді, коли перерозподілені на чийсь користь блага або надані кошти обласодіяні цинічно приймають за „халяву”.

В ідеалі доходи мають витрачатися там, де і ким вони зароблені. Хоч, звісно, ідеали й існують для того, щоб бути недосяжними. То правда, що без перерозподільних процесів у масштабах суспільства і держави обійтися ніяк не можна, – але проблема полягає в допустимих пропорціях. Існує межа, за якою перерозподілу немає ніякого виправдання.

Успішний приклад політики соціального ринкового господарства часів німецького „економічного чуда” переконливо підтверджує, що добробут, підвищення життєвого рівня – більше проблема порядку, ефективного виробництва і продуктивності праці, ніж розподілу й особливо перерозподілу. Згідно з простою відомою істиною вирішення проблеми полягає не в поділі, а в примноженні національного доходу. Інакше як тут не згадати гіркі слова Маргарет Тетчер (1925–2013): „На каждый вопль с требованием

увеличения государственных расходов в ответ следует тяжкий вздох тех, кто должен оплачивать эти расходы” [2, с. 295]. У його крайніх формах зрівнювальний перерозподіл рівнозначний конфіскації або експропріації. Перерозподіл – завжди предмет запеклих бюджетних баталій, суспільних конфліктів, страйків, навіть безпорядків. І все одно результат перерозподілу залишається для багатьох насправді чи удавано несправедливим, ним у принципі не можуть бути задоволені всі без винятку.

Отже, внутрішня логіка перерозподілу зводиться до принципу: „одним за рахунок інших”. Збиток в одному місці компенсується збільшенням в іншому. Отже, перерозподіл – не вирішення проблеми, а сама проблема. Звичайно, перерозподіл може частково відкоригувати деякі кричущі несправедливості та явні суперечності. Але в цілому прагнення ділити завжди призводить до обманливого і шкідливого рішення перерозподіляти більше, ніж спроможна економіка. Тому, як рекомендував свого часу Людвіг Ерхард, перш ніж ділити національний „пиріг”, треба спекти його якомога більшим. Заради такої мети запас народної енергії має бути спрямованим не на мітинги і протести, а на продуктивну діяльність.

Під таким кутом зору серйозну проблему, навіть загрозу європейській інтеграції, прославлений творець економічного дива прозорливо вбачав у тому, хто має жертвувати власним інтересом заради міждержавного перерозподілу коштів на користь інших. Ерхард вважав божевіллям створення загального фонду, за його словами, „общего горшка”, „из которого будут даваться ссуды тем, кто терпит убытки, или считает, что их терпит”. „Здесь вознаграждается не достижение в производительности, – запевняв він, – здесь делается обратное – более слабый ... получает поддержку” [3]. У результаті, застерігав Ерхард, не досягається мета загального покращення умов життя народів Європи.

Засновники Євросоюзу Ерхарда не послушали і таки створили „спільний горщик” у вигляді загального бюджету ЄС, з якого виділяють пряме фінансування для проблемних країн. Зроблені Ерхардом у 50-х роках XX ст. на початках європейської інтеграції перестороги закінчилися тим, що на початку XXI ст. Євросоюз парадоксальним чином „рятує” країни із слабкою економікою (Болгарія, Румунія та ін.) вступом до ЄС!

Причини відмови від політики національного егоїзму полягають у тому, що в часи інтеграції виникли інші ідеї, визріли інші цінності, прийшла інша епоха, склалися інші обставини, ніж у часи Ерхарда.

Досить повчальною є доля затіяної президентом Обамою фінансової реформи охорони здоров’я в США. Реформа зустріла шалений опір саме через те, що потребувала перерозподілу страхового фонду на користь тих 30 мільйонів американців, які не мали медичної страховки. Звісно, за рахунок збільшених сум внесків тих, хто її вже мав. Але важливо додати, що реформа все ж була проведена.

Перерозподільне оподаткування рівнозначне організованому державою обов’язковому суспільному альтруїзму. Інакше під економічним кутом зору неможливо логічно пояснити, що типові раціональні люди – *homo economicus* – всупереч власним інтересам можуть виділити у формі податків частину ними зароблених коштів на користь іншим людям. При цьому ці незнайомі люди з іншого, скажімо, депресивно-дотаційного регіону країни навіть не усвідомлюють дарованого благодіяння, не відчують вдячності, сприймають сторонню милість за належне, ледве не за законом природи.

На нашу думку, щоб позбавити перерозподільну податкову благодійність безадресності та подібного невдячного ставлення, достатньо придати частині податків характер податків солідарності.

„Податки солідарності (*solidarity taxes*)” – надбавки до податкових ставок гуманістично-філантропічного характеру, призначені для цільового фінансування потреб окремих соціальних категорій населення, регіонів, галузей, іноземних держав, установлені з міркувань гуманізму й патерналізму. Наприклад, у Німеччині в 1995 р. заради об’єднуючої національної солідарності було запроваджено *Solidaritätszuschlag* або *sol* – 5,5 % надбавок до податку на доходи фізичних осіб і прибутки корпорацій у західній частині країни з метою мобілізації ресурсів для фінансування розвитку східнонімецьких земель (колишньої НДР). Надбавка поширюється лише на доходи і прибутки, які оподатковуються за максимальними ставками. Щоправда, незадоволені підвищенням податком неодноразово піднімали питання про конституційність цієї надбавки.

Як запевняв метр західної фінансової науки Ричард Масгрейв (1910–2007), „велика допомога, надана новим землям після возз’єднання [Німеччини], також виявилася і перевіркою на суспільну моральність, яку слід враховувати” [4, с. 228].

У Франції ще в кінці XIX ст. на користь бідних установили податок у формі надбавки до ціни білетів для відвідувачів театрів, музеїв, виставок та інших видовищ. Складовою сучасної податкової системи є так званий *податок солідарності на багатство* (*L’impôt de solidarité sur la fortune* або *ISF*). У 2013 р. активи вартістю до 1 млн 300 тис. євро оподатковуються за ставкою 0,00 %, від 1 млн 300 тис. до 3 млн – 0,25 %, вище 3 млн – 0,5 %. Тим самим мільйонерів-власників, „багатих майном, але бідних доходами”, виділено в окрему категорію платників. Для податку на багатство встановлено межу, роль якої виконує так званий *податковий щит* (*bouclier fiscal*) – *фіскальний захист платників*. „Щит” не допускає, щоб загальна сума податку на доходи, податку на багатство і місцевих майнових податків перевищувала 50 % величини доходу платника. В іншому разі платник має право на відшкодування переплати.

Платники податку на доходи фізичних осіб з доходами в діапазоні від 250 тис. до 500 тис. євро, крім податку за максимальною ставкою (41 %), підлягають додатковому оподаткуванню за ставкою 3 %, вище 500 тис. – 4 %. Платників такої категорії у Франції близько 25 тис., фіскальний потенціал додаткового податку становить 400 млн євро. Такі надбавки встановлено з метою збалансування бюджету.

Солідарність часом приймає форму податкової пільги. Так, у Франції для осіб, старших 65 років, додатково звільнено від податків суму 2 312 євро за умови, якщо річний дохід не перевищує 14 220 євро, і 1 156 євро в діапазоні доходів від 14 221 до 22 930 євро. Для доходів 22 931 євро і вище таку пільгу не передбачено.

В Італії максимальна ставка податку на доходи фізичних осіб величиною 75 001 дол. і вище – 43 %. Платники, річний дохід яких перевищує 300 тис. євро, додатково сплачують 3 %-ний податок солідарності.

У Греції, яка в 2011–2012 рр. зазнала серйозних економічних і соціальних потрясінь, з 1 січня 2012 р. терміном на три роки запроваджено 5 %-ний податок солідарності на доходи з цільовим призначенням для зменшення бюджетного дефіциту та допомоги безробітним [5]. Важливо, що цей податок поширюється на законодавців, державних і муніципальних службовців, інше начальство незалежно від величини доходу. „Коли

підвищення тягот стосується всієї нації, ми повинні почати з себе”, – заявив міністр фінансів. На решту категорій платників установлено податок солідарності на рівні 1–4 % залежно від суми доходу. Неоподатковуваний мінімум знизили з 12 тис. до 8 тис. євро, всі доходи, навіть нижчі від мінімуму (в тому числі пенсії), оподатковуються за ставкою 10 %. Схоже, що за критерієм загальнонаціональної податкової солідарності, яка охоплює все суспільство, Греція вийшла на перше місце в Європі.

У розглянутих та інших національних податкових системах, безумовно, присутні елементи суспільної солідарності та соціальної справедливості. Трапляються навіть випадки класового альтруїзму. Так, у Німеччині група з 44 небідних людей направила до уряду петицію з пропозицією підвищити оподаткування багатих – усіх, хто „став багатим завдяки спадщині, тяжкій праці, успішному підприємництву або інвестуванню”. За розрахунками, 5 %-ний податок на багатство може забезпечити 100 млрд євро надходжень. „Вихід із кризи має бути підготовлений масованими інвестиціями в екологію, освіту і соціальну справедливість” [6], – сказано в петиції. Дехто підтримував авторів петиції посиланням на канони християнського вчення.

Перерозподіл не лише внутрішньодержавна, це й серйозна міждержавна (міжнародна) проблема. Переконливий цьому доказ – ситуація в Євросоюзі. В ЄС ведеться боротьба з приводу наповнення доходами і розподілу видатків спільного бюджету Євросоюзу. Німеччина, Франція, Велика Британія обтяжені тим, що їм доводиться дотувати Грецію, Португалію, Кіпр, інші фінансово неблагополучні країни. Ті, у свою чергу, незадоволені нав’язаними їм заходами жорсткої бюджетної економії.

З числа 28 країн-членів ЄС лише десять є чистими платниками (net contributors), тобто вносять у спільний бюджет Євросоюзу платежі на суму більшу, ніж отримують з нього. Решта 18 країн – „чисті одержувачі”. Більше за всіх платить Німеччина (14 млрд євро в 2013 р.), більше за всіх живиться з бюджету Польща (13 млрд євро в 2013 р.). З публікацій деяких західних авторів на тему фінансів Євросоюзу можна дізнатися, як ставляться до тих країн, які більше платять у бюджет ЄС, ніж отримують з нього (contributors, payers), і тих, які більше одержують, ніж вносять до нього (recipients, receivers). Симптоматично, що перших називають невдахами, лузерами (losers), а других – переможцями, призерами (winners). До групи „лузерів” належить Велика Британія, з цього приводу там звучать голоси навіть про вихід із ЄС.

Ще більш гострі проблеми глобального перерозподілу між групами розвинених і відсталих країн. Тут відомий норвезький економіст Ерік Райнерт (Reinert) у своєму бестселері ставить питання так: „Як багаті країни стали багатими, і чому бідні країни залишаються бідними” [7].

Соціально-психологічна суть перерозподільних процесів зводиться до само собою зрозумілої відповіді на риторичне запитання – хто з більшим задоволенням чи стремлінням сприймає перерозподіл: окремі люди, регіони і держави, за рахунок яких здійснюється перерозподіл, чи люди, регіони і держави, на користь яких перерозподіляють кошти й ресурси? Кому з них приємніше і, головне, корисніше усвідомлювати результати перерозподілу? В ідеалі і донори, і реципієнти мають бути однаково задоволеними. Втім, бувають випадки, коли деякі люди, регіони і навіть держави сприймають фінансово-матеріальну допомогу як почесний обов’язок тієї сторони, що дає, і тому відчувати вдячність не знаходять за потрібне.

Та як би не солідаризувалися багаті люди і регіони з рештою територій і співгромадян, в останніх приводу для критики, незадоволення і протесту завжди залишиться достатньо. У підсумку ступінь громадянського альтруїзму чи суспільної солідарності залежить від рівня морально-етичної зрілості всіх учасників перерозподілу. Парні фактори солідарності й антагонізму залишаються однаково важливими. Нерозривна духотомія спричинених ними перерозподільних ефектів показує як прагнення до співробітництва, так і непозбутню колізію інтересів, пояснює неоднозначне ставлення суспільства до перерозподільних процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фукуяма Фрэнсис. Конец истории и последний человек [Электронный ресурс] / Фрэнсис Фукуяма. – Режим доступа: www.gumerinfo/bibliotek_Buks/History/fuku/08.php
2. Тьеріо Ж. Л. Маргарет Тэтчер: От бакалейной лавки до палаты лордов / Ж. Л. Тьеріо: пер. с франц. Ю. М. Розенберг. – М.: Молодая гвардия, 2010. – С. 295.
3. Сицилия не находится в Руре [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.e-reading.ws/chapter.php/67568/160/Erhard_-_Blagosostoyanie_dlya_vseh.html
4. Buchanan J.M. Public Finance and Public Choice: Two Contrasting Visions of the State / James M. Buchanan, Richard A. Musgrave. – The MIT Press: Cambridge (Mass.); London, 2000. – P. 228.
5. Solidarity tax [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.athennews.gr/freetag/6399>
6. Rich Germans demand higher taxes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forums.comicbookresources.com/archive/index.php/t-292260.html>
7. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. С. Райнерт; пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшая школа экономики, 2011.

Стаття надійшла до редакції 6 грудня 2014 р.

УДК 332.12:342.841:351.713(477)

А. О. Долгий,
кандидат економічних наук,
О. М. Сидоренко,
Національний університет
ДПС України,
О. О. Долгий,
кандидат юридичних наук,
Національна академія
прокуратури України

ЕКОНОМІКО-ГАЛУЗЕВА СКЛАДОВА МЕТОДИКИ ОЦІНКИ КОРУМПОВАНOSTІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

У статті здійснено спробу обґрунтувати пріоритетність економіко-галузевої та регіональної складових формування методичних основ прогнозного оцінювання рівня корумпованості органів Державної фіскальної служби України. Підкреслено, що в практиці антикорупційної роботи у сфері податкової діяльності наразі використовуються не всі можливості. Оскільки специфіка роботи посадових осіб фіскальної служби полягає в основному в обслуговуванні конкретних суб'єктів господарювання – платників податків, віднесених до тієї чи іншої галузі економіки в регіоні, де податківці співпрацюють з податкоплатниками, запропоновано покласти в основу методики оцінки корумпованості фіскальної служби підхід, який урахував би особливості та специфіку розвитку і функціонування регіональної економіки кожного регіону країни. Як висновок, зазначається, що практична реалізація запропонованого методичного підходу сприятиме більшій якійсь оцінці схильності податківців до корупційних діянь, удосконаленню протидії корупції у вітчизняній сфері податкової діяльності, наближенню діяльності органів Державної фіскальної служби України до європейських стандартів.

В статье предпринята попытка обосновать приоритетность экономико-отраслевой и региональной составляющих формирования методических основ прогнозного оценивания уровня коррумпированности органов Государственной фискальной службы Украины. Подчеркнуто, что в практике антикоррупционной работы в сфере налоговой деятельности пока еще используются не все возможности. Поскольку специфика деятельности должностных лиц фискальной службы состоит, в основном, в обслуживании конкретных субъектов хозяйствования – плательщиков налогов, представляющих ту или иную отрасль национальной экономики в регионе, где налоговики работают с налогоплательщиками, предложено положить в основу методики оценки коррумпированности фискальной службы подход, который бы учитывал особенности и специфику развития и функционирования региональной экономики каждого из регионов страны. В выводах к статье указывается, что практическая реализация предложенного методического

подхода будет способствовать более качественной оценке склонности налогоплательщиков к коррупционным деяниям, совершенствованию противодействия коррупции в отечественной сфере налоговой деятельности, приближению деятельности органов Государственной фискальной службы Украины к европейским стандартам.

The authors makes an attempt to ground the priority of economic, branch and regional features of methodological basis of estimation of corruption in fiscal authorities. It is stated that there is a potential of improving of anticorruption activity in fiscal authorities. Taking into account the service function of local revenue authorities in regions or specific branches of economy, it is proposed to develop an approach that could reflect the traits and special features of development of regional economy in every region of Ukraine. As a result, the authors conclude that the proposed approach favours better estimation of inclination to corruption, improvement of anti-corruption activity in fiscal authorities and implementation of the european standarts in the activity of fiscal authorities.

Ключові слова: *галузі економіки, регіони, органи фіскальної служби, корупція, оцінка, схильність, методика.*

У теорії та на всіх рівнях державного управління в Україні наголошується, що пріоритетними напрямками антикорупційної політики держави повинні бути запобігання, виявлення і припинення фактів корупції в органах влади та усунення умов, які сприяють або можуть сприяти її виникненню. Це одна з найактуальніших соціальних проблем незалежної України, вирішення якої є надзвичайно важливою і складною справою.

Дослідження різних аспектів боротьби з корупцією в органах влади, серед державних службовців висвітлені у роботах вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: А. Агапов, Л. Аркуш, В. Бабич, Д. Бахрах, Ю. Битяк, К. Бельський, Б. Волжанкин, А. Гайдук, С. Гончарук, Є. Додін, С. Дубенко, І. Дьомін, А. Жуковський, Д. Заброда, В. Зеленецький, О. Кальман, Ю. Коваленко, В. Колпаков, Т. Коломосьць, А. Куракин, Н. Кузнецова, В. Лопатін, В. Лунєєв, М. Мельник, А. Миколенко, М. Малєїн, Є. Невмержицький, О. Смоленський, А. Редька, О. Прохоренко, Ф. Решетников, С. Рогульський, О. Савчук, В. Севрюгин, О. Сердюк, Є. Скулиш, С. Стопенчук, О. Терещук, Р. Тучак, М. Хавронюк, Ф. Шульженко, А. Яфонкін, І. Яцків та ін.

Роботи зазначених та інших авторів, безумовно, мають важливе наукове і практичне значення для розробки і реалізації антикорупційних заходів. Висновки і рекомендації, що містяться в них, є основою для подальшого вдосконалення прогностичної оцінки (далі – оцінки) схильності працівників органів державної влади, до яких належать й органи Державної фіскальної служби України, щодо вчинення ними корупційних діянь та для запобігання їм.

Проте вивчення стану наукової розробки окресленої проблеми, здійснене в Науково-дослідному центрі з проблем оподаткування у рамках науково-дослідних робіт „Практичні аспекти оцінки схильності працівників органів доходів і зборів України до корупційних діянь у розрізі галузей національної економіки, притаманних відповідним регіонам” і „Розробка методики визначення рівня корупції в органах доходів і зборів та практичних заходів з попередження, виявлення і припинення корупційних порушень з

урахуванням світового досвіду” (замовлення Державної фіскальної служби України, відповідно, від 7 жовтня 2013 року та від 25 листопада 2014 року), показує, що наразі у сфері податкової діяльності не всі можливості використовуються в антикорупційній практиці.

Між тим, корупція віднесена до актуальних загроз національній безпеці України, її фінансовому сектору. На це вказує чинна Стратегія національної безпеки України, Антикорупційна стратегія на 2014–2017 роки тощо. А в Стратегії сталого розвитку „Україна – 2020”, серед іншого наголошується: „...визначальною основою безпеки має також стати ... забезпечення впровадження ефективних механізмів протидії корупції”, що ставить завдання з оновлення системи управління у вітчизняній сфері безпеки. Вказана система, як обґрунтовано в теорії, „...зобов’язана бути ефективною, а це передбачає застосування різнобічних форм правоохоронної діяльності, оперативних технологій, усіх можливих варіантів досягнення мети вищого порядку...” [1, с. 79]. У свою чергу, сьогодні й на найближчу перспективу метою вищого порядку для органів Державної фіскальної служби України варто вважати їх успішне реформування відповідно до європейських стандартів, а також приведення вітчизняної податкової системи відповідно до євроінтеграційних вимог, викладених, зокрема, в Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Зрозуміло, досягти окресленої мети без вжиття дієвих антикорупційних заходів в органах фіскальної служби навряд чи можливо. Це не може не враховуватися в програмних документах Державної фіскальної служби України. Невідкладним завданням в організаційно-управлінській сфері фіскальної служби має бути оновлення методичних основ вивчення кандидатів на роботу і співробітників відомства щодо їх схильності до корупції. У Державній фіскальній службі України це розуміють, наголошуючи: „Перший і найважливіший крок – це усвідомлення того, що боротьба з корупцією є завданням усього колективу та водночас – сферою персональної відповідальності кожного окремого працівника і насамперед керівника... Тому не випадково при призначенні на посади в апарат Державної фіскальної служби України та її територіальні органи підвищена увага приділяється питанням визначення й *оцінки (виділено нами)* професійних та моральних якостей працівників” [2, с. 5]. Поряд із процедурами атестування, тестування та перевірки на поліграфі, що набуває все більшого поширення, підвищенню якості оцінки працівників фіскальної служби, як показують попередні дослідження [3], міг би слугувати сформований у методичку підхід, який серед іншого містив дві основні складові – економіко-галузеву та регіональну, тобто спирався б на врахування особливостей та специфіки розвитку і функціонування економіки (суб’єктів господарювання, що обслуговуються податківцями, – за галузевою ознакою) того чи іншого регіону країни.

Указані положення й зумовлюють необхідність розвитку методичних підходів до оцінювання рівня корумпованості органів фіскальної служби України залежно від галузей національної економіки, притаманних відповідним регіонам країни, підприємства яких обслуговуються податківцями, з метою своєчасного вжиття профілактичних заходів та запобігання проявам корупції у сфері податкової діяльності.

Чинним законодавством України запроваджено певну систему боротьби з корупційними діями, запобігання їм й усунення їх негативних наслідків. Водночас надзвичайно високий рівень тіньової економіки, яка живить корупцію в Україні, високий ступінь забюрократизованості діяльності органів влади свідчать, що функціонування цієї системи

є недостатньо ефективним. Зазначене підтверджують дослідження, раніше проведені у сфері підприємницької діяльності в Україні, результати якого поширюються на органи фіскальної служби і, на нашу думку, є актуальними й сьогодні. Опитування підприємців виявили найбільш ризиковані, з точки зору вчинення корупції, напрями контрольно-наглядової діяльності уповноважених органів [4]:

- 1) можливість самим ухвалювати рішення про припинення чи заборону діяльності підприємців за порушення встановлених правил (на це вказали 81 % опитаних підприємців);
- 2) спрямованість контрольно-наглядових органів на обов'язкове виявлення порушень (78 %);
- 3) існування значних „вилок” у визначенні розміру штрафів (76 %);
- 4) визначення одних і тих самих порушень як адміністративного проступку чи кримінального правопорушення (75 %);
- 5) неоднакові покарання, передбачені в різних законах за одні й ті ж самі порушення (69 %);
- 6) загальна складність процедур надання значної кількості адміністративних послуг (69 %);
- 7) необґрунтовано завищені терміни надання адміністративних послуг (66 % респондентів).

Наведені відомості свідчать про необхідність:

- по-перше, обов'язкового врахування наявних корупційних ризиків – для їх зменшення – при реформуванні фіскальної служби України;
- по-друге, виявлення причин і умов існування корупції у сфері податкової діяльності та недоліків в організації боротьби з нею;
- по-третє, вдосконалення системи протидії корупції, в першу чергу, її складової – запобігання корупційним діям в органах Державної фіскальної служби України.

Щодо останнього, то, на нашу думку, пріоритетним напрямом розвитку вітчизняної системи протидії корупційним діям в органах Державної фіскальної служби України повинно бути удосконалення превентивного механізму, функціонування якого забезпечувало б оптимальну оцінку схильності податківців до корупції та надійне запобігання корупційним діям з боку посадових осіб фіскальної служби.

Одним із центральних, ми вважаємо, тут має стати проведення оцінки схильності посадових осіб органів фіскальної служби до вчинення корупційних діянь залежно від специфіки їх роботи, що, в першу чергу, визначається економіко-галузевою спрямованістю службової діяльності податківців, обсягом повноважень щодо господарюючих суб'єктів, рівнем розвитку підприємств певних галузей економіки в тому чи іншому регіоні країни. Зрозуміло, на схильність до корупції впливають також й інші фактори (наприклад, індивідуальні якості податківців), але останнє – тема іншого дослідження.

На практиці специфіка роботи посадових осіб органів фіскальної служби зводиться в основному до конкретних суб'єктів господарювання, підприємств тієї чи іншої галузі економіки в регіоні, де податківці співпрацюють з платниками податків, а також залежить від соціально-економічних та інших характеристик регіону їх роботи. Саме тому запобігання корупції у фіскальній службі сприяло б більш активне впровадження в практику роботи органів фіскальної служби методики оцінки схильності її працівників

до корупційних діянь у розрізі галузей економіки, притаманних відповідним регіонам. Ця робота повинна здійснюватись у чіткій послідовності, що покроково б відображала перелік необхідних дій/процедур у цій сфері, та охоплювати їх такий основний перелік:

- вивчення думки громадськості щодо схильності працівників органів фіскальної служби до вчинення корупційних діянь у кожному з регіонів держави;
- визначення ключових галузей економіки, що притаманні тому чи іншому регіону;
- встановлення співвідношення між кількістю працівників органів фіскальної служби відповідного регіону з кількістю вчинених податківцями на цій території корупційних діянь;
- порівняння загальної кількості корупційних діянь, вчинених працівниками органів фіскальної служби відповідного регіону, з кількістю таких діянь у кожній з ключових галузей економіки цього регіону;
- порівняння кількості вчинених корупційних діянь працівниками органів фіскальної служби в тій чи іншій галузі економіки у розрізі регіонів;
- визначення умов, що сприяють вчиненню корупційних діянь працівниками органів фіскальної служби в кожній із ключових галузей економіки у розрізі кожного з регіонів;
- встановлення, залежно від займаної посади, схильності працівників органів фіскальної служби до корупційних діянь у розрізі галузей економіки, притаманних відповідним регіонам;
- розробка ознак схильності працівників органів фіскальної служби до корупційних діянь у розрізі галузей економіки, притаманних відповідним регіонам.

Перелік запропонованих етапів оцінювання не є вичерпним, він може уточнюватися й доповнюватися. Але за будь-яких обставин ця робота повинна починатися з постановки мети і завершуватися прийняттям та реалізацією управлінських рішень із протидії корупції в органах фіскальної служби.

Звернемо увагу на те, що громадська думка поставлена нами на перше місце в покроковому переліку запропонованих процедур. Тут ми підтримуємо дослідників, які розглядають громадську думку як скорегований, згідно зі стандартами Європейського Союзу, один із „...нових критеріїв оцінювання, заснованих на комплексі якісних показників, що відображають ефективність діяльності...” [5], у нашому випадку – діяльності з протидії корупції у фіскальній службі, який дозволяє виявити причини й умови існування тут корупції, недоліки в антикорупційній роботі, окреслити перспективні напрями протидії корупції – для успішного реформування податкової системи, прорахувати можливі позитивні зрушення в досліджуваній сфері та їх наслідки для економіки держави.

Кожна з перелічених процедур має певний внутрішній зміст. Вони перебувають у взаємозв'язку та являють собою логічну послідовність завдань, які необхідно виконати у визначеній послідовності при оцінці схильності посадових осіб органів фіскальної служби до корупційних діянь. Для досягнення поставленої мети із запобігання корупції кожен з елементів запропонованого механізму має бути максимально ефективно реалізований на практиці та стати основою для реалізації наступного кроку. Варто зазначити, що кожен з елементів механізму, які наведені вище, мають реалізовуватися саме в запропонованій послідовності. Недодержання цієї послідовності щодо будь-якого з них

може не забезпечити: оптимальний перехід до іншого етапу, належну систематизацію отриманої інформації та загалом отримання й об'єктивну оцінку результатів.

Запропоновані положення формують оригінальний методичний підхід до організації проведення оцінки схильності працівників фіскальних органів до корупції, сутність якого полягає у вирішенні такого переліку основних послідовних завдань:

- визначення на основі аналізу даних Державної служби статистики України ключових галузей економіки, що притаманні тому чи іншому регіону країни;
- отримання за результатами аналізу звітності підрозділів власної безпеки Державної фіскальної служби України середніх показників кількості кримінальних й адміністративних проваджень та проведених службових розслідувань за фактами корупційних діянь;
 - ранжування регіонів країни у співвідношенні до середнього показника поширеності корупції в органах фіскальної служби на три групи:
 - а) вище середнього,
 - б) середній,
 - в) нижче середнього;
 - визначення регіонів з максимальними величинами корупційних проявів кожного виду;
 - зіставлення отриманої інформації про корупційні діяння в регіонах та за галузями національної економіки за регіонами;
 - формулювання висновків про існуючі взаємозв'язки за результатами зіставлення отриманої інформації;
 - встановлення взаємозв'язків і сталості показників щодо корупційних діянь в органах фіскальної служби у регіонах країни та за галузями економіки.

При проведенні ранжування рекомендується використовувати відносний показник: кількість вчинених корупційних діянь на 1 000 працівників органів фіскальної служби. Абсолютні величини можна використовувати для наочної демонстрації показників з протидії корупції.

Для забезпечення об'єктивності результатів, отриманих шляхом усереднення, при оцінці схильності до корупційних діянь працівників органів фіскальної служби кожного з регіонів України доцільно використовувати агреговані величини, що отримуються за допомогою бальної оцінки, умовно оцінивши таким чином: кримінальне порушення антикорупційного законодавства – у 5 балів, адміністративне – 3 бали, службове розслідування – 1 бал.

Таким чином, запровадження результативної методики оцінки схильності податківців до корупційних діянь у розрізі галузей національної економіки, притаманних відповідним регіонам, сьогодні є одним із пріоритетних управлінських завдань у процесі вдосконалення системи протидії корупційним проявам в органах Державної фіскальної служби України. Це завдання потребує невідкладного вирішення у процесі вдосконалення системи протидії корупції у сфері податкової діяльності. Оцінка схильності до корупційних діянь працівників органів фіскальної служби, що є однією із складових подолання цього негативного явища, перш за все повинна здійснюватися на стратегічному рівні державного управління податковою діяльністю – Державною фіскальною службою України. Безумовно, таку роботу слід виконувати на ґрунтовній

методичній основі. Практичну реалізацію цієї методики пропонується здійснювати за запропонованою вище послідовністю, що являє собою комплекс послідовних взаємопов'язаних та взаємозалежних покрокових дій. Така методика у процесі її практичного застосування має спиратися на максимальний масив інформації, статистичні дані внутрішньої звітності вітчизняного фіскального відомства і враховувати ймовірнісні фактори, що впливають на прояви корупції у сфері податкової діяльності.

Загалом практична реалізація внесених пропозицій сприятиме більш якісній оцінці схильності працівників органів фіскальної служби до корупційних діянь, удосконаленню протидії корупційним проявам у вітчизняній сфері податкової діяльності. У свою чергу, це повинно позитивно вплинути на загальний розвиток Державної фіскальної служби України, кожного її підрозділу та органу в регіонах і сприяти їх наближенню до європейських стандартів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Копан О. В. Організаційно-правовий аспект забезпечення внутрішньої безпеки спеціальних органів по боротьбі з організованою злочинністю [Електронний ресурс] / О. В. Копан, С. М. Рябий // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2007. – Вип. 16. – С. 79–88. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/boz_2007_16_7.pdf
2. Білоус Ігор. Децентралізація передбачає активну участь органів місцевого самоврядування в адмініструванні податків / Ігор Білоус // Вісник. Право знати все про податки і збори. – Офіційне видання Державної фіскальної служби України. – 2015. – № 10. – С. 3–5.
3. Практичні аспекти оцінки схильності працівників органів доходів і зборів України до корупційних діянь у розрізі галузей національної економіки, притаманних відповідним регіонам: звіт про науково-дослідну роботу / [О. А. Долгий, О. М. Сидоренко, О. О. Долгий та ін.]. – Ірпінь : НДЦ з проблем оподаткування Національного університету державної податкової служби України, 2014. – 208 с. (державний реєстраційний № 0114U002297).
4. Корупція в Україні : результати соціологічного та аналітичного дослідження корупційних ризиків в публічній адміністрації [Електронний ресурс] // Веб-сайт Фонду „Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва”. – Режим доступу : <http://2008.dif.org.ua/ua/press/hjk?p=3&search>
5. Висоцький Г. В. Громадська думка як критерій оцінки оперативно-службової діяльності відділів прикордонної служби / Г. В. Висоцький, О. В. Ананьїн, М. В. Богуш // Науковий вісник Державної прикордонної служби України. – 2014. – № 4. – С. 8–11.

Стаття надійшла до редакції 5 грудня 2014 р.

УДК 336

Т. В. Василькова,
кандидат економічних наук,
С. Я. Цимбалюк,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України,
Т. М. Єгорова,
кандидат економічних наук,
Державна фіскальна
служба України

ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ЄДИНОГО ВНЕСКУ В РОЗРІЗІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз наукових джерел з прогнозування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, запропоновано алгоритм дій та розрахунку для прогнозування надходжень єдиного внеску в розрізі територіальних органів Державної фіскальної служби України.

The paper presents the analysis of scientific sources of unified social tax forecasting, the algorithm of actions and calculation for revenue of unified social tax forecasting in context of territorial offices of the State Fiscal Service of Ukraine is proposed.

Ключові слова: *Державна фіскальна служба України, територіальні фіскальні органи, прогнозування надходжень єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.*

Прогнозування та планування надходжень до бюджету і цільових фондів без перебільшення можна визначити стержневими елементами системи прийняття рішень у сфері життєдіяльності держави в процесі перерозподілу валового внутрішнього продукту та забезпеченні соціальних стандартів життя населення [3].

Міністерство фінансів України, згідно з Бюджетним кодексом України та положенням про Міністерство, забезпечує формування та реалізацію державної фінансової та бюджетної політики, здійснює прогнозування та аналіз доходів бюджету, визначає основні організаційно-методичні засади бюджетного планування, які використовуються при розробленні проекту державного бюджету країни на відповідний бюджетний рік [1, 2]. Пенсійний фонд України, згідно з покладеними функціями, аналізує та прогнозує надходження коштів від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний внесок або ЄВ) [4].

Водночас перед Державною фіскальною службою України як центральним органом виконавчої влади, який реалізує, зокрема, державну політику з адміністрування єдиного внеску, також постають питання щодо прогнозу надходжень єдиного внеску [5, р. 3, п. 21].

Єдиний внесок запроваджений в Україні з 2011 року [6] Законом України від 08 липня 2010 року № 2464-VI „Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” (далі – Закон № 2464) з метою підвищення ефективності діяльності фондів соціального страхування, спрощення процедури подання звітності та сплати єдиного внеску. Реалізація функцій адміністрування єдиного внеску, що перейшли до Державної фіскальної служби України від Міністерства доходів і зборів України, якому, в свою чергу, вони були передані у 2013 році з Пенсійного фонду України, вимагала формування організаційно-методичних підходів для виконання усіх складових адміністрування платежу. У тому числі розробки методологічних підходів для визначення прогнозу надходжень єдиного внеску в цілому по Україні та у розрізі регіонів.

Єдиний внесок як вид платежу до фондів соціального страхування має достатньо нетривалу історію – 2011–2014 роки, що позначилось на тематиці наукових досліджень, пов’язаних з його функціонуванням. Вивчення наукових публікацій за зазначеною темою засвідчили про відсутність досліджень з питань методичних засад прогнозування надходжень єдиного внеску в регіональному розрізі. Так, Н. М. Ткаченко у навчально-практичному посібнику зосереджується на особливостях платежів на обов’язкове державне пенсійне, загальнообов’язкове соціальне страхування, на випадок безробіття, формування соціальних фондів за період до впровадження єдиного внеску (до 1 січня 2011 року) та особливостях нарахування та сплати єдиного внеску за період з 1 січня 2011 року, бухгалтерському обліку розрахунків за страхуванням, обліку єдиного внеску [1]. М. І. Карлін та Н. В. Іванчук розглядають шляхи удосконалення адміністрування єдиного внеску у площині пошуку його оптимальних ставок, з одного боку, з іншого – визначення шляхів раціоналізації державних витрат на утримання цільових фондів, а також оцінки можливої результативності державних цільових фондів у випадку зниження розмірів відрахувань [12]. Є. О. Сиводід розглядає окремі аспекти застосування єдиного внеску, аналізує динаміку та обсяги сплати у 2011–2012 роках, надає пропозиції щодо спрощення обчислення ставок [13]. Г. В. Блакита, Л. П. Шевчук та І. С. Пізняк пропонують здійснювати розрахунок єдиного внеску із застосуванням індикативної заробітної плати, представляючи її запровадження як шлях зменшення податкового навантаження на платника, оцінюють економічний ефект від впровадження запропонованого алгоритму на прикладі обраного підприємства [14]. М. Т. Казмерчук досліджує правову природу та порядок справляння єдиного внеску, розглядає недоліки чинного законодавства, надає рекомендації щодо їх усунення на основі аналізу зарубіжного досвіду [15]. В. Пасочник, аналізуючи перспективи адміністрування єдиного внеску, утвореного у 2013 році Міністерством доходів і зборів України, розглядає проблемні питання та оцінює перспективи удосконалення адміністрування єдиного внеску з урахуванням зарубіжного (Канада, США, Швеція, Болгарія) досвіду запровадження аналогічних платежів [16]. А. М. Новицький та І. В. Чеховська розглядають питання єдиного внеску в контексті доцільності передачі функцій адміністрування зазначеного платежу

до органів доходів і зборів та удосконалення механізмів адміністрування єдиного внеску та податку на доходи фізичних осіб [17].

Досліджень щодо методик прогнозування єдиного внеску, в тому числі в регіональному розрізі, вивченням наукових джерел і публікацій не встановлено, що підтверджує актуальність дослідження.

Метою статті є визначення основних методологічних засад прогнозування єдиного внеску в регіональному розрізі для забезпечення стабільного надходження коштів, необхідних для своєчасного здійснення державою виплат пенсій та відповідних допомог.

На нашу думку, в основу методичних рекомендацій мають закладатися законодавчі акти України та нормативні документи Державної фіскальної служби України, що регламентують адміністрування єдиного внеску [6, 7, 8, 9]. Згідно з чинним законодавством нарахування єдиного внеску здійснюється страхувальником з урахуванням кодів категорій застрахованих осіб, кодів бази нарахування і розмірів ставок єдиного внеску в межах максимальної величини бази нарахування єдиного внеску [6]. Розмір єдиного внеску визначається залежно від категорії платника та застрахованої особи і враховує, зокрема, класи професійного ризику виробництва, до яких віднесено платників єдиного внеску з урахуванням видів їх економічної діяльності.

При цьому при прогнозуванні єдиного внеску в регіональному розрізі доречно враховувати такі основні фактори: макропоказники соціального й економічного розвитку регіону (в динаміці), обсяги надходження ЄВ у попередніх періодах, структура сплаченого ЄВ за групами застрахованих осіб та платниками, сума витрат на оплату праці, на яку нараховується єдиний внесок, динаміка загального фонду оплати праці, на який не нараховується ЄВ (у зв'язку із обмеженням щодо максимальної величини бази нарахування), середня ставка (тариф) єдиного внеску, що склалася за попередній рік (залежить від виду діяльності підприємств з урахуванням класів професійного ризику виробництва), темп зростання витрат на оплату праці порівняно з аналогічним періодом минулих років та попереднім місяцем, темп зростання витрат на оплату праці, на яку нараховується єдиний внесок, порівняно з аналогічним періодом минулих років та попереднім місяцем, середньооблікова чисельність найманих працівників, мінімальний розмір заробітної плати, затверджений на відповідний бюджетний рік, тощо.

Для розрахунку прогнозного показника надходжень єдиного внеску в розрізі територіальних фіскальних органів, на нашу думку, доречно застосовувати такий алгоритм дій [9]:

- визначення питомої ваги надходжень єдиного внеску від усіх груп платників ЄВ регіону на основі узагальненої інформації за регіоном за останній (перед прогнозованим) бюджетний рік;
 - визначення прогнозних обсягів фонду оплати праці та грошового забезпечення військовослужбовців у прогнозованому періоді;
 - розрахунок питомої ваги фонду оплати праці та грошового забезпечення, на який нараховується ЄВ, у загальному фонді оплати праці та планових обсягів фінансування грошового забезпечення за регіоном;
 - визначення середнього рівня ставки (тарифу) ЄВ, що склався в регіоні, за категоріями платників;
-

– визначення за кожною з груп платників факторів впливу на нарахування ЄВ, зокрема особливостей контингенту платників, обсягу фонду оплати праці або грошового забезпечення, ставки ЄВ (тарифу) залежно від класу професійного ризику виробництва, до яких віднесено платників єдиного внеску з урахуванням видів їх економічної діяльності, тощо.

Прогнозування єдиного внеску може базуватися на припущенні, що превалюючі тенденції нарахування та сплати ЄВ за категоріями платників, що склались у регіоні за останні роки, не погіршаться і у прогнозованому періоді, а можливі негативні тенденції щодо сплати єдиного внеску певною категорією платників будуть нівельовані позитивними тенденціями у сплаті єдиного внеску іншою категорією платників. Аналогічно щодо сплати фінансових санкцій. Також можна передбачити погашення узгоджених сум боргу щодо сплати єдиного внеску.

У цілому, на нашу думку, показник прогнозу єдиного внеску може включати такі наведені нижче складові та розраховуватися за формулою:

$$П_{\text{єв}} = \text{ФОП}_{\text{н.пр.}} * C_{\text{н.пр.}} + ГЗ * C_{\text{гз}} + В_{\text{б/в}} * C_{\text{б/в}} + В_{\text{в}} * C_{\text{в}} + \text{ЄВ}_{\text{спрощ.}} + \text{ЄВ}_{\text{підпр.}} + \text{ЄВ}_{\text{добр.}} + \text{ФС} + C_{\text{заборг./єв}}$$

де:

$П_{\text{єв}}$ – показник прогнозу ЄВ;

$\text{ФОП}_{\text{н.пр.}}$ – прогноз фонду оплати праці найманих працівників, на який нараховується ЄВ;

$C_{\text{н.пр.}}$ – середня ставка (тариф) нарахування ЄВ щодо найманих працівників;

$ГЗ$ – прогноз суми грошового забезпечення, на яке нараховується ЄВ;

$C_{\text{гз}}$ – ставка (тариф) нарахування ЄВ, що нараховується на грошове забезпечення;

$В_{\text{б/в}}$ – прогнозний обсяг виплат батькам-вихователям, на який нараховується ЄВ;

$C_{\text{б/в}}$ – ставка (тариф) нарахування ЄВ щодо батьків-вихователів;

$В_{\text{в}}$ – прогнозний обсяг виплат вагітним, на який нараховується ЄВ;

$C_{\text{в}}$ – середня ставка (тариф) нарахування ЄВ за виплатами вагітним, на який нараховується ЄВ;

$\text{ЄВ}_{\text{спрощ.}}$ – прогноз надходжень ЄВ від фізичних осіб-підприємців на спрощеній системі оподаткування;

$\text{ЄВ}_{\text{підпр.}}$ – прогноз надходжень ЄВ від фізичних осіб-підприємців та осіб, які забезпечують себе роботою самостійно (чистий дохід);

$\text{ЄВ}_{\text{добр.}}$ – прогноз надходжень ЄВ від фізичних осіб-підприємців та осіб, які забезпечують себе роботою самостійно, фізичних осіб (добровільна участь);

ФС – прогноз надходжень фінансових санкцій від несплати ЄВ;

$C_{\text{заборг./єв}}$ – прогнозна сума надходжень від погашення узгодженої суми заборгованості з єдиного внеску.

Альтернативним алгоритмом розрахунку показника прогнозу надходжень єдиного внеску у регіональному розрізі може бути його визначення з урахуванням середнього рівня питомої ваги надходжень єдиного внеску за регіоном загальним обсягом його надходжень по державі за період запровадження єдиного внеску – 2011–2014 роки.

Вважаємо, що основними джерелами інформації для прогнозування єдиного внеску є інформація про суми нарахувань єдиного внеску в регіональному розрізі за категоріями застрахованих осіб згідно з наданими страхувальниками та/або застрахованими

особами до органів Державної фіскальної служби України відповідних звітів [8] та дані органів Державної казначейської служби України про надходження сум єдиного внеску.

Враховуючи наведені фактори впливу та використовуючи вказані джерела вхідної інформації, за допомогою запропонованих алгоритмів можна прогнозувати надходження єдиного внеску в територіальному розрізі та в цілому по державі. Справляння єдиного внеску має достатньо нетривалу (з 2011 року) історію. На нашу думку, враховуючи нетривалі часові ряди статистичних спостережень надходження єдиного внеску, наразі слід зосередитись на накопиченні статистичної інформації та оцінці тенденцій щодо сплати єдиного внеску в територіальному розрізі та за групами платників для подальшого вибору та апробації економіко-математичних моделей для прогнозування єдиного внеску. Водночас з часом визначені вище методологічні підходи можуть бути удосконалені з урахуванням практичного досвіду та змін законодавства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України: від 08.07.2010 № 2456-VI із змінами.
2. Про Положення про Міністерство фінансів України: указ Президента України: від 08 квітня 2011 року № 446/2011, із змінами.
3. Планування податкових надходжень: теорія та практика: монографія / [за заг. ред. Л. Л. Тарангул]. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2011. – 339 с.
4. Положення про Пенсійний фонд України: указ Президента України: від 6 квітня 2011 року № 384/2011, із змінами.
5. Про Державну фіскальну службу України: Постанова Кабінету Міністрів України: від 21 травня 2014 року № 236.
6. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України: від 8 липня 2010 року № 2464-VI, зі змінами та доповненнями.
7. Про Перелік видів виплат, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне спеціальне страхування: Постанова Кабінету Міністрів України: від 22 грудня 2010 року № 1170.
8. Інтернет-ресурс ДФС України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/ediniy-vnesok-na-zagalnoobovyazkove/-nakazi/page>
9. Наказ ДФС України від 11.11.2014 № 262 „Про організацію діяльності Державної фіскальної служб України із прогнозування та забезпечення надходжень платежів”, із змінами.
10. Єгорова Т. М. Щодо визначення методологічних підходів при прогнозуванні єдиного внеску / Т. М. Єгорова // Прогнозування податкових надходжень: теорія, методологія, практика : зб. наук. праць за результатами науково-комунікативних заходів у межах виконання науково-дослідної роботи „Методи прогнозування доходів бюджету: зарубіжний досвід та можливість його адаптації в Україні та в роботі Міністерства доходів і зборів України” / НДІ фінансового права. – К. : Алерта, 2014. – С. 35–37.
11. Ткаченко Н. М. Єдиний соціальний внесок. Нарахування та сплата: [навчально-практичний посібник] / Н. М. Ткаченко. – К. : Алерта, 2011. – 88 с.
12. Карлін М. І. Шляхи удосконалення адміністрування єдиного соціального внеску в Україні / М. І. Карлін, Н. В. Іванчук // Фінанси України. – 2012. – № 12 (205). – С. 93–102.

13. Сиводід Є. О. Облік руху коштів єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] / Є. О. Сиводід // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2013. – Вип. 181(3). – С. 228–232. – (Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/jpdf/nvnu_econ_2013_181\(3\)_45.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/nvnu_econ_2013_181(3)_45.pdf).

14. Блакита Г. В. Розрахунок єдиного соціального внеску із застосуванням індикативної заробітної плати: проблеми та реалії / Г. В. Блакита, Л. П. Шевчук, І. С. Пізня // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 1. – С. 64–67.

15. Казмерчук М. Т. Єдиний соціальний внесок: міжнародний та вітчизняний досвід / М. Т. Казмерчук // Управління розвитком. – 2013. – № 17(157). – С. 61–63.

16. Пасочник В. Реформа ЄСВ: питання без відповідей [Електронний ресурс] / В. Пасочник. – 2013. – 22 березня. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/finances/reformayesv-pitannya-bez-vidpovidey-.html>

17. Новицький А.М. Механізм адміністрування єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб: переваги та проблемні аспекти реалізації / А. М. Новицький, І. В. Чеховська // Юридичний вісник. – 2014. – № 3 (32). – С. 66–72.

Стаття надійшла до редакції 5 грудня 2014 р.

УДК 347.73, 12.00.07.

Л. Л. Єфіменко,
Національний університет
ДПС України

ОСОБЛИВОСТІ ТЛУМАЧЕННЯ НОРМ МІЖНАРОДНИХ ДОГОВОРІВ У МЕХАНІЗМІ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті проаналізовано сучасний стан та існуючі проблеми в оподаткуванні України, а також можливі шляхи їх вирішення. Встановлено, що важливим питанням сьогодення для України є налагодження економічних зв'язків з різними високорозвиненими країнами світу для подолання досить розповсюджені проблеми – подвійного оподаткування. Для ефективного застосування норм міжнародного договору, як зазначається в статті, необхідно правильно розуміти його зміст. Тлумачення і є з'ясування дійсного змісту міжнародного договору. Зокрема, на основі проведених досліджень автором запропоновано власне розуміння змісту терміна „тлумачення норм міжнародних договорів” у більш широкому його розумінні.

В статье проанализировано современное состояние и существующие проблемы в налогообложении Украины, а также возможные пути их решения. Установлено, что важным вопросом сегодняшнего дня для Украины является налаживание экономических связей с различными высокоразвитыми странами мира для преодоления достаточно распространенной проблемы – двойного налогообложения. Для эффективного применения норм международного договора, как отмечается в статье, необходимо правильно понимать его содержание. Толкование и есть выяснение действительного содержания международного договора. В частности, на основе проведенных исследований автором предложено собственное понимание содержания термина „толкование норм международных договоров” в более широком его понимании.

The article analyzes the current state and existing problems in taxation of Ukraine and possible ways of their solution. It is established that an important issue today for Ukraine is the establishment of economic relations with various developed countries of the world to overcome the widespread problem of double taxation. For the effective application of the rules of the international Treaty, as noted in the article, it is necessary to correctly understand its content. Interpretation is the elucidation of a valid international Treaty. In particular, on the basis of the conducted research the author offers his own understanding of the content of the term „interpretation of norms of international agreements” in its wider sense.

Ключові слова: міжнародний договір, тлумачення норм міжнародних договорів, подвійне оподаткування, правове регулювання.

У процесі розвитку ринкових відносин особливого значення набуває інтеграція України у світове співтовариство, що надасть можливість налагодити економічні зв'язки з різними високорозвиненими країнами світу. У цьому випадку значну увагу зараз слід приділити і налагодженню та ефективному розвитку міжнародних відносин у сфері оподаткування. При цьому особливе значення має відводитися вирішенню такого проблемного питання, як подвійне оподаткування. Як показує сучасна практика, проблема подвійного оподаткування є доволі таки розповсюдженою в багатьох країнах світу, де Україна не є винятком. Особливої уваги та найбільш дієвим способом для уникнення міжнародного подвійного оподаткування є міжнародні договори про усунення подвійного оподаткування. Таким чином, це питання є досить актуальним на сьогодні як для України, так і для багатьох високорозвинених країн світу, що зумовлює подальше дослідження та вивчення цього питання.

До сьогодні вивченням питання щодо усунення подвійного оподаткування займалися такі науковці: Л. К. Воронова, О. М. Горбунова, І. Є. Криницький, О. А. Фоміна, М. П. Кучерявенко, Г. В. Петрова та ін.

Основною метою статті є дослідження існуючих проблем щодо виникнення подвійного оподаткування в Україні та аналізу тлумачення норм міжнародних договорів щодо способів уникнення міжнародного подвійного оподаткування, а також залучення позитивного міжнародного досвіду для України.

Важливим завданням для України на сучасному етапі її економічного розвитку є приведення податкового регулювання у відповідність до конституційних принципів та загальноєвропейських стандартів. Існуючі проблеми в оподаткуванні є на сьогодні актуальними та знайшли своє відображення як в окремих фінансово-правових інститутах, зокрема бюджетного і податкового права, так і у межах декількох галузей права, а саме: фінансового, міжнародного та міжнародно-приватного права.

Основними проблемними питаннями для України та пошук способів їх вирішення є такі проблеми в оподаткуванні: виявлення та усунення прогалин у теоретичній розробці правового механізму оподаткування держави; усунення колізій та нечіткостей у регулюванні правових відносин фінансової системи; формування загальних підходів щодо застосування норм податкового права.

Проаналізувавши наукові джерела, було встановлено, що на відміну від концептуальних підходів класичного міжнародного права, відповідно до доктрини якого загальне міжнародне право ототожнювалося виключно із звичаєвим правом, сучасний розвиток міжнародного права особливу роль відводить саме міжнародному договору. Ці уподобання знайшли своє відображення ще у XX столітті, де правомірному способу творення норм міжнародного права віддавали перевагу майже усі суб'єкти міжнародного права. Звичайно, не можна не погодитися з тим, що на сучасному етапі розвитку економічних зв'язків досить велике значення відводиться саме міжнародному договірному процесу.

На сьогодні Україна доволі стрімко почала здійснювати роботу щодо укладання відповідних двосторонніх міжнародних договорів для надання можливості захистити платників від виникнення проблем подвійного оподаткування. Зокрема, у законодавстві України зазначено, що процедура щодо звільнення від оподаткування доходів із джерелом їх походження з України, відповідно до міжнародних договорів України, про уникнення подвійного оподаткування, які набрали чинності в установленому законом

порядку, а також відшкодування сум податку, надміру сплачених на території України, що регламентовано статтею 103 Податкового кодексу України [1]. Відповідно до цієї статті застосування правил міжнародного договору України здійснюється шляхом звільнення від оподаткування доходів із джерелом їх походження з України, зменшення ставки податку або шляхом повернення різниці між сплаченою сумою податку і сумою, яку нерезиденту необхідно сплатити відповідно до міжнародного договору України. Але, як показує сучасна практика, досить проблемним питанням зараз залишається не прийняття ряду міжнародних договорів щодо врегулювання питання уникнення подвійного оподаткування, а встановити та вирішити існуючі проблеми щодо правильного тлумачення юридичних термінів, які застосовуються у міжнародних договорах.

Таким чином, на нашу думку, для уникнення існуючих проблем в оподаткуванні України особливу увагу слід приділити питанню пошуку способів уникнення подвійного оподаткування на основі правильного тлумачення норм міжнародних договорів. Зараз у зв'язку з трансформаційними процесами вирішення існуючих проблем щодо тлумачення норм міжнародного права має бути першоосновою для дослідження та вивчення цього питання науковцями. Аналізуючи сучасний стан тлумачення норм міжнародного права, можна сказати, що цей процес є доволі таки складним і має досить вагомий вплив на усю політику держави. Це все супроводжується тим, що цей процес включає в себе такі важливі елементи, як: з'ясування змісту норми, встановлення її основної мети та завдань. Тому для якісного й ефективного застосування норм міжнародного договору необхідною умовою є правильне розуміння його змісту, що саме і проявляється у здійсненні якісної процедури його тлумачення.

Для більш детального розуміння суті терміна „тлумачення норм міжнародних договорів” пропонуємо здійснити аналіз наукових думок щодо трактування цього терміна та його особливостей. Сучасна правова доктрина і практика здебільшого розкриває більш просту суть змісту „тлумачення норм міжнародних договорів”, а саме як встановлення дійсного змісту міжнародного договору. Тобто це той зміст, який здійснює відображення волі сторін договору, яка існувала під час його укладання [2, с. 89].

У деяких юридичних енциклопедіях зазначається, що під нормою міжнародного права слід розуміти певне правило поведінки держав, а також інших суб'єктів міжнародного права, що визначається ними юридично обов'язковим у відносинах між собою [3, с. 186].

У багатьох науковців існують також думки, що у загальному вигляді поняття „тлумачення” слід розглядати як те чи інше розуміння, висвітлення чого-небудь, трактування, імплементацію. Що стосується імплементації норм міжнародного права, то тут цей термін розглядається як засіб забезпечення реалізації і може бути здійсненим як у процесі нормотворення, так і правозастосуванні. Тобто можна сказати, що конкретизація та тлумачення мають тісний взаємозв'язок як структурні елементи механізму імплементації [4, с. 194].

Доволі таки цікавими є також погляди Л. Д. Тимченка щодо ефективного застосування та тлумачення міжнародних договорів. Зокрема, вчений зазначає, що для здійснення ефективного застосування норм міжнародних договорів важливою умовою є правильне розуміння його змісту. Що стосується тлумачення, то, на думку вченого, саме з'ясування дійсного значення і змісту міжнародного договору і є тлумаченням норм міжнародних договорів [5, с. 133].

З огляду на усе вищевикладене, на нашу думку, у більш широкому розумінні термін „тлумачення норм міжнародних договорів” можна розглядати як встановлення фактичного змісту договору, який укладається двома сторонами на узгодженій основі, основною метою якого є повне, своєчасне та точне виконання умов договору відповідними зацікавленими сторонами.

Більшість вітчизняних науковців важливе значення для правильного розуміння міжнародних договорів відводить принципам тлумачення. Звичайно, принципи відіграють досить значну роль у регулюванні тлумачення міжнародних договорів, що саме визначається у положенні Віденської конвенції про право міжнародних договорів 1969 р. [6]. Але, як показує сучасна практика, в діючій українській доктрині міжнародного права щодо класифікації міжнародних договорів, а також законодавче врегулювання цього питання налічує в собі деякі складності щодо тлумачення норм міжнародних договорів у національному праві нашої держави. На нашу думку, всі ці складності можуть супроводжуватися тим, що діюча система регулювання тлумачення міжнародних договорів в Україні реалізується саме на рівні міжнародних принципів. Для якісного тлумачення норм міжнародних договорів використання тільки загальних принципів є замало, особливе значення має відводитися також конкретним вказівкам спеціально уповноваженим державним органам, які б були компетентними у процедурі тлумачення внутрішньодержавних та міжнародно-правових актів.

Сьогодні в Україні не зафіксовано чітких критеріїв та комплексних програм щодо ефективних методів розвитку відносин з міжнародними організаціями, які б визначали цілі, завдання та механізм їх реалізації. У цьому випадку, як зазначає Л. Д. Тимченко, проблема щодо гармонізації національного законодавства з міжнародним вимагає тісної співпраці парламентарів з науковцями, що надасть можливість встановити існуючі проблеми та знайти методи їх вирішення з наукової точки зору [7, с. 52–53].

Що стосується міжнародно-правового механізму реалізації норм міжнародного права, то за своєю структурою цей процес є досить складним комплексом нормативно-організаційного характеру. Зокрема, він у себе включає два основні компоненти, а саме: нормативно-правовий, який характеризується з точки зору юридичного забезпечення реалізації норм міжнародного права, та інституційний, основною метою якого є сприяння такій реалізації [8, с. 435].

Таким чином, з усього вищевикладеного видно, що важливий фактор, який визначає сучасний розвиток світової економіки, проявляється у глобалізаційних процесах світового господарства. Усе це супроводжується розширенням ролі міжнародного співробітництва, тобто переміщення товарів та інших послуг, що породжує існування досить розповсюджені проблеми, а саме виникнення подвійного оподаткування. На сьогодні для України важливим питанням залишається вивчення та дослідження правильного й ефективного застосування норм міжнародного права, тобто з'ясування дійсного змісту правових вимог. Але, як показують сучасні дослідження, надзвичайно проблемним питанням нині залишається врегулювання питання уникнення подвійного оподаткування, а також встановлення та вирішення існуючих проблем щодо правильного тлумачення юридичних термінів, які застосовуються у міжнародних договорах. Тому для сучасного ефективного розвитку економіки України важливе місце має відводитися приведенню норм національного законодавства відповідно до європейських

стандартів, а також проведення якісного наукового аналізу щодо правомірного тлумачення міжнародно-правових норм і термінів, що застосовуються у міжнародному праві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України (зі змінами та доповненнями): від 20.09.2015 № 2755-17.
2. Черкес М. Ю. Міжнародне право / М. Ю. Черкес. – К., 2000. – 284 с.
3. Денисов В. Н. Норма міжнародного права / В. Н. Денисов // Юридична енциклопедія: в 6 т. / [редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін.]. – К.: Укр. енцикл., 2002. – Т. 4: Н-П. – С. 186.
4. Дмитрієв А. І. Міжнародне публічне право / А. І. Дмитрієв, В. І. Муравйов. – К.: Юрінком Інтер, 2000.
5. Тимченко Л. Д. Міжнародне право / Л. Д. Тимченко, В. П. Кононенко // Знання. – 2012. – 631 с.
6. Віденська конвенція про право міжнародних договорів від 23.05.1969.
7. Тимченко Л. Д. Міжнародне право: [навч. посібник для дистанційного навчання] / Л. Д. Тимченко // Відкритий міжнародний ун-т розвитку людини „Україна”. – К., 2007. – 224 с.
8. Буткевич В. Г. Міжнародне право / В. Г. Буткевич. – К.: Либідь, 2002.

Стаття надійшла до редакції 7 грудня 2014 р.

УДК 336.025

Л. А. Ключко,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ЗЛОЧИННОГО ПОХОДЖЕННЯ ТА ЗАХОДИ ПРОТИДІЇ

У статті розглянуто сутність доходів незаконного походження, визначені фактори, що сприяють їх легалізації, виявлені способи реалізації, відмічені сфери їхнього негативного впливу, запропоновані заходи щодо їх протидії.

В статье рассмотрена сущность доходов незаконного происхождения, определены факторы, способствующие их легализации, выявлены способы их реализации, отмечены сферы их негативного влияния, обозначены меры по их противодействию.

The article describes the essence of the origin of illegal income, predictors of, the factors contributing to their legalization, methods of implementation, the scope of their negative impact, indicated by measures of counteraction.

Ключові слова: *доходи незаконного походження, передумови виникнення, визначальні чинники, способи реалізації, заходи протидії, міжнародні стандарти.*

У сучасних умовах розвитку міжнародних відносин та інформаційних технологій, активізації глобалізаційних процесів та інтенсифікації грошових потоків зростає уразливість фінансової системи України щодо можливості її використання з метою легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом. Відмивання доходів від протиправної діяльності організованих злочинних угруповань, фінансування тероризму, високий рівень корупції як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, „непрозорість” світової економіки продовжують залишатися глобальними викликами першого порядку. Злочинний світ усе активніше прагне використовувати у своїх цілях появу і розвиток нових прогресивних фінансових інститутів і механізмів, а у відповідь на постійну активізацію протидії правоохоронних систем підвищує свою активність [1, с. 3].

За оцінками експертів Міжнародної групи розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (ФАТФ – англ. Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF) [2], щорічний обсяг ринку відмивання становить до 5 % світового ВВП, перевищуючи останнім часом 1,6 трильйонів доларів США. Ринок наркотиків вимірюється сумою близько 400 млрд доларів США [1, с. 7].

Разом з тим слід зазначити, що суспільна небезпека, обумовлена відмиванням протизаконних доходів, у сучасному світі постійно зростає. Це викликає занепокоєння

переважної більшості країн світової спільноти і актуалізує питання про необхідність координації їх зусиль з метою протидії вказаному негативному явищу.

Проблеми і перспективи протидії легалізації доходів усе частіше знаходять своє відображення у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема таких, як: Н. К. Алексєєв, І. В. Апарішев, О. М. Ващенко, Н. М. Внукова, І. І. Дьяконова, Р. В. Жубрин, С. В. Золотарьов, О. О. Користін, В. Р. Краліч, Н. В. Москаленко, А. М. Тимофєєва, Л. Л. Фітуні, Б. А. Хейфец, А. В. Шиліна та ін.

Разом з тим, незважаючи на те, що проблема відмивання протизаконних доходів уже вийшла за межі національних економік, досі ще відсутній цілісний і скоординований між країнами план дій щодо їх протидії. Сучасні реалії свідчать про наявність цілого ряду недостатньо врегульованих питань у цій сфері.

Тому метою статті є пошук шляхів узгодження і поєднання міжнародних та національних можливостей для налагодження ефективної протидії легалізації неправомірних доходів як за рахунок формування механізму своєчасного реагування на легалізаційні дії порушників, так і на їх попередження.

Безперечно, світову спільноту насторожує той факт, що у світі щороку здійснюється понад 800 терористичних актів, географія яких постійно розширюється. Це свідчить про те, що міжнародний тероризм і транснаціональна організована злочинність загрожують більшості країн світу, незалежно від рівня їх економічного розвитку, військового потенціалу та моделі державного устрою. Разом з тим в останні роки почастишали випадки сепаратизму стосовно деяких держав і, зокрема, щодо України.

У ході організованої діяльності злочинних груп: торгівлі наркотиками і зброєю, контролем за проституцією, вчинення розкрадань, шахрайства та інших небезпечних злочинів – формується кримінальний тіньовий капітал. Частина його коштів спрямовується на інвестиції в легальну економіку, а частина використовується для інших витрат, наприклад для підкупу державних чиновників, фінансування терористичних актів, фінансування виборів для контролю над політичною ситуацією і лобіювання своїх економічних інтересів, покупки нерухомості, престижних автомобілів, предметів розкоші.

Для того щоб грошові кошти або інше майно можна було направити в подальший обіг без ризику їх викриття, їм і потрібна процедура легалізації. Тобто, по суті, легалізація – це дії, спрямовані на маскуванню джерела походження незаконних доходів, у результаті чого „брудні” доходи переводяться з тіньової, неформальної економіки в економіку офіційну для того, щоб мати можливість їх власникам користуватися цими активами відкрито і публічно. Тому в наукових роботах легалізація злочинних доходів визначається як сполучна ланка між тіньовою та відкритою економікою, як канал, за допомогою якого доходи, отримані від незаконної практики, переводяться в легальну сферу економічних відносин, підтримуючи тим самим і легальний, і кримінальний бізнес [3].

На сьогодні у більшості країн викликає занепокоєння офшорний характер їх економік. У світовій практиці зазвичай виділяють від 40 до 60 офшорних юрисдикцій, серед яких останнім часом швидко розмножуються так звані спаринг-офшорні юрисдикції – складні схеми, де разом з компаніями з класичних офшорних юрисдикцій задіяні одна-дві компанії з престижних юрисдикцій [4].

Слід зазначити, що в чинному законодавстві базою для багатьох заходів, спрямованих на обмеження використання офшорних схем, є список класичних офшорних юрисдикцій, який затверджується Міністерством фінансів України. Це за допомогою включення в офшорну фінансову мережу нових осередків дозволяє обходити запроваджувані новації (наприклад, податок на виведення капіталу) або істотно знижувати їх ефективність. Тому для досягнення цілей деофшоризації економіки необхідна розробка більш гнучких інструментів регулювання офшорного бізнесу [5].

Сьогодні у багатьох країнах світу, у тому числі і в Україні, досить гостро стоїть проблема виведення капіталу за кордон, який здійснюється шляхом укладання фіктивних угод за зовнішньоторговельними контрактами. Якщо за виводом інвестиційного та спекулятивного капіталу з більшості країн світу стоять великі транснаціональні фінансові інститути, то за виводом злочинного капіталу стоять міжнародні, добре організовані злочинні співтовариства, що носять міжнародний характер. Не останню роль у транзиті капіталів відіграють ринки країн, що розвиваються, та країн з недостатньо стійкою національною валютою. Саме ці ринки схильні до атак спекулянтів у періоди загострення фінансових криз, а злочинні групи, що займаються виведенням нелегального капіталу, використовують можливість прихованого відмивання коштів. Сприяє цьому лояльність національних законодавств окремих країн у частині норм, що регламентують договірні відносини контрагентів на міжнародному рівні. Зокрема, це стосується термінів, які є критеріями визнання операцій поточними та капітальними. У результаті сумлінні учасники зовнішньоторговельної діяльності ризикують заплатити штраф при простроченні виконання договірних умов контрагентом, водночас як особи, які мають намір залишити кошти за кордоном, цілком легально можуть обумовлювати в контрактах терміни, які сягають десятків років. Тому проблема репатріації капіталів вимагає термінової актуалізації, а її правила необхідно розробляти й удосконалювати з урахуванням встановлення обмежень на обсяги транснаціонального руху капіталів та визначення термінів, після яких операції вважатимуться не поточними, а капітальними.

За таких умов перед фінансовими регуляторами країн постає особливо складне завдання: крім безпосереднього перешкодження вивозу капіталу, з урахуванням зростаючого навантаження виявляти в їх загальному потоці кошти, пов'язані з відмиванням грошей.

Основні загрози та ризики державного сектору і бюджетної системи пов'язані з ризиками втрати контролю над державними активами і коштами, які витрачаються в рамках державних закупівель та замовлень, що виділяються на цільові програми розвитку. Вони є однією з найбільш вразливих сфер економічної діяльності та об'єктом злочинних посягань. Ці злочини скоюються за прямої участі посадових осіб. При цьому формуються стійкі схеми розкрадання бюджетних коштів з використанням підставних фірм-одноденок шляхом завищення вартості контрактів і подальшим виведенням їх підконтрольним (афілійованим) фірмам як безвідсоткових позик і дивідендів.

Говорячи про відмивання державних коштів, необхідно звернути особливу увагу на нецільове використання або розкрадання бюджетних асигнувань на державне оборонне замовлення, що особливо актуально в сучасних умовах нестабільності на сході країни. Держава виділяє значні фінансові ресурси на оснащення Збройних сил України сучасними і перспективними зразками озброєння, військової та спеціальної техніки, проведення

наукових досліджень і дослідно-конструкторських робіт. Це зобов'язує з максимальною відповідальністю підходити до раціонального і цільового витрачання кожної бюджетної гривні. У протилежному випадку це стає прямою загрозою національній безпеці країни і життю тих людей, які захищають її суверенітет. За таких умов вирішення актуальних питань попередження, виявлення і припинення правопорушень та злочинів у сфері оборонно-промислового комплексу набувають невідкладного характеру. Іншими словами, нову систему фінансового моніторингу держоборонзамовлення необхідно розглядати як пріоритетний напрям ліквідації загроз національній безпеці. Для аналітичної роботи з інформацією про розрахунки у зазначеній сфері необхідно створити Єдину інформаційну систему.

Успішна боротьба з легалізацією злочинних доходів і фінансуванням тероризму неможлива без тісної взаємодії з банківським сектором, адже саме через банки проходить значна маса фінансових потоків. Одночасно банки, як це не прикро, значною мірою використовуються як для „погрязнення” грошей, так і для їх „відмивання”. Сам процес легалізації незаконних коштів являє собою складну схему послідовних дій, спрямованих на заплутування істинних джерел їх походження. Це здійснюється завдяки їх трансформації з одних активів в інші шляхом численних і різноманітних фінансових операцій. Варто зізнати, що самі по собі операції з відмивання, як правило, є легальними, але протиправним є походження коштів, які в них використовуються. До найбільш популярних банківських інструментів, які використовуються для легалізації злочинних доходів, є: здійснення зовнішньоекономічних операцій (експортно-імпортні, кредитування, інвестиції); конвертаційні операції, операції з обготівковування; виведення коштів за кордон, махінації з цінними паперами (акції, векселі) та інше. Злочинці використовують різні механізми та інструменти, які постійно видозмінюються і поновлюються. Поглиблює проблему ще й формальний підхід деяких банків до протидії відмиванню незаконних доходів. Це може призвести до втрати їх репутації як всередині держави, так і на міжнародному рівні, що в кінцевому підсумку може стати перешкодою в інтеграційних процесах національної банківської системи до міжнародних фінансових ринків. У цьому зв'язку на міжнародному рівні досить жорстко здійснюється оцінка банків за трьома основними параметрами: обготівковування, відмивання, рівень якості кредитного портфеля.

Стосовно новою загрозою як всередині держави, так і на міжнародному рівні є відмивання коштів за допомогою електронних грошей. Як констатує ФАТФ, правоохоронні органи вже почали займатися великими кримінальними справами в цій сфері. Недобросовісні особи, прагнучи ухилитися від правоохоронних органів та від виконання міжнародних фінансових норм, використовують технологію цифрової валюти, організовуючи таким чином торгові майданчики, непідконтрольні регуляторам та правоохоронцям. Розвиток сучасних платіжних інструментів, їх доступність і відсутність нормальних кордонів у кіберпросторі надзвичайно приваблює злочинців. Врегулювання подібних „чорних” зон у фінансовій сфері є перспективним завданням підрозділів фінансової розвідки.

Ринок цінних паперів на сьогодні також оцінюється як один із найбільш уразливих секторів для вчинення незаконних фінансових операцій, насамперед пов'язаних з виведенням коштів за кордон. На думку експертів та аналітиків, найбільшу загрозу

представляють брокери як особи, що беруть участь в обороті цінних паперів, і депозитарії як особи, що здійснюють облік і фіксацію переходу прав на цінні папери. При цьому у разі здійснення однією особою як брокерської, так і депозитарної діяльності загроза істотно збільшується. Разом з тим реалізація зазначених схем супроводжується значною кількістю фінансових злочинів: ухилення від сплати податків, незаконна банківська діяльність, створення фіктивних організацій, різного роду шахрайство тощо. Можливість такої діяльності обумовлена ліберальністю міжнародного правового регулювання і, як наслідок, національного законодавства більшості країн світу. Неправомірні дії у сфері обігу цінних паперів є системою добре налагодженої діяльності осіб, які мають значний досвід в інвестиційній діяльності і володіють певною репутацією на фондовому ринку.

У цілому для легалізації злочинних доходів характерний високий рівень латентності. Його сфера постійно розширюється, а способи видозмінюються і стають більш витонченими. У результаті, як справедливо зазначає Р. В. Журбін, це призводить до тяжких наслідків. У соціальній сфері в результаті легалізації злочинних доходів перевагу отримують особи, які ведуть злочинний спосіб життя. Вони живуть у кращих умовах, отримують повною мірою якісні послуги охорони здоров'я, освіти, матеріально забезпечують свої сім'ї. Подібне поліпшення життя за рахунок потерпілих від злочинів сприяє відтворенню злочинності, зубожіння цілих соціальних верств, поширенню аморального способу життя. У фінансовій сфері страждають законні інтереси держави, оскільки протиправні доходи у більшості випадків являють собою грошові кошти, випущені і забезпечені державою. Таким чином, реалізуючи монетаристські функції, держава мимоволі стає співником свого соціального супротивника – кримінального бізнесу, сприяючи його відтворенню та розвитку. У підприємницькій сфері бізнесмени змушені конкурувати з кримінальними ділками, які активно інвестують у законну економіку і мало залежать від її кон'юнктури. У результаті кримінальних інвестицій спотворюється кон'юнктура фінансового ринку, що вводить в оману інвесторів, спричинює великі фінансові втрати. У політичній сфері особи, які володіють значними доходами, отриманими від незаконної діяльності, прагнуть зайняти посади в представницьких і виконавчих органах влади, забезпечуючи собі імунітет від кримінального переслідування, можливість лобіювати свої інтереси, встановлення нових зв'язків. Кримінальні капітали використовуються для фінансування політичних партій і рухів, спрямованих на захоплення влади. Необхідність боротьби з легалізацією злочинних доходів усвідомлюється як на міжнародному, так і на національному рівнях [1].

Однак серед фахівців існує і протилежна думка. Так, директор Управління ООН з наркотиків і злочинності Антоніо Марія Коста стверджує, що у важкі кризові часи (друга половина 2008 року), коли банки списували збитки десятками мільярдів доларів, ліквідність багатьох з них була врятована саме грошима організованої злочинності. В інтерв'ю лондонському тижневику *Observer* він назвав навіть суму „брудних” грошей, яка була відмита, – 352 млрд доларів, вказав країни (Великобританія, США, Швейцарія, Італія), але не назвав конкретні банки, і вважає, що гроші, отримані від продажу наркотиків, були єдиним ліквідним капіталом для інвестицій, тому перетворилися на досить важливий фактор функціонування і самого існування фінансової системи. Така сенсаційна заява поставила під сумнів твердження високопоставлених чиновників з

різних країн, які заявляли, що в кризові часи вони надійно захищають свої фінанси й економіки від проникнення криміналу [7].

Звичайно, такий підхід є дискусійним, адже саме процеси тінізації економіки та відмивання коштів є найважливішими чинниками, які провокують кризові явища у фінансово-економічній сфері.

Таким чином, відмивання злочинних доходів і фінансування тероризму представляють серйозну загрозу національній та глобальній безпеці, порушують функціонування держав та їх основних економічних інститутів, перешкоджають контролю над фінансовою системою країни з боку державних органів, викликають недовіру в суспільстві до державних інститутів і створюють негативний імідж країни на міжнародній арені. Тому завдання ефективної діяльності системи фінансового моніторингу як державного інституту протидії легалізації доходів полягає не лише в припиненні вказаних злочинів, а й у забезпеченні підриву фінансових основ організованої злочинності і тероризму.

На закінчення необхідно підкреслити, що на національному рівні в боротьбі з відмиванням грошей провідну роль мають відігравати державні структури й правоохоронні органи. Але в цю постійну, безперервну роботу повинні бути залучені всі, у тому числі приватний сектор, подвійна роль якого досить важлива в контексті Національної системи оцінки ризиків. По суті, нова Рекомендація 1 ФАТФ наказує виявляти, оцінювати і мінімізувати ризики не лише країнам, а й кредитно-фінансовим установам і певним нефінансовим організаціям та професіям. Тому приватний сектор може сприяти значному підвищенню ефективності системи оцінювання ризиків, доповнивши її своїм баченням щодо загроз та потенційних уражень шляхом надання цінних відомостей підрозділам фінансової розвідки. Він також може допомогти у розумінні сутності і характеру бізнесу, що в багатьох ситуаціях є необхідним для визначення факту наявності відмивання доходів.

Що стосується міжнародного рівня, то, незважаючи на те, що індустрія фінансових послуг дедалі швидше рухається в бік єдиного для всіх країн стандартизованого підходу, як і раніше немає однаковості у впровадженні систем і засобів контролю протидії відмиванню доходів на регіональному та місцевому рівнях. У всьому світі регулюючі органи, роблячи спроби впоратися зі злочинами у фінансовій сфері, продовжують демонструвати лише фрагментарний підхід. У результаті, незважаючи на деякі позитивні кроки і серйозні зусилля, що вживаються з метою вирішення проблем, спричинених загрозою легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, регулятори та індустрія фінансових послуг поступаються об'єднаним у загальносвітову мережу кримінальним структурам. При цьому суперечливість правових норм залишає в законодавстві лазівки для злочинців, і тому важливо, щоб регулюючі органи використовували єдиний підхід, а також розвивали більш тісні ділові відносини з галузевими фахівцями для спільного використання ресурсів, узгодження взаємних інтересів та ефективної боротьби зі злочинами у фінансовій сфері. Масштаб цієї проблеми вимагає від усього світового співтовариства адекватних і своєчасних заходів протидії. Одним із кроків у цьому напрямі є розроблені ФАТФ Міжнародні стандарти з протидії відмиванню доходів та фінансуванню тероризму і розповсюдженню зброї масового знищення [8].

Підводячи підсумок вищевикладеному, можна зробити висновок про те, що кожній окремій країні, в тому числі і Україні, необхідно чітко усвідомлювати ризики відмивання

грошей, фінансування тероризму, сепаратизму і зброї масового знищення, з якими вони стикаються, й адаптувати свої національні системи протидії з урахуванням характеру цих ризиків до міжнародних стандартів, застосовуючи посилені заходи там, де ризики вищі, і спрощені заходи в зонах зниженого ризику. Разом з тим необхідно посилити вимоги щодо транспарентності у цій сфері, оскільки недостатність, а іноді і відсутність прозорості інформації, зокрема про вигодоодержувачів власності та про контроль над юридичними особами, а також про осіб, що здійснюють банківські перекази, призводить до уразливості діючих механізмів з боку злочинного світу. У цьому зв'язку країни повинні забезпечити наявність надійної інформації, що стосується вигодоодержувача власності та контролю компаній, трастів та інших юридичних осіб і утворень. Також доцільно посилити вимоги до інформації, яка супроводжує банківські перекази.

З метою попередження легалізації злочинних доходів, крім зазначених, необхідно вживати заходи, передбачені ст. 31 Конвенції ООН проти транснаціональної організованої злочинності, які полягають у зміцненні співробітництва між правоохоронними органами та відповідними приватними організаціями з різних секторів економіки; розробці стандартів і процедур, призначених для забезпечення доброчесності в роботі публічних і відповідних приватних організацій, а також кодексів поведінки для представників відповідних професій, зокрема адвокатів, нотаріусів, консультантів з питань оподаткування і бухгалтерів; запобіганні зловживанню організованими злочинними групами шляхом проведення торгів, видачі субсидій і ліцензій для здійснення комерційної діяльності, а також практикувати такі заходи, як створення національних публічних реєстрів засновників юридичних осіб та осіб, позбавлених права займати керівні посади в певних сферах; можливості позбавлення за рішенням суду або за допомогою інших законних способів права займати керівні посади особам, засудженим за злочини [9]. Крім того, як засіб запобігання легалізації злочинних доходів ст. 52 Конвенції ООН проти корупції передбачає заходи щодо повернення активів [10].

Ефективне впровадження зазначених заходів у національні системи держав створюють істотні труднощі для злочинців і терористів при спробі приховати сліди своєї діяльності. Керуючись рекомендаціями ФАТФ, країни повинні дійти до єдиної мети в боротьбі з відмиванням грошей, фінансуванням тероризму та фінансуванням розповсюдження зброї масового ураження, що можливо лише за умови плідного міжнародного співробітництва, активного обміну інформацією, поглиблення методичних засад здійснення зазначеної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Жубрин Р. В. Борьба с легализацией преступных доходов: теоретические и практические аспекты / Р. В. Жубрин. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – 339 с.
2. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: dic.academic.ru>dic.nsf/ruwiki/1159412.
3. Противодействие отмыванию доходов. Персональный сайт. All Right Reserved [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tabelion.ucoz.ru/publ/protivodejstvie_otmyvaniyu_dokhodov/1-1-0-7

4. Хейфец Б. А. Неспешная деофшоризация / Б. А. Хейфец // Прямые инвестиции. – 2014. – № 4 (144).
5. Тимофеева А. М. К вопросу об эффективности валютного контроля внешнеторговых сделок в условиях оттока капитала из страны и необходимости деофшоризации российской экономики / А. М. Тимофеева // Финансовая безопасность. – 2014. – № 6. – С. 60–64.
6. Апарышев И. В. Рынок ценных бумаг как один из наиболее уязвимых секторов для совершения незаконных финансовых операций / И. В. Апарышев // Финансовая безопасность. – 2014. – № 7. – С. 36–39.
7. Оргпреступность помогла мировым банкам удержаться на плаву в кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newsru.com/finance/14dec2009/parmoney.html>
8. Міжнародні стандарти з протидії відмиванню доходів та фінансуванню тероризму і розповсюдженню зброї масового знищення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2012/22.03.2012/1.pd
9. Конвенція ООН проти транснаціональної організованої злочинності (15.11.2000. Резолюція 55/25 62-го пленарного засідання 55-й сесії Генеральної Асамблеї ООН) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт представництва ООН в Україні. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua>
10. Конвенція ООН проти корупції. Підписана Україною 31.10.2003 (набрала чинності 01.01.2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_c16

Стаття надійшла до редакції 3 грудня 2014 р.

УДК 336.225.6

Г. С. Мельничук,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

У статті розглянуто підходи науковців до трактування сутності економічної категорії „податкова безпека підприємства”. Визначено місце податкової безпеки підприємства серед інших елементів національної податкової безпеки та її взаємозв’язок з податковою безпекою держави. Сформульовано авторське визначення поняття „податкова безпека підприємства” в двох площинах: з позицій забезпечення національної податкової безпеки та з позицій забезпечення економічної безпеки підприємства. Визначено зовнішні та внутрішні загрози податковій безпеці підприємства.

В статье рассмотрены подходы ученых к трактовке сущности экономической категории „налоговая безопасность предприятия”. Определено место налоговой безопасности предприятия среди других элементов национальной налоговой безопасности и ее взаимосвязь с налоговой безопасностью государства. Сформулировано авторское определение понятия „налоговая безопасность предприятия” в двух плоскостях: с позиций обеспечения национальной налоговой безопасности и с позиций обеспечения экономической безопасности предприятия. Определены внешние и внутренние угрозы налоговой безопасности предприятия.

In the article the scientific approaches to determination of the essence of economic categories „tax safety of enterprise” are considered. The place of tax safety of enterprise among other tax elements of the national tax safety and its relationship with the tax safety of the state are determined. It was grounded the author determination of concept „tax safety of enterprise” in two plane: from positions of providing of national tax safety and from positions of providing of economic security of enterprise. External and internal threats to tax safety of enterprise are determined.

Ключові слова: безпека, фінансова безпека підприємства, податкова безпека підприємства, податкова безпека держави, податкова безпека платників податків, податкові загрози.

Сучасний розвиток економіки характеризується швидкими змінами факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства, що викликають загрозу його фінансовим інтересам і спричиняють високий рівень ризиків для стану його економічної безпеки. У таких умовах важливим завданням управління діяльністю підприємства є забезпечення належного рівня усіх складових його економічної безпеки. Оскільки

підприємство є суб'єктом податкових відносин, під час розробки управлінських рішень слід враховувати необхідність виконання ним податкових зобов'язань. Адже це призводить до зменшення фінансових ресурсів, а тому становить загрозу для ефективної діяльності та подальшого розвитку підприємства. В умовах непередбачуваних та частих змін податкового законодавства актуалізується питання забезпечення мінімізації та оптимізації сум нарахованих і сплачених підприємством податків в межах дотримання законодавчих вимог що, в свою чергу, спонукає до ґрунтовного дослідження податкової безпеки як вагової складової фінансової безпеки підприємства.

У наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених зосереджена увага на дослідженні податкової безпеки як одного із факторів загроз фінансовій безпеці підприємства. Податкова безпека досліджується науковцями з позицій оцінки податкового навантаження на підприємство та у контексті розробки заходів щодо мінімізації податкових платежів. Також науковцями розглядаються питання оцінки податкових ризиків і проблеми податкової оптимізації в рамках впровадження податкового менеджменту на усіх рівнях. Окресленим питання приділена значна увага в роботах таких авторів, як: Ю. Б. Іванов, Ю. В. Бережна, О. Є. Власова, К. С. Горячева, І. О. Селіверстова, А. Г. Загородній, І. Ю. Темофєєва, Д. Н. Тихонов, К. Ю. Кочеткова, О. І. Литвинов, М. І. Виклюк, Ю. М. Полонська та ін.

Незважаючи на значний інтерес науковців до цієї проблематики, „податкова безпека підприємства” є достатньо новою економічною категорією, у літературі відсутній однозначний підхід до трактування її економічної природи, змісту основних характеристик і складу загроз, що підтверджує актуальність подальших досліджень обраної теми.

Метою дослідження є аналіз існуючих теоретичних підходів до розкриття сутності податкової безпеки підприємства та обґрунтування змісту економічної категорії „податкова безпека підприємства”.

Явище податкової безпеки у наукових працях розглядається з точки зору різних рівнів її функціонування та забезпечення. У роботі І. Темофєєвої суб'єктний склад податкової безпеки представлений інтересами бізнесу, суспільства та держави, що є її складовими частинами, а їх зміст розкривається у таких поняттях, як „податкова безпека суспільства”, „податкова безпека бізнесу”, „податкова безпека держави” [1, с. 129].

Інші науковці виходячи із потреби консолідації фінансових інтересів підприємств, громадян, регіонів і держави у напрямі забезпечення стійкого економічного розвитку до складу національної податкової безпеки включають такі компоненти, як: податкова безпека платників податків; податкова безпека регіону; податкова безпека держави; міжнародна податкова безпека (податкова безпека міжнародних об'єднань) [2, с. 15–16].

Із наведених класифікацій слідує, що податкова безпека будь-якого підприємства як законодавчо визначеного платника податків є складовою національної податкової безпеки. Трактуючи сутності категорії „податкова безпека платника податку” знаходимо у праці Д. Тихонова, який визначає її як „...систему мінімізації ризиків платника податку, що виникають у результаті дій щодо сплати й оптимізації податків” [3, с. 9].

Враховуючи теоретично обґрунтований та доведений науковцями факт впливу податків на діяльність підприємства, можна стверджувати про те, що податкова безпека останнього безпосередньо залежить від податкової безпеки держави, а засоби забезпе-

чення податкової безпеки держави одночасно виступають інструментами регулювання та впливу на стан податкової безпеки підприємства. Разом з тим можна говорити й про існування оберненого зв'язку – стан податкової безпеки держави та національної податкової безпеки залежить від створених умов для забезпечення належного рівня податкової безпеки підприємства.

З цього приводу науковці зазначають, що „у рамках національної податкової безпеки доцільно розглядати також податкову безпеку мікрорівня як неодмінну умову її забезпечення” [3, с. 9]. При цьому під податковою безпекою мікрорівня одні науковці розуміють податкову безпеку платників податків, до числа яких і належать підприємства як суб'єкти господарювання згідно зі ст. 55 Господарського кодексу України. Інші науковців (Ю. Полонська, О. Грачов, А. Загородній, А. Єлисеєв) вважають, що податкова безпека на мікрорівні (суб'єкта господарювання) „виступає одним із вагомих елементів податкового планування, яке спрямоване на забезпечення безпеки податкових проектів та ризиків, пов'язаних із ними” [1, с. 131–132].

Ю. Іванов, Ю. Бережна зазначають про те, що „...як національна податкова безпека, так і податкова безпека мікрорівня певний час можуть забезпечуватись окремо або навіть за рахунок одна одної. Водночас у стратегічному плані це – не лише взаємопов'язані, а й неподільні поняття” [3, с. 10]. При цьому кожен із суб'єктів має протилежні економічні інтереси. Якщо інтерес держави полягає у збільшенні надходжень податків та зборів до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів, то платники податків зацікавлені у мінімізації витрат, пов'язаних із виконанням ними податкових обов'язків. Забезпечення балансу економічних інтересів держави та платників податків є одним із важливих завдань державної податкової політики, вирішення якого передбачає встановлення оптимального рівня й умов оподаткування [3, с. 10]. Тобто держава повинна забезпечити гармонійне виконання податками як фіскальної, так і стимулюючої та регулюючої функцій. За умови невиконання окресленого завдання, а саме у випадку не забезпечення оптимального розподілу податкового навантаження між суб'єктами господарювання, слушною є думка М. Виклик про те, що „...податкова безпека здатна загострити протиріччя, що виникають унаслідок перерозподілу частини фінансових ресурсів між зазначеними суб'єктами. Внаслідок цього формуються податкові загрози, які негативно впливають на податкову безпеку усіх рівнів” [1, с. 127].

Підсумовуючи проведене дослідження, можна стверджувати, що сутність податкової безпеки підприємства певною мірою розкривається науковцями у таких дефініціях, як „податкова безпека платників податків”, „податкова безпека суб'єктів господарювання”, „податкова безпека мікрорівня”, „податкова безпека бізнесу”. При цьому акцентується увага на тісному взаємозв'язку податкової безпеки підприємства з податковою безпекою держави, а сутність податкової безпеки підприємства насамперед асоціюється із ризиками та загрозами, які пов'язані із системою оподаткування та процесом сплати податків і які призводять до фінансових втрат платника податків.

Однак відмітимо, що зазначені економічні категорії є дещо ширшими за досліджуване поняття, оскільки охоплюють податкову безпеку не лише підприємств, а й інших платників податків, якими, згідно із ст. 15 Податкового кодексу України, визнаються „фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти

оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування згідно з цим Кодексом або податковими законами, і на яких покладено обов'язок із сплати податків та зборів згідно з цим Кодексом" [4].

Стосовно трактування безпосередньо терміна „податкова безпека підприємства” можна стверджувати, що серед науковців відсутня одностайність у його визначенні. Насамперед зазначимо, що більшість науковців розглядають податкову безпеку як функціональну складову фінансової безпеки підприємства. При цьому в окремих наукових працях податкова безпека підприємства носить назву бюджетна. Останню трактують як „...взаємовідносини з бюджетом (податки і збори до бюджетів, за наявності – бюджетні кредити або бюджетне фінансування)” [5, с. 289].

Інші дослідники податкової безпеки як складової фінансової безпеки підприємства наголошують на можливих загрозах, які пов'язані із несвоєчасністю виконання підприємством податкових зобов'язань перед бюджетом. Оскільки такі дії є порушенням податкового законодавства, тому за них передбачається кримінальна, адміністративна та фінансова відповідальність платників податків. Зокрема, підприємство може отримати значні суми штрафних санкцій через причину неправильного визначення податкової бази та несвоєчасних розрахунків з бюджетом, що, в свою чергу, призведе до зростання податкового навантаження на підприємство. Також це може призвести до виникнення податкової застави та податкового арешту активів платника податку і в подальшому – до порушення справи про банкрутство підприємства та його ліквідацію [6, с. 105].

Тому досить часто податкову безпеку бізнесу в наукових джерелах розглядають у площині податкового адміністрування та спілкування з контролюючими органами, відносячи її до сфери діяльності консалтингових агентств, і вбачають її спрямованість на вирішення податкових спорів у суді та управління податковими ризиками. На думку О. Власової, це є необґрунтовано вузьким розумінням цього терміна [7, с. 404].

І. Кемєнш розкриває поняття податкова безпека підприємства (бізнесу) як „...процес виявлення (знаходження), попередження і припинення загроз (фактів, явищ і дій), що можуть заподіяти матеріальний або моральний збиток бізнесу внаслідок виконання податкових платежів” [8].

Ю. Полонська, О. Грачов, А. Загородній, А. Єлисеєв податкову безпеку підприємства розглядають у широкому розумінні, що „включає в себе технічний захист інформації, соціальну складову, а на етапі вибору оптимального рішення в податковому плануванні податкова безпека виступає важливим критерієм оцінювання та вибору” [1, с. 132]. У вузькому розумінні Ю. Полонська трактує податкову безпеку підприємства як „комплексний захист від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища системи податкового планування на підприємстві” [9, с. 243].

О. Власова сутність податкової безпеки підприємства характеризує „...як фінансово-економічний стан платника податків, що забезпечує мінімізацію податкових ризиків, при якому з боку господарюючого суб'єкта повністю й вчасно сплачуються нараховані податки, а з боку виконавчих і законодавчих органів забезпечується передбачений законом захист платника податків” [7, с. 402–403]. Схоже трактування знаходимо й у роботі Н. Петренка [10].

Аналізуючи наявні в економічній літературі підходи до визначення сутності поняття „податкова безпека підприємства”, слід відмітити, що у більшості з них не наголошується

на способах її забезпечення, що, на нашу думку, є досить важливим. Крім того, у наведених вище визначеннях не акцентовано увагу на тому, що ризики і загрози податковій безпеці підприємства можуть бути як зовнішні – спричинені діями держави (у вигляді встановленої системи оподаткування або у процесі проведення податкової політики), діяльністю контролюючих органів у процесі здійснення різного роду податкових перевірок тощо, так і внутрішні – спричинені діями працівників і керівництва у процесі податкового планування та управління діяльністю підприємства, зокрема через недотримання податкової дисципліни.

Зовнішні загрози податковій безпеці підприємства здебільшого носять об'єктивний характер, оскільки виникають не з вини керівництва або працівників підприємства. Внутрішні загрози мають суб'єктивний характер, оскільки причиною їх появи є навмисні або випадкові помилки керівників, функціональних менеджерів, працівників у процесі управління діяльністю підприємства в цілому та управління фінансами зокрема.

Об'єктивність зовнішніх загроз податковій безпеці підприємства зумовлена тим фактом, що оподаткування є невід'ємним атрибутом існування держави в умовах ринкової економіки. Як об'єктивне явище, зовнішні загрози податковій безпеці підприємства є формою виразу суперечностей між фінансовими інтересами підприємства та фіскальними інтересами держави. Однак при цьому слід взяти до уваги той факт, що держава як суб'єкт податкових відносин, будучи зацікавленою у забезпеченні національної податкової безпеки, невід'ємною складовою якої є податкова безпека підприємства, повинна вживати заходів з мінімізації податкових ризиків, що фактично створюють загрози податковій безпеці підприємства, оскільки зниження рівня податкової безпеки підприємства може призвести до зменшення податкових надходжень до бюджету. Тобто зовнішні податкові загрози для підприємства частково можуть бути усунені зусиллями не працівників підприємства, а держави.

Слід також підкреслити ще одну особливість зовнішніх загроз податковій безпеці підприємства – це їх динамічний, непередбачуваний керівництвом підприємства характер. Адже зовнішні податкові загрози є інституційно обумовленими, оскільки формуються виходячи із законодавчих норм і правил, що регламентують відносини суб'єктів господарювання у сфері оподаткування. Зовнішні податкові загрози податковій безпеці підприємства можуть змінюватися в процесі розвитку системи оподаткування. Дія зовнішніх податкових загроз може наносити безпосередній збиток підприємству у вигляді втрати прибутку, капіталу або опосередкований збиток – упущена вигода, необхідність зміни виду діяльності, форми договірних відносин, податкової юрисдикції та ін. В окремих випадках за невизначеності величини дії податкових загроз підприємства або взагалі згортають власну діяльність, або переходять у тінь.

На думку автора, податкову безпеку підприємства варто розглядати як інтегровану підсистему його економічної безпеки, яка впливає на фінансове забезпечення всіх її складових, а також як невід'ємну складову національної податкової безпеки. З позицій забезпечення національної податкової безпеки, податкова безпека підприємства – це такий стан, за яким відбувається оптимальне поєднання фіскальних інтересів держави та економічних інтересів самого підприємства як платника податків. Взаємозв'язок податкової безпеки підприємства з податковою безпекою держави встановлюється у процесі правового регламентування податкових обов'язків платників податків.

З позицій забезпечення економічної безпеки підприємства, податкова безпека підприємства – це стан захищеності економічних інтересів і діяльності підприємства від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх податкових загроз; здатність протистояти податковим ризикам та загрозам, нейтралізувати, а за окремих умов мінімізувати, їх вплив на діяльність підприємства шляхом реалізації заходів податкового планування та податкового менеджменту.

Також податкову безпеку підприємства слід розглядати як систему фінансових відносин, які виникають між державою та підприємством у процесі виконання останнім законодавчо встановлених податкових обов'язків, що реалізуються в процесі управління економічною безпекою підприємства з метою мінімізації впливу внутрішніх і зовнішніх податкових загроз і досягнення поставлених стратегічних цілей діяльності підприємства.

Таким чином, аналіз розглянутих теоретичних підходів до сутності податкової безпеки підприємства дозволяє зробити висновки про те, що податкова безпека підприємства є невід'ємною складовою національної податкової безпеки. Економічний зміст податкової безпеки підприємства насамперед розкривається через можливі податкові ризики та загрози, які пов'язані із системою оподаткування та процесом сплати податків.

Виходячи з результатів проведеного дослідження було запропоновано авторський підхід до трактування поняття „податкова безпека підприємства” у двох площинах: з позицій забезпечення національної податкової безпеки та з позицій забезпечення економічної безпеки підприємства.

Подальші дослідження будуть спрямовані на формування механізму управління податковою безпекою підприємства та обґрунтування методів і показників оцінювання її рівня.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вихлюк М. Економічний зміст податкової безпеки та її складові / М. Вихлюк // Світ фінансів. – 2013. – № 3. – С. 126–134.
2. Стратегічне управління національним економічним розвитком: [монографія]: в 2 т. / ред. О. В. Кендюхова. – Донецьк: ДВНЗ „ДонНТУ”, 2013. – Т. 2. – 392 с.
3. Іванов Ю. Б. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення [Електронний ресурс] / Ю. Б. Іванов, Ю. В. Бережна. – Режим доступу: www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e102_54/e102ivan.pdf
4. Податковий кодекс України: Кодекс: від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Горячева К. С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства / К. С. Горячева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Суми: ВВП „Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2004. – Т. 10. – С. 288–295.
6. Селіверстова І. О. Податкова безпека як частина фінансової в загальному розвитку підприємства / І. О. Селіверстова, О. Ю. Лашенко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2009. – № 30. – С. 104–114.
7. Власова О. Є. Податкова безпека в системі заходів забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / О. Є. Власова. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/32923/1/401-407%20Власова%20ОЭ.pdf>

8. Кеменяш І. Г. Проблеми податкової безпеки підприємницької діяльності в Україні [Електронний ресурс] / І. Г. Кеменяш. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/28255.doc.htm

9. Вихлюк М. І. Податкова безпека: дуалістичність економічної природи трактування змісту основних характеристик / М. І. Вихлюк, В. В. Гресик // Світ фінансів. – 2013. – № 3 (36). – С. 242–246.

10. Петренко Л. М. Податкова безпека в управлінні фінансовою безпекою підприємства [Електронний ресурс] / Л. М. Петренко. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/6717/1/Петр_Подат.pdf

Стаття надійшла до редакції 4 грудня 2014 р.

УДК 336.2

Т. В. Микитенко,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України,
І. О. Петровська,
кандидат економічних наук,
Київський університет
ринкових відносин

ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИОКРЕМЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ

Доведено некоректність визначення об'єкта оподаткування у формі заробітної плати податку на доходи фізичних осіб у Податковому кодексі України, виявлено розбіжності з трудовим законодавством. Рекомендовано запровадження податку на заробітну плату, що дозволить підвищити рівень соціальної справедливості щодо працюючих громадян та громадян, які отримують пасивні доходи.

Доказано некоректність определения объекта налогообложения в форме заработной платы по налогу на доходы физических лиц в Налоговом кодексе Украины, выявлены расхождения с трудовым законодательством. Рекомендовано введение налога на заработную плату, что позволит повысить уровень социальной справедливости в отношении работающих граждан и граждан, получающих пассивные доходы.

Proved incorrect definition of the object of taxation in the form of wage tax on personal income in the Tax Code of Ukraine, revealed differences with labor legislation. Recommended introduction of a tax on wages, which will raise the level of social justice for working people and citizens who receive passive income.

Ключові слова: заробітна плата, винагорода, дохід, податок на доходи фізичних осіб.

Поглиблення процесів глобалізації та входження України до європейського економічного простору зумовлюють необхідність трансформації законодавства щодо національної податкової системи відповідно до світової практики. Оподаткування доходів фізичних осіб у розвинених державах є важливою складовою їх податкових систем, що виконує не лише фінансові завдання, але й сприяє вирішенню основних соціально-економічних проблем. Наявні демографічні дисбаланси в Україні, тінізація економіки, порушення принципу соціальної справедливості, високе податкове навантаження на фонд оплати праці та низький рівень податкової культури знижують фінансову ефективність функціонування податкової системи, що вимагає інституційного, організаційного та методологічного її удосконалення.

Необхідність негайного реформування податкової сфери зумовлено перебуванням держави в складній фінансово-економічній ситуації. Суспільно-політичні події 2013–2015 років в Україні проявили ряд прихованих економічних проблем, у тому числі й у фінансовій сфері. У зв'язку з цим надзвичайно важливе значення має прозора, ефективна податкова політика, направлена на перехід від наглядово-каральної функції фінансових органів до обслуговуючої, що допомагає у нарахуванні та сплаті податків, зменшує податкове навантаження на фонд заробітної плати, удосконалює законодавство України. Усе це посилить боротьбу зі схемами ухиляння від сплати податків юридичними та фізичними особами, сприятиме забезпеченню інвестиційно-інноваційної активності платників податків та соціальній справедливості.

Метою написання статті є дослідження поняття і сутності категорії заробітної плати в працях вчених-економістів з наступною розробкою практичних рекомендацій щодо його трактування для досягнення логічності та соціальної справедливості, визначення особливостей оподаткування праці в Україні як чинника податкового потенціалу населення.

Дослідженню питання сутності оплати праці приділяли увагу такі зарубіжні науковці, як: С. Л. Брю, К. Р. Макконел, Д. Рікардо, А. Сміт, Ж. Б. Сей, Дж. Кейнс та ін. Вагомими роботами з теорії оподаткування доходів фізичних осіб є праці класиків Д. Рікардо, Д. Мілля, Дж. Кейнса, А. Сміта, які сформулювали основні принципи оподаткування. Значний внесок у дослідження питань оподаткування доходів фізичних осіб зробили вітчизняні вчені-економісти: Л. Г. Ловінська, М. П. Кучерявенко, С. В. Онишко, В. М. Опарін, А. М. Соколовська, В. Б. Тропіна. Проте в сучасних умовах, коли надходження від оподаткування доходів фізичних осіб мають стати визначальним джерелом формування бюджетних доходів держави, малодослідженими залишилися проблемні питання обґрунтування напрямів реформування механізму оподаткування особистих доходів населення та оцінка його регулюючих і фінансових можливостей.

Праця – цілеспрямована діяльність людей зі створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб кожного індивіда і суспільства в цілому [11]. Здійснення трудової діяльності в Україні регулюється Конституцією України, Кодексом законів про працю, Податковим та Цивільним кодексами України, законами України: „Про зайнятість населення”, „Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності”, „Про прожитковий мінімум”, а також міжнародними договорами. Так, згідно зі ст. 43 Конституції України, кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці, на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом [1].

У міжнародних і національних нормативно-правових документах розуміння сутності заробітної плати ототожнюється з поняттям винагорода. Зокрема, Конвенція Міжнародної організації праці „Про захист заробітної плати” № 95 дає визначення „заробітної плати” подає, незалежно від назви й методу обчислення, як будь-яку винагороду або заробіток, які можуть бути обчислені в грошових вимірниках і встановлені угодою або національним законодавством, що їх роботодавець повинен заплатити, на підставі письмового або усного договору про наймання послуг, працівникові за працю, яку виконано чи має бути виконано, або за послуги, які надано чи має бути надано [5].

Відповідно до ст. 1 Закону України „Про оплату праці” та ст. 95 Кодексу законів про працю заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку, за трудовим договором, роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [2, 6].

Таким чином, виникає семантичне протиріччя між поняттями у визначенні об'єкта оподаткування податком на доходи фізичних осіб – „загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід у вигляді заробітної плати”, „винагорода, виплачена працівникові за виконану ним роботу” та „заробітна плата”. Тобто заробітна плата одночасно ототожнюється з доходом та з винагородою.

Прослідкуємо еволюцію сутності поняття „заробітна плата” як об'єкта оподаткування. Так, дефініція економічної категорії „заробітна плата” (англ. Salary, ісп. Salario, фр. Salaire) має латинське походження і спочатку означало сіль – продукт, виробництво якого суворо контролювалося державою, а отримували його ті, хто перебував на службі. В Японії навіть з'явився спеціальний вираз „salaryman” (соляна людина – людина, що працює за зарплату), який і досі використовується стосовно приватних і державних службовців.

Вперше заробітну плату, як ціну праці, визначив відомий англійський економіст В. Петті у XVII ст. Величину заробітної плати англійський дослідник трактував через „природну ціну праці”, рівень якої визначається фізіологічним мінімумом засобів існування найманого робітника та членів його сім'ї [28].

А. Сміт стверджував, що „людина завжди повинна мати можливість існувати за рахунок своєї праці, та її заробітна плата повинна щонайменше бути достатньою для існування” [28, с. 188].

Подібних поглядів дотримувався і визначний представник класичної політичної економії Т. Мальтус, який наголошував, що рівень заробітної плати визначається мінімальною вартістю засобів існування працівника і лише мінімальний рівень заробітної плати може забезпечити найоптимальнішу пропорцію між зростанням населення і збільшенням виробництва предметів споживання. Цю думку поділяв Д. Рікардо, трактуючи заробітну плату як ринкову ціну праці, але намагався „вдосконалити” з позицій теорії народонаселення та закону заробітної плати Т. Мальтуса. „Природною ціною праці є та, яка необхідна, щоб працівники мали можливість існувати і продовжувати свій рід без збільшення або зменшення їхньої кількості” [30, с. 454]. Погляди Д. Рікардо поділяла більшість англійських економістів-теоретиків першої половини XIX ст., серед яких найвідомішими були Дж. Мілль, Дж. Мак-Куллох, Т. Тук, Р. Торренс.

А. Сміт і Д. Рікардо вважали, що праця є товаром і має природну ціну, тобто „природну заробітну плату”, визначається витратами виробництва, до складу яких включається вартість необхідних засобів існування працівника і його сім'ї. А. Сміт не робив відмінності між працею і „робочою силою” і тому під „природною заробітною платою” розумів вартість робочої сили. Величину заробітної плати він визначав фізичним мінімумом засобів існування працівника.

Теорія „мінімуму засобів існування” подальший розвиток отримала у Д. Рікардо, який зробив висновок, що з розвитком суспільства вартість засобів існування зростає, отже, повинна зростати і заробітна плата. Під впливом коливань пропозиції праці заробітна плата зберігає тенденцію до встановлення деякої постійної величини у вигляді фізіологічного мінімуму засобів існування [30].

Концепція заробітної плати як грошового вираження вартості товару „робоча сила” була розроблена К. Марксом [24]. В основу він заклав положення про розмежування понять „праця” і „робоча сила” й обґрунтував, що праця не може бути товаром і не має

вартості. Товаром є робоча сила, яка володіє здатністю до праці, а заробітна плата виступає як ціна цього товару у вигляді грошового вираження вартості. Економічна природа заробітної плати полягає в тому, що за рахунок цього доходу задовольняються матеріальні і духовні потреби, щоб забезпечити процес відтворення робочої сили. К. Маркс розглядав заробітну плату в органічній єдності з вартістю товару і робочої сили. Вартість робочої сили – це вартість життєвих засобів, що необхідні для підтримки життя її власника. Сума життєвих засобів повинна бути достатньою для того, щоб підтримати працюючого індивіда як такого у стані нормальної життєдіяльності [24, с. 169]. Згідно з поглядами К. Маркса, якщо робочу силу розглядати з погляду вартості, як і будь-який інший товар, вона потребує суспільно необхідних витрат на своє відтворення за певних суспільних умов. Мінімальна межа цих витрат – вартість життєвих засобів, що фізично необхідні працівникові [24, с. 503].

За сучасною неокласичною політичною економією, заробітна плата або ставка заробітної плати – це ціна, яку платять за використання праці. Ця теорія ґрунтується на теорії граничної продуктивності, яка вперше була сформульована американським економістом Дж. Б. Кларком у науковій праці „Розподіл багатства” [19, с. 106].

Розглянемо наукові погляди трактувань сутності заробітної плати (табл. 1).

Таблиця 1

Дослідження поняття „заробітна плата” у літературних джерелах

Автор	Визначення
Бернар І., Коллі Ж.-К. [10, с. 508]	Грошова винагорода, пропорційна часу або робочому завданню, що виплачується працівникові, пов'язаному з роботодавцем договором найму. Залежно від того, ким є бенефіціар, або залежно від характеру послуг, що оплачуються, заробітна плата може називатися по-різному: платня (цивільних чиновників), грошове утримання (військовослужбовців), посадовий оклад (управлінських кадрів), заробіток (домашньої прислуги) тощо
Енциклопедичний словник бізнесмена [8]	Виражена в грошовій формі частина національного доходу, яка надходить в особисте споживання працівників і розподіляється відповідно з кількістю і якістю затраченої праці та її результатів
Брезицька К. Ф. [11, с. 30]	Заробітна плата – це плата за працю, а її величина – це ціна праці, яка визначається на ринку праці в результаті взаємодії попиту на конкретні види праці і її пропозицію. Заробітна плата являє собою винагороду, виражену, як правило, у грошовому еквіваленті, яку, згідно з трудовим договором, власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу
Бутинець Ф. Ф. [12]	Заробітна плата – оплата праці найманих працівників, яка виражає перетворену форму вартості і ціни робочої сили
Базилук А. В. [9]	Ціна робочої сили і елемент ціни виробництва
Васильчик С. В. [13]	Заробітна плата – це будь-який заробіток, обчислений у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги
Дубовська О. В. [14]	Заробітна плата – це грошовий вираз вартості і ціни робочої сили, який виплачується працівникові за виконану роботу або надані послуги і спрямований на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності праці
Золотогоров В. Г. [17]	Заробітна плата – сукупність виплат у грошовій (валютній) і (або) натуральній формі, отриманих робітником (нарахованих йому) за певний період часу (день, місяць, рік)
Єськова О. Л., Савельєва В. С. [16]	Заробітна плата – це компенсація трудового внеску працівників у діяльність підприємства, а відтак, мотивування працівників до ефективної та продуктивної праці є основною її функцією

Продовження таблиці 1

Калина А. В. [18, с. 81]	Заробітна плата – це частина доданої вартості у грошовій формі, яка в результаті його розподілу надходить працівникам залежно від кількості і якості затраченої ними праці
Колот А. М. [15]	Заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. Заробітна плата – це елемент ринку праці, що є ціною, за якою найменший працівник продає послуги робочої сили
Крищенко К. [20, с. 45].	Двосидна сутність заробітної плати: є категорією ринку праці та виступає зовнішньою щодо підприємства, з іншого – елементом ціни виробництва й формується на кожному конкретному підприємстві залежно від кінцевих результатів його діяльності
Кривенко К. Т., Савчук В. С., Беляєв О. О. та ін. [29]	Заробітна плата – це ціна, що виплачується за використання праці. Вона як економічна категорія розвинених товарно-ринкових відносин виражає вартість товару, робочу силу й оплату за працю, за витрати й результати її, що визнані ринком
Лукашевич В. М. 22, с. 248]	Заробітна плата – це частина фонду індивідуального споживання благ та послуг, що надходять працівникам відповідно з кількістю та результативністю праці (внеском у результат праці колективу)
Макконнелл К. Р., Брю С. Л. [23]	Заробітна плата, або ставка заробітної плати, – це ціна, яку платять за використання праці
Мельник Т. Г. [25, с. 122]	Оплата праці – обліково-аналітична категорія, що характеризує трудовий дохід працівника, який формується під впливом кількості та якості затраченої корисної праці і виплачується працедавцем у вигляді заробітної плати в грошовій або натуральній формі
Мочерний С. В. [26]	Заробітна плата – це грошове вираження вартості і ціни товару, робочої сили та частково результативності функціонування робочої сили
Пашуто В. П. [27]	Заробітна плата – це об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили та ефективного функціонування виробництва об'єм вираженої у грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівневі розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці трудящих. Це не дохід, а витрати підприємства на відтворення трудових ресурсів на суспільному необхідному рівні
Петрова І. Л. [31]	Заробітна плата – винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу

Підходи науковців щодо визначення дефініції „заробітна плата” неоднозначні. Зокрема, з погляду відносин розподілу, заробітна плата – це грошове вираження частини необхідного продукту, яка надходить в індивідуальне споживання працівника підприємства згідно з кількістю і якістю затраченої ним праці у виробництві. Тобто враховується кількість праці, яка витрачена конкретним працівником: обсяг затраченої мускульної, нервової, психічної, емоційної енергії, інтенсивність праці та якість праці – ступінь складності і значення роботи. А це означає, що поняття „дохід” та „винагорода” ніяк не можуть бути прикладені до цього процесу, оскільки, в теоретичному аспекті, „дохід” означає збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань [32], а „винагорода” – з погляду семантики – це нагорода за певний вчинок, дію. Тому не є логічним назва податку, який розраховується із заробітної плати працюючих громадян України. Хибне називати його податком з доходу фізичних осіб та розповсюджувати його дію на заробітну плату, на доходи, отримані від операцій з нерухомістю, відсотки на депозит у банку, доходи від виграшів у лотерею.

За статтею 164.2.1 Податкового кодексу України, до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку включаються доходи у вигляді заробітної плати, нараховані (виплачені) платнику податку відповідно до умов трудового договору (контракту). Одночасно у наступній статті 14.1.54 розкривається сутність поняття „дохід”: будь-який дохід, у тому числі від будь-яких видів їх діяльності, у вигляді відсотків, дивідендів, роялті та інших пасивних (інвестиційних) доходів, від надання в оренду (користування) майна, отриманих у вигляді внесків та премій на страхування і перестрахування ризиків, доходів страховиків, інших доходів від діяльності, спадщини, подарунків, вигащів, призів, заробітної плати, інших виплат та винагород, виплачених відповідно до умов трудового та цивільно-правового договору [3].

Тобто використовується не точна, а приблизна назва категорії „заробітна плата”, до речі, активної категорії, розмір якої залежить від певних фізичних, психічних та інших зусиль працівника. Це дозволяє підходити до її оподаткування з тим самим лекалом, як і до пасивних доходів: від оренди, відсотків на депозит, вигащів у лотерею, дивідендів на акції. Такий підхід психологічно нівелює зусилля, які треба прикласти до будь-якої праці для отримання заробітної плати, та урівнює працівника з особою, яка може не працювати, але отримувати дохід у розмірах заробітної плати, а то й вищим за неї. В умовах, коли продуктивність праці в Україні становить 25 % від середньоєвропейської та у 6,5 раза нижча, ніж американська [35], примусове зменшення ролі заробітної плати у структурі загальних доходів населення суперечить національним економічним інтересам держави. А відтак, оподаткування заробітної плати податком з доходу фізичних осіб стимулює підприємницькі структури ухилятися від сплати цього податку шляхом мінімізації вказаного доходу, призводить до виплати заробітної плати „у конвертах” та роботи без оформлення трудових відносин, що сприяє тінізації економіки. Українські експерти зазначають, що майже 140 млрд грн виплачуються „у конвертах”, при цьому не оподатковуються близько 50 млрд грн. Виплата зарплати „у конвертах” найбільше відбувається у дрібній торгівлі та будівництві, а також на малих і середніх підприємствах.

Державна служба статистики України виділяє в доходах населення такі складові: заробітна плата, прибуток і змішаний дохід, доходи від власності, соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти. У структурі доходів населення значну частину становить заробітна плата, яка суттєво впливає на величину попиту споживчих товарів і рівень їх цін. Питома вага заробітної плати в доходах населення у розвинених країнах становить понад 2/3 загального доходу, в Україні – 40 %, тобто менше 1/2 (табл. 2). У результаті технічного відставання виробництва в Україні, низької ефективності праці та високого фіскального тиску частка заробітної плати у собівартості вітчизняної продукції є мінімальною. Для порівняння, у ціні автомобілів, що виробляються в Україні, заробітна плата персоналу становить 8,1 %, а у Франції – 58 % [36].

Аналіз структури податкових надходжень від оподаткування доходів фізичних осіб дозволяє зробити висновок, що основою базою оподаткування є заробітна плата, а надходження від оподаткування інших особистих доходів осіб залишаються порівняно незначними. При цьому бідні верстви населення у структурі власних витрат сплачують значно більший обсяг коштів, ніж заможні, адже для більшості громадян з невисокими статками єдиним джерелом доходу є зарплата.

Результати проведеного дослідження дають змогу стверджувати про недосконалість сучасного механізму оподаткування заробітної плати, зважаючи на високий рівень її тінізації.

Таблиця 2

Структура доходів населення України в 2010–2014 рр., млн грн

Доходи	2010	2011	2012	2013	2014*
Усього доходів, у т.ч.	1 101 175	1 266 753	1 457 864	1 548 733	1 531 070
заробітна плата	449 553	529 133	609 394	630 734	611 656
Питома вага, %	40,8	41,8	41,8	40,7	39,9
прибуток та змішаний дохід	160 025	200 230	224 920	243 668	257 426
доходи від власності (одержані)	67 856	68 004	80 769	87 952	92 016
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	423 741	469 386	542 781	586 379	569 972

Примітка. Складено за даними Державної служби статистики України.

**Прогнозні дані.*

Для приведення у відповідність сутності податку з доходів фізичних осіб з його економічним змістом пропонується введення для оподаткування заробітної плати окремого податку із заробітної плати, а всі пасивні доходи (від оренди, відсотків на депозит, вигравів у лотерею, дивідендів на акції тощо) мають оподатковуватися податком на доходи фізичних осіб. В умовах електронного обігу всіх фінансових трансакцій введення вказаного податку істотно не ускладнить роботу економічних служб, але приведе у відповідність форму та зміст як податку, так й об'єкта оподаткування – дохід та заробітну плату.

Ставка податку на заробітну плату, на нашу думку, має бути єдиною, щоб стимулювати працюючу людину, підвищувати якість власної праці шляхом додаткового навчання, освоєння нових навичок, отримання професійної кваліфікації, тобто підвищувати власну капіталізацію на ринку праці та, відповідно, підвищувати заробітну плату. Чим більше та якісніше буде працювати особа, тим на більшу заробітну платню вона зможе розраховувати. Застосування пропорційного оподаткування призведе лише до того, що більш високі доходи з метою зменшення оподаткування будуть фіктивно розподілятися між працівниками з меншою зарплатою або виплачуватися готівкою „у конвертах”. Тому доцільним є збереження єдиної ставки податку на заробітну плату працюючим громадянам. При цьому оподаткування малозабезпечених фізичних осіб, які отримують заробітну плату в межах мінімальної зарплати і прожиткового мінімуму, не є доцільним.

Щодо податку на доходи фізичних осіб, вважаємо необхідним встановлення пропорційного оподаткування пасивних доходів населення (від оренди, відсотків на депозит, вигравів у лотерею, дивідендів на акції тощо), у зв'язку з відсутністю прямого впливу розміру витраченої праці на кінцеві результати (власник депозиту не витрачає безпосередньо своїх зусиль для отримання відсотків щодо нього).

Розмежування об'єкта оподаткування заробітної плати й доходів фізичних осіб підвищить рівень соціальної справедливості щодо працюючих громадян та громадян, які отримують пасивні доходи. Найманих працівників запровадження податку на заробітну плату зацікавить в її легалізації, адже від цього залежить обсяг майбутніх пенсійних та

соціальних накопичень. Запровадження податку на заробітну плату врівноважить внесок кожного громадянина в розвиток держави, відповідно до величини заробітку, та сприятиме його самореалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України: Закон України: від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Кодекс законів про працю: Закон України: від 10 грудня 1971 року № 322-VIII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
4. Цивільний кодекс України: від 16 січня 2003 року № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
5. Про захист заробітної плати: Конвенція Міжнародної організації праці: від 01.07.1949 № 95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=993_146.
6. Про оплату праці: Закон України: від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”: наказ Міністерства фінансів України: від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0208-00>
8. Енциклопедичний словник бізнесмена. – К.: Техніка, 1993.
9. Базилук А. В. Оновлення ідеології реформування заробітної плати в контексті євроінтеграційних процесів в Україні / А. В. Базилук // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2005. – № 12. – С. 33–43.
10. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология / И. Бернар, Ж.-К. Колли; пер. с фр.: в 2-х т. – Т. II: Международные отношения. – 1994. – 720, [508] с.
11. Брезицька К. Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах / К. Ф. Брезицька // Управління розвитком. – 2011. – № 8(105). – С. 30–31.
12. Бухгалтерський облік у сільському господарстві : [навч. посіб. / за ред. Ф. Ф. Бутинця, М. М. Коцупатрого]. – Житомир : ПП „Рута”, 2003. – 512 с.
13. Васильчик С. В. Теоретичні основи формування оплати праці на підприємстві / С. В. Васильчик, О. Р. Жидяк, Т. М. Полянчик // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2012. – С. 152–157.
14. Дубовська О. В. Теоретичні засади заробітної плати як соціально-економічної категорії та її специфіка у галузі освіти / О. В. Дубовська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/110.pdf>
15. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
16. Єськова О. Л. Теоретичні основи формування оплати праці на підприємстві: [збірник науково-технічних праць] / О. Л. Єськова, В. С. Савельєва // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21(12). – С. 152–156.

17. Золотогоров В. Г. Энциклопедический словарь по экономике / В. Г. Золотогоров. – Минск: Издательство „Польмя”, 1997. – С. 572.
18. Калина А. В. Соціально-економічна сутність заробітної плати / А. В. Калина // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 4 (23). – С. 81–85.
19. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – С. 106.
20. Крищенко К. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління оплатою праці / К. Крищенко // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 45.
21. Ловінська Л. Г. Бухгалтерський облік : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко. – К. : КНЕУ, 2002. – 370 с.
22. Лукашевич В. М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: [навч. посіб.] / В. М. Лукашевич. – Л.: Новий Світ, 2000, 2004. – 248 с.
23. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – Т. 2. – С. 156.
24. Маркс К. Капітал. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 1. – Т. 23. – С. 169.
25. Мельник Т. Г. Теоретичні підходи до системи обліку та аналізу розрахунків з оплати праці / Т. Г. Мельник // Управління розвитком. – 2010. – № 2(78). – С. 122.
26. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / [редкол.: С. В. Мочерний]. – Т. 1. – К.: Вид-во „Академія”, 2008. – 864 с.
27. Пашуто В. П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: [учебно-практическое пособие] / В. П. Пашуто. – [2-е изд., стер.]. – М.: КНОРУС, 2007. – 321 с.
28. Пети В. Антология экономической классики / В. Пети, А. Смит, Д. Рикардо; сост. И. А. Столяров. – М., 1993.
29. Політична економія: навч. посібник / [К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін.]; за ред. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2006. – 508 с.
30. Рикардо Д. Начала политической экономии / Давид Рикардо. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2000. – 454 с. – (Серия „Классика экономической мысли”).
31. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D2%F0%F3%E4> (дата обращения 28.05.2015).
32. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М., 1962.
33. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування: монографія / [за ред. д-ра екон. наук, проф. І. Л. Петрової]. – К. : Фенікс, 2010. – 332 с.
34. Ядгаров Я. С. История экономических учений: [учебник] / Я. С. Ядгаров. – М., 2004.
35. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.finance.ua> > Новини > Казна > 27.05.2014.
36. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://korrespondent.net> > Бизнес > Карьера//21 янв. 2013 г.

Стаття надійшла до редакції 2 грудня 2014 р.

UDC 336.226.44(477)

N. V. Novytska,
National State Service
University of Ukraine

EUROPEAN EXPERIENCE IN EXCISE TAXATION ON MINERAL OIL PRODUCTS: LESSONS FOR UKRAINE

The article is devoted to trends examination in the field of application of the excise tax on light oil products in the EU, and the study of the efficiency of regulatory impact of the excise tax on petroleum consumption and identification of factors to reduce it.

Key words: excise duty, consumption oil products, emission of greenhouse gases.

I. Introduction. Excise tax on energy used successfully in the developed countries as a tool of providing price signals about the cost of negative externalities caused by greenhouse gases and local pollutants from combustion energy and road congestion, accidents and noise. The development of this type of environmental taxes plays an important role among the measures intended to rationalize the processes of production, distribution and consumption of energy resources, developed by the OECD and IEA [3].

In recent years, the regulatory function of excise duties on energy attracts more and more attention of scientists. This tax from a purely fiscal instrument also becomes a means of influencing consumer behavior. Because of the bids and their differentiation there is an influence on the price, energy consumption and the resulting emissions and pollutants in the air. The fiscal function of the excise evident that in most EU countries taxes on fuel for vehicles are an important source of tax revenues that are earmarked and used to finance road infrastructure. The development of modern excise policy in Ukraine should take place towards balancing disproportions in implementation of fiscal and regulatory function of excise duties on mineral oil products, as well as the harmonization of legislation in Ukraine according to the EU legislation. Given this, the research of the European practice experience of excise taxation on mineral oil products, will allow to form the conceptual principles for further development of excise policy in Ukraine.

Ukraine has already conducted scientific research in the field of excise duties on mineral oils [5, 6], but they were devoted to the tax incentives for development of alternative energy sources and regulation of the oil market in Ukraine.

Statement of the problem. Left open the question of studying positive international experience in the application of these tax instruments that were effective on achieving the goals set for them. In this context, the aim of this research is the analysis of the practice of the excise duty on mineral oil products in the European Union and the effect of the regulatory impact of the excise tax on petroleum consumption and identifies factors of its decline.

Results. Energy taxes (especially excise duty on mineral oil product) account the largest share in total revenues from environmental taxes and from excises, for instance the average for the EU-27 in 2014 was around 64 % (Fig. 1).

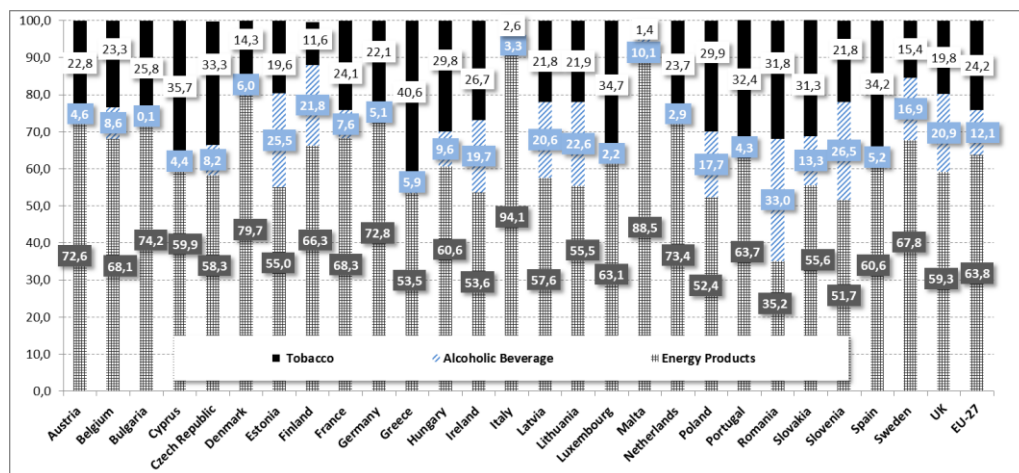


Fig. 1. Excise Duty Structure by Main Groups of Excisable Goods in EU-27, 2014, in %

Source: calculations based on information OECD's on-line statistical databases: stats.oecd.org.

Proceeds received from this kind of excise duty are essential, resulting in significant levels of energy consumption in the EU and the high taxes in many of them. Compared to other tax rates in the overall economy, the tax base with respect to energy is very high tax burden (mainly excise duty plus VAT) is usually greater than 80 % compared to the price before tax (in Ukraine – 22–33 % respectively in value on petrol and gas oil).

Energy Tax Policy in the European Union finally formed after the entry into force of the „Energy Directive”¹ in 2003, according to which minimum tax rates are set for different energy products and electricity. Level of taxation cannot be lower than minimum rates laid down in that Directive. The introduction of this regulation was intended to overcome price competition between countries for consumer consumption.

The minimum tax rate of consumption petroleum products is determined separately for each fuel at the EU level and it is, for example, for gasoline – 359 euro per 1,000 liters for diesel – 330 EUR per 1,000 liters for gas used in the gas-cylinder units – from 122 to 125 EUR per 1 ton (depending on gas composition). Size of fuel taxes is calculated in accordance with its specific heat or heat capacity of carbon dioxide during its combustion. The highest rate is in countries with a disability tax optimization (Fig. 2) Denmark² (petrol – 607,94; gas oil – 413,8); Portugal (petrol – 617,5; gas oil – 402,0); Belgium (petrol – 630,3; gas oil – 443,8); France (petrol – 639,6; gas oil – 468,2); Sweden (petrol – 646,6; gas oil – 602,3); Germany (petrol – 669,8; gas oil – 485,7); Greece (petrol – 670,0; gas oil – 330,0); UK (petrol – 674,2;

¹ Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003 „Restructuring the Community framework for the taxation of energy products and electricity”.

² rates are listed in euro per 1000 liter

gas oil – 674,2); Finland (petrol – 681,3; gas oil – 506,1); Italy (petrol – 728,4; gas oil – 617,4); Netherlands (petrol – 766,1; gas oil – 482,1).

Excise taxes on fuel have been in force in many countries for many years, moreover the initial purpose of the introduction was the performance of fiscal functions (non-environmental needs, such as generating income, and sometimes for specific infrastructure projects) [1]. Then come to the fore and environmental objectives through tax differentiation according to various criteria stimulated the entry of more environmentally friendly modes of petroleum products. The analysis of specific excise duty on mineral oil product, used in EU countries with developed tax system, allowed to identify the main criterions shown in Fig. 2.

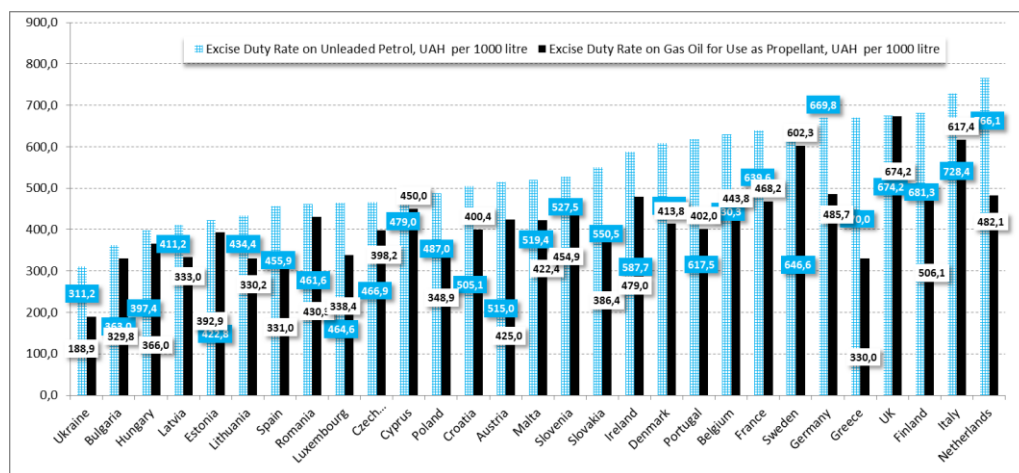


Fig. 2. Excise Duty Rate on Unleaded Petrol end Gas Oil in EU-28 and Ukraine¹

Source: compiled from Excise duty tables. Part II – Energy products and Electricity. (In accordance with the Energy Directive Council Directive 2003/96/EC, shows the situation as at 1 July 2015, European Commission, 2015.

The content of sulfur. This criterion is one of the main criteria for the differentiation of excise rates on mineral oil products, commonly two rates are used: for fuel with high(> 10 mg / kg) urban and low(≤ 10 mg / kg). By this criterion differentiated rates in Belgium (the difference between the base rate and low is EUR15 per 1 000 liter for both petrol and gas oil fuel), Germany (EUR 15.3), Luxembourg (EUR 2.49 – for petrol, EUR 3.35 – diesel fuel), the Netherlands (differentiation introduced for gas oil, the difference – EUR 10.92) and Austria (EUR 33 for petrol and EUR 28 for gas oil).

In Sweden introduced the sulphur tax on peat, coal, petroleum coke and other solid or gaseous products is set at SEK 30 (EUR 3.54) per kg of sulphur in the fuel. The sulphur tax on liquid fuels – such as diesel oils, heating gas oils and heavy fuel oils is SEK 27 (EUR 3.19) per m3 of oil for each tenth of a per cent by weight of the sulphur content. However, oil products with a content of sulphur maximum of 0.05 per cent by weight is exempted from tax. Since all motor fuels have a sulphur content below 0.05 per cent, the sulphur tax on motor fuels is zero. When measures are taken to reduce emissions the tax can be repaid by SEK 30 (EUR 3.50) per kg of reduced emission [3].

¹ as at July 2012

As a result, the tax differentiation and introduced administrative restrictions on average sulfur content in gasoline decreased from 86.76 in 2001 to 5.7ppm in 2011, the diesel from 189.6 to 7.02 ppm.

The lead content in gasoline. This criteria for different excise rates applies only with respect to petrol. In this case the lead content in petrol product is divided into two groups – leaded and unleaded, each of which operates its own rate. Excise taxes on petrol without lead content (unleaded) lower than on leaded petrol. In some EU countries leaded gasoline is forbidden for sale (Bulgaria, Czech Republic, Latvia, Malta, Finland).

The content of ethanol. According to Directive 2003/30/EC, EU member states are required to maintain the share of biofuels in the total output of 2 % by 2005 and 5.75 % by 2010. According to its characteristics, biofuels are the best alternative to the traditional raw materials may be agricultural products and organic wastes national origin. Bioethanol is as an alternative fuel¹, and additive for gasoline, increases octane by 5–6 units and allows to lower toxic emissions from fuel combustion for 20–30 %, biodiesel as a substitute for diesel fuel can reduce emissions by 80 %.

Energy production of alternative fuels playing in competition with conventional fuels because of the price factor, since the development of its production and consumption is impossible without state support measures. The difference in the cost of 1 liter of ethanol adjusted for calorific value and petrol is 0.13 euros, the cost of 1 liter of biodiesel adjusted for calorific value and gas oil – 0.22 euros.

In the structure of state support tax expenditures from the excise duty on mineral oil account for 30 % in total (2 047 million euros: 27.5 % for ethanol and 72.5 % for biodiesel). In some countries, the expenditures provided by the quota principle, exempt from excise taxes on fuel only a certain amount of excisable goods, including a system introduced in Belgium, France, Ireland and Italy. In the latter case, exemption or exemptions are granted only to a certain level of production.

It should be noted that due to the measures taken in respect of tax differentiation state support and administrative tools in the structure of energy consumption transportation sector share of renewable energy in 2011 increased by 3 times compared to 2004 and amounted to 3.8 % (see Fig. 3). It is the greatest in countries such as Sweden – 8.8 % (increased 2.3 times²), Austria – 7.6 % (increase of 3.2), Poland – 6.5 % (increased by 9.3 years), Germany – 6.1 % (increased to 3 years), Spain – 5.9 % (increased to 7 years).

Currently, almost all EU countries, liquefied petroleum gas (LPG), which is used as a propellant, the tax is lower than unleaded gasoline and diesel fuel in almost all EU countries. However, in this case, the impact on consumer choice is much less important because of the characteristics of the fuel prevents the increase of consumption (hard conditions that temperature and atmospheric pressure, the fuel is more dangerous for the engines, and it is necessary the availability of special equipment vehicles and fueling stations).

One result of the excise policy in the EU on the taxation of light oil is that fuel prices are among the largest in the world, so that Europeans consume light oil at least two times the U.S. population. The ratio between the retail prices in the U.S. and the EU is petrol – 2.1 times, gas oil fuel – by 1.7 times³. The structure of the price of fuel excise and VAT account for about 80 %.

¹ requires a retooling of the vehicle.

² Here and after comparing the share of renewable energy in the structure of energy consumption in the transport sector in 2011 and 2004.

³ Calculated according to the site: www.eia.gov and ec.europa.eu/energy/observatory/countries/countries_en.htm

Additional evidence of the achievement objectives of the excise policy, which was carried out in conjunction with other measures to regulate the consumption of this type of excisable goods, energy efficiency is the growth rate of the economy by 10 % with an increase in the implicit tax rate on energy 5 % in 1995–2000 [3]. It was possible to reduce the level of relationship between fuel consumption and pollutant emissions, including through measures taken with the field of excise duty. Thus, the specific energy consumption of cars be reduced if in 2000 they accounted for 7.91 then in 2010 – 7.15. The indicator shows the best dynamics of reduction in those countries, where the level of excise taxation is high. Because excise policy change consumer preferences, the corresponding proposal and is currently the average car engine emits 28 times less carbon monoxide than 20 years ago, and the new car consumes 15 % less fuel per 100 km than 10 years ago.

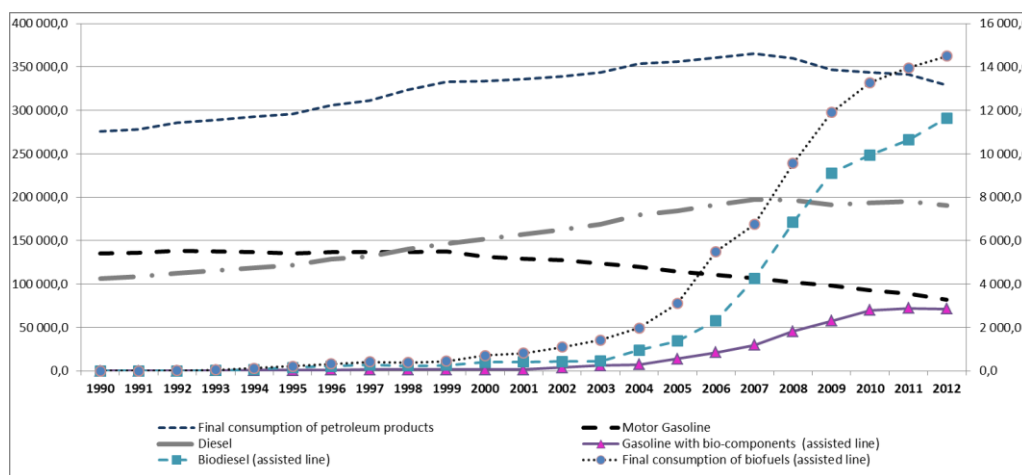


Fig. 3. Dynamics of Structural Changes in the Consumption of Petroleum Products in the EU, 1990–2012, in thousand t.o.e

Source: Based on: http://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2014_pocketbook.pdf

The important issue of the formation and implementation of policy in the field of excise duty of light petroleum products in the EU is a „fuel tourism” – buying light oil in the countries with the lowest prices. This phenomenon mainly concerns to trucks, strategies to optimize fuel refueling is a part of the core activities of motor carriers, the price of oil is critical for planning routes, gas stations in the countries with the lowest priced fuel are included to the route. Thus, due to the installation of excise duty on light oil in Luxembourg on 5–15 cents lower than in neighboring countries such as France, Germany and Belgium. These countries lose about 2 % of revenues from excise duty on petroleum products.

The factor in improving the efficiency of regulatory potential excise tax of light oil is the improvement of the mechanism for granting exemptions specific excise. Another important issue in the field of taxation light oil is no adjustment for inflation rates in many EU member states, which leads to lower real rates of excise taxes.

Analyzing the impact of the above problems in the functioning of the excise tax to provide incentives for reductions we may say that from ten cents decrease in real average rate of excise

duty on light oil of inflation by six cents are explained. Tax breaks significantly influenced the reduction in real average rate of excise duty on light oil, as a result of these factors, the average tax rate on gasoline fell 0.08 euros per liter and diesel by 0.05 euros. Moreover, the tax benefits of excise duty on diesel affected the cumulative reduction to a greater extent as a result of changes in consumer behavior diesel two-thirds in the structure of consumption of petroleum products in the EU-27 (in 1980 – two-thirds of fuel used in Europe was gasoline).

Conclusions. Analysis of the experience of introducing excise duties on light oil in the EU has shown the following:

1. In accordance with the development strategy of the EU objective of reducing greenhouse gas emissions from the transport sector should be reduced by 70 %. The task is complicated by the fact that the consumption of light oil increases and the transport sector shows the worst dynamics in relation to emission reductions of carbon dioxide emissions, which increased between 1990 and 2008 by 34 %. An important tool for reducing the emission of pollutants from the transport sector is the excise tax on energy, mostly on light oil and is currently underway discussion on improving its level.

2. One of the results of the excise policy in the EU on the taxation of light oil is that fuel prices are among the largest in the world, so that Europeans consume light oil two times less than the US population. The ratio between the retail prices in the U.S. and the EU for petrol is 2.1 times, for diesel fuel – 1.7 times. In the structure of the price of fuel excise and VAT account for about 80 %. Additional evidence of the objectives of the excise policy, which was carried out in conjunction with other measures to regulate the consumption of this type of excisable goods, energy efficiency is the growth rate of the economy by 10 % with an increase in the implicit tax rate on energy 5 % in 1995–2000.

3. The important issue of the formation and implementation of policy in the field of excise tax of light petroleum products in the EU is a „fuel tourism” – buying light oil in the countries with the lowest prices. This phenomenon mainly concerns to trucks, strategies to optimize fuel refueling is a part of the core activities of motor carriers, the price of oil is critical for planning routes, gas stations in the countries with the lowest priced fuel are included to the route. Thus, due to the installation of excise duty on light oil in Luxembourg on 5–15 cents lower than in neighboring countries such as France, Germany and Belgium. These countries lose about 2 % of revenues from excise taxes on petroleum products.

4. The largest excise tax on diesel fuel and gasoline found in countries with a geographical point of view, with a disability tax optimization, but even these countries lose some additional revenue from that in neighboring countries rates of excise duty on diesel smaller.

5. To overcome price competition between countries for fuel consumers in the 1980s began to examine the introduction of minimum tax rates on consumption of petroleum products in the EU. According to the energy in the EU directive establishes the general mechanisms of energy and electricity tax system and the minimum specific rates. The introduction of minimum rates have not made a significant impact on fuel tourism, the phenomenon could not be overcome, but failed to prevent the worst forms.

6. The factor in improving the efficiency of regulatory potential excise tax of light oil is the improvement of the mechanism for granting exemptions specific excise. Another important issue in the field of taxation light oil is no adjustment for inflation rates in many EU member states, which leads to lower real rates of excise taxes.

REFERENCES

1. Consumption Tax Trends 2012: VAT/GST and Excise Rates, Trends and Administration Issues, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/ctt-2012-en>.
2. Excise duty tables. Part II – Energy products and Electricity. (In accordance with the Energy Directive Council Directive 2003/96/EC, shows the situation as at 1 July 2012, European Commission, 2012. www.ec.europa.eu.
3. Green Growth Strategy for Energy A Window of Opportunity. www.oecd.org/dataoecd/37/41/49157149.pdf.
4. Taxation Trend in EU. Data for the EU Member States, Iceland and Norway – 2012 edition. – 274 p.
5. Калетнік Г. М. Розвиток ринку біопалив в Україні: [монографія] / Г. М. Калетнік. – К. : Аграр. наука, 2008. – 461 с.
6. Коротун В. І. Податкове регулювання національного ринку нафтопродуктів / В. І. Коротун // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 4 (55). – С. 113–120.

Стаття надійшла до редакції 4 грудня 2014 р.

УДК 336.226

О. Є. Сушкова,
кандидат економічних наук,
Т. В. Тучак,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

СПЕЦІАЛЬНІ ПОДАТКОВІ РЕЖИМИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У статті розглянуто специфіку функціонування спеціальних податкових режимів з метою стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні. Визначено основні характерні ознаки спеціальних податкових режимів та напрями їх застосування. Дана оцінка останнім законодавчим змінам та пропозиціям щодо реформування системи оподаткування діяльності суб'єктів малого бізнесу в Україні. Окреслені перспективи подальшого розвитку спрощеної системи оподаткування як дієвого податкового інструменту стимулювання підприємницької активності.

В статье рассмотрена специфика функционирования специальных налоговых режимов с целью стимулирования развития малого предпринимательства в Украине. Определены основные характерные признаки специальных налоговых режимов и направления их применения. Дана оценка последним законодательным изменениям и предложениям по реформированию системы налогообложения деятельности субъектов малого бизнеса в Украине. Очерчены перспективы дальнейшего развития упрощенной системы налогообложения как действенного налогового инструмента стимулирования предпринимательской активности.

The purpose of this article is examine the specifics of functioning of special tax regimes as stimulation the development of small business in Ukraine. The main characteristic of special tax regimes and the direction of their application were identified. The article also presents the assessment of the latest legislative changes and proposals for reform of the small businesses taxation in Ukraine. The authors formed directions of further development of the simplified tax system as an effective fiscal instrument to stimulate business activity.

Ключові слова: спеціальні податкові режими, малий бізнес, спрощена система оподаткування, податкова реформа, податкове стимулювання.

На сучасному етапі розвитку української економіки одним із основних завдань є стимулювання підприємницької діяльності. Розвиток малого бізнесу сприяє створенню умов для позитивних структурних змін в економіці країни, забезпечує гнучкість і стійкість економічної системи, наближає її до потреб конкретних споживачів. З метою

стимулювання малого підприємництва, підвищення рівня самостійної зайнятості населення, створення сприятливих умов для іноземного інвестування як інструмент податкового регулювання економічними процесами знаходять широке коло застосування спеціальні податкові режими. Введення в Україні спеціальних податкових режимів забезпечило реальні зрушення в розвитку малого бізнесу. Але система оподаткування малого бізнесу постійно піддається різного роду реформам, що негативно відображається на коливаннях настроїв підприємців та відкритості їх до бізнесу. Вирішення проблеми удосконалення спеціальних податкових режимів України суттєво вплине на поповнення місцевих бюджетів, інвестиційний клімат регіонів та соціальний захист населення. Тому створення сприятливих умов для розвитку підприємництва в Україні на сьогодні є одним з визначальних пріоритетів державної політики.

Дослідженню проблем використання спеціальних податкових режимів присвячено праці провідних вітчизняних науковців, зокрема Ю. Б. Іванова, В. М. Мельника, О. В. Музиченко, В. П. Синчака, М. О. Слатвінської, А. М. Соколовської, С. І. Юрія і О. Р. Квасовського. Так, у роботах О. В. Музиченко [7] досліджується сутність спеціальних податкових режимів та окреслюються змістовні кордони цього поняття. У свою чергу, П. В. Коломієць [6] виокремлює загальні та істотні ознаки спеціального податкового режиму. Професор Ю. Б. Іванов [2] розглядає спеціальні податкові режими серед засобів реалізації стимулюючої функції оподаткування, але розмежовує їх з альтернативною системою оподаткування. Вагомий внесок до комплексного дослідження проблеми спеціальних податкових режимів також внесли роботи російських вчених: О. А. Бондаренко, В. Ю. Жданової, Г. В. Жирової, І. В. Зінов'єва, О. С. Матінова. Проте залишається недостатньо розробленою як у теоретичному, так і у методично-практичному аспекті питання наряду вдосконалення діючих спеціальних податкових режимів з метою стимулювання розвитку малого бізнесу, підвищення рівня ділової активності населення та гармонізації суспільних інтересів з урахуванням сучасних соціально-економічних умов. Актуальність і науково-практична значимість окреслених проблем обумовлюють необхідність їх подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження специфіки функціонування спеціальних податкових режимів з метою стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні.

Поняття „спеціальний податковий режим” не було визначено у законодавстві України до набрання чинності Податковим кодексом України, хоча як наукова категорія воно доволі широко застосовувалося для позначення податкових платежів, які були призначені для зменшення податкового тиску, спрощення обліку і звітності та, відповідно, встановлювали спеціальні режими оподаткування окремих категорій платників [1, с. 98]. Так, відповідно до ст. 11 Податкового кодексу України, спеціальний податковий режим трактується як система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів. Спеціальний податковий режим може передбачати особливий порядок визначення елементів податку та збору, звільнення від сплати окремих податків та зборів [9]. Таким чином, спеціальний податковий режим характеризується більш вузькою сферою податкових правовідносин.

Виділення спеціального режиму оподаткування можливе у зіставленні із загальним режимом, при якому вони співвідносяться як часткове і загальне. Істотною ознакою спеціального податкового режиму є особливий порядок оподаткування окремих категорій

суб'єктів господарювання (п. 11.2 ст. 11 ПКУ). Ця ознака спеціального податкового режиму є основним індикатором, який відрізняє спеціальний податковий режим від загального податкового режиму [5]. При цьому Ю. Б. Іванов виділяє спеціальні податкові режими серед засобів реалізації стимулюючої функції оподаткування.

Отже, спеціальний податковий режим слід розглядати з двох позицій: як організаційно-фінансову категорію управління об'єктивними податковими відносинами і як особливу форму (механізм) податкового регулювання [11]. Як основні характерні ознаки спеціальних податкових режимів можна виокремити такі:

- застосування в межах загального податкового режиму;
- обмеження кола суб'єктів оподаткування в результаті визначення їх відповідності встановленим критеріям;
- спрощення процедури оподаткування, встановлення особливого порядку визначення елементів оподаткування;
- звільнення від сплати окремих загальнодержавних та (або) місцевих податків;
- заміна сукупності податків одним податком;
- обмеження видів підприємницької діяльності [7; 11].

Параметри оподаткування в межах спеціального податкового режиму визначені розділом XIV Податкового кодексу України. До початку 2015 року спеціальні податкові режими в Україні існували у таких формах, як спрощена система оподаткування, обліку і звітності та фіксований сільськогосподарський податок. Поряд з цим у частині справляння податку на додану вартість нормами Податкового кодексу України передбачено застосування двох спеціальних режимів оподаткування для: 1) діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства (ст. 209 ПКУ); 2) діяльності щодо виробів мистецтва, предметів колекціонування або антикваріату (ст. 210 ПКУ).

Використання спеціальних податкових режимів для стимулювання розвитку малого підприємництва характерне здебільшого для країн з економікою трансформаційного типу. У законодавчих системах багатьох країн малі підприємства тією чи іншою мірою користуються певною державною підтримкою, але в одних країнах вона закладена в рамки загальної системи оподаткування, в інших державах вона передбачає певні податкові пільги для суб'єктів малого підприємництва (рис. 1).



Рис. 1. Форми стимулювання розвитку малого підприємництва [6]

Варто наголосити, що за останній період у складі спеціального режиму оподаткування відбулося ряд змін. Так, відповідно до Закону України № 71 „Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” [3], із шести груп платників єдиного податку залишилось чотири. Крім того, зазначеним законом два спеціальні режими у формі єдиного та фіксованого сільсько-господарського податків об’єднано в один – четверта група єдиного податку. При цьому з 01.01.2015 ставки податку будуть збільшені у 3 рази для всіх категорій земель.

Треба відзначити, що порівняно із звичайною системою оподаткування діюча спрощена система оподаткування має як певні переваги, так і деякі недоліки (табл. 1), що впливають на прийняття платником податків рішення щодо характеру застосування цієї системи та які необхідно обов’язково враховувати при законодавчому їх коригуванні.

Таблиця 1

Переваги та недоліки спеціальних податкових режимів з точки зору держави і платників податків

	Переваги	Недоліки
З погляду держави	Структурні зміни у ВВП на користь збільшення питомої ваги малого бізнесу за рахунок стимулювання розвитку діючих і створення нових суб’єктів підприємницької діяльності; розвиток конкурентного середовища; збільшення податкових платежів за рахунок розширення кола платників і бази оподаткування; вивільнення значної частини господарських операцій з тіньового сектору економіки за рахунок зниження податкового навантаження й спрощення процедурних питань при застосуванні спеціальних податкових режимів; спрощення адміністрування податків і зменшення відповідних витрат контролюючих органів; поліпшення соціальної ситуації за рахунок забезпечення додаткових робочих місць і розвитку самозайнятості	Можливість застосування схем ухилення від оподаткування; мінімізація оподаткування доходів найманих працівників і сплати ЄСВ шляхом реєстрації найманих працівників суб’єктів підприємницької діяльності – платниками єдиного податку і переведу співробітництва з ними на контрактну основу; реєстрація платниками єдиного податку осіб, що займаються професійною діяльністю, що суттєво мінімізує їхні податкові зобов’язання при значних доходах; зменшення надходжень до дохідної частини бюджету від такого джерела формування, як штрафні санкції, внаслідок зменшення кількості перевірок і кількості податків, які сплачуються за звичайної системи оподаткування
З погляду суб’єктів господарювання	Можливість самостійного й свідомого вибору одного із спеціальних податкових режимів, що збільшує ступінь їх свободи у виборі стратегії розвитку й у прийнятті господарських рішень; зменшення податкового навантаження; скорочення форм податкової звітності й спрощення податкового обліку; зменшення ймовірності порушень податкового законодавства й застосування фінансових санкцій	Обмеження за обсягом діяльності (розмір виручки) таких суб’єктів; сума єдиного податку фізичної особи-платника податків сплачується авансом за звітний період. При цьому не враховується, чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період; обмеження за способом розрахунків юридичними особами

*Джерело: побудовано за [4, с. 118–119].

Через чисельні недоліки функціонування спрощеної системи оподаткування та з метою реалізації принципу справедливості, забезпечення детінізації економіки країни, збалансування інтересів держави й платників податків запропоновано змінити правила застосування цієї системи (табл. 2). При цьому плюралізм підходів щодо реформування цієї системи відображає відсутність у державі єдиної й чіткої політики щодо податкового стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні.

Таблиця 2

Пропозиції щодо реформування спрощеної системи оподаткування

Групи	Існуюча система	Запропонована система	
		Комітет Верховної Ради України з питань податкової та митної політики	Міністерство фінансів України
Перша група – фізичні особи-підприємці	Не використовують працю найманих осіб; Річний дохід не перевищує 300 тис. грн; Ставка податку – 10 % розміру мінімальної заробітної плати	Без змін	Без змін
Друга група – фізичні особи-підприємці	Кількість найманих працівників не перевищує 10 осіб; Річний дохід не перевищує 1,5 млн грн; Ставка податку – 20 % розміру мінімальної заробітної плати	Кількість найманих працівників не перевищує 5 осіб; Річний дохід без змін; Розмір ставок без змін	Річний дохід не перевищує 2 млн грн
Третя група – юридичні особи та фізичні особи-підприємці	Кількість найманих працівників необмежена; Річний дохід не перевищує 20 млн грн; Ставка податку – 2 % (при сплаті ПДВ) або 4 % (без сплати ПДВ)	Кількість найманих працівників не перевищує 10 осіб (для ФОП) та 25 осіб (для юридичних осіб); Річний дохід не перевищує 5 млн грн; Ставка податку: 4–10 % (залежно від виду діяльності); 6 % – у 2016 р.; 8 % – у 2017 р.	
Четверта група сільсько-господарські товаровиробники	Площа земель необмежена; Річний дохід необмежений; Ставки податку: рілля, пасовища – 0,45 %; багаторічні насадження – 0,27 %; земель водного фонду – 1,35 %	Площа земель до 3 тис. га; Річний дохід не перевищує 100 млн грн; Ставки податку без змін	Річний дохід не перевищує 2 млн грн

*Джерело: Складено авторами з використанням [8; 10].

Аналіз наведених пропозицій дозволяє зробити висновок, що за рахунок суттєвого зниження обсягу річного доходу як критерію застосування спрощеною системою оподаткування передбачається обмежити коло платників єдиного податку за рахунок суб'єктів великого бізнесу. При цьому пропозиції комітету Верховної Ради України з питань податкової та митної політики мають менш радикальний характер порівняно з пропозиціями Міністерства фінансів України. Але, враховуючи запропоноване підвищення ставок податків та обмеження терміну її дії до 1 січня 2018 року, ці зміни спрямовані на підвищення податкового тиску на суб'єктів підприємницької діяльності.

Найбільш запропоновані зміни впливають на функціонування суб'єктів аграрного сектору економіки України. Діюча спрощена система оподаткування для сільськогосподарських підприємств передбачає суттєве зниження рівня податкового навантаження не тільки за рахунок системи ставок, а й заміни сплати трьох податків: податку на прибуток підприємств, плати за землю і рентної плати. Але запропоноване підвищення критерію застосування спеціального режиму оподаткування щодо обсягу річного доходу змусить аграрні підприємства перейти на загальну систему оподаткування, що не дозволяє враховувати специфіку сільськогосподарського виробництва.

Отже, можна стверджувати, що пропозиції уряду держави щодо реформування спрощеної системи оподаткування більш спрямовані на посилення фіскальної функції податків, а не на вирішення основних проблем розвитку підприємництва в Україні.

На цьому етапі розвитку української економіки застосування спеціальних податкових режимів є одним з найбільш ефективних засобів реалізації регулюючої функції податків у сфері малого підприємництва. Основною метою застосування спеціальних податкових режимів є створення сприятливих умов функціонування різних форм підприємницької діяльності за рахунок зменшення податкового навантаження на суб'єктів підприємництва; поліпшення соціальної ситуації на основі забезпечення додаткових робочих місць і розвитку самозайнятості. Але подальше реформування спеціальних режимів, що застосовуються в Україні, повинно бути спрямоване на стимулювання інноваційної і дослідної діяльності суб'єктів малого бізнесу. Це створить сприятливе податкове середовище для модернізації економіки та забезпечить значне зростання темпів соціально-економічного розвитку країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Головань Т. Г. Поняття та склад спеціальних податкових режимів: порівняльно-правовий аналіз / Т. Г. Головань // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди „Право”. – 2012. – Вип. 19. – С. 96–100.
2. Іванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування: [монографія] / Ю. Б. Іванов. – Харків: ХДЕУ-Торнадо, 2003. – 517 с.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України: від 28.12.2014 № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
4. Кізима А. Спеціальні податкові режими як інструмент податкового регулювання / А. Кізима, І. Кушнірик // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 117–127.
5. Коломієць П. В. Поняття та правові аспекти спеціального правового режиму в Україні [Електронний ресурс] / П. В. Коломієць // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – № 1. – С. 231–237. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvlduvs_2013_1_28.pdf
6. Коломієць П. В. Спеціальний податковий режим: порівняльно-правовий аналіз визначення поняття за податковим правом України й окремих зарубіжних держав / П. В. Коломієць // Наука і правоохорона. – 2013. – № 1 (19). – С. 235–239.
7. Музиченко О. В. Сутність спеціальних податкових режимів та особливості їх застосування в податкових системах країн СНД [Електронний ресурс] / О. В. Музиченко // Ефективна економіка. – 2010. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=240>
8. Податкова реформа 2016 – фіскальна лібералізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1694.html
9. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 № 2756-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

10. Проект податкової реформи Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] // Національна рада реформ. – Режим доступу: <http://rtax.sumy.ua/wp-content/uploads/2015/09/reforma2015.pdf>

11. Теремецький В. І. Спеціальні податкові режими в Україні: адміністративно-правовий аспект [Електронний ресурс] / В. І. Теремецький // Право і Безпека. – 2011. – № 5. – С. 98–103. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pib_2011_5_23.pdf.

Стаття надійшла до редакції 3 грудня 2014 р.

УДК 336

V. I. Taranhul
National University of State
Tax Service of Ukraine

PRACTICE OF FISCAL TOOLS APPLICATION OF STATE STIMULATION OF REGIONAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article analyzes the structure of revenue sources of local budgets of Ukraine, the dynamics of transfer of official transfers from state administration bodies to local budgets.

Keywords: *interbudgetary transfers, equalization transfer, budgetary investment, regional investment programs.*

The policy of stimulating sustainable regional development is implemented through the use of specific set of methods and tools, the list and content of which were discussed earlier. In fact, rational scientifically based approach to their selection will promote social justice, competitiveness of territorial and administrative units and their economic growth.

The budget methods that have a stimulating effect on regional development, include budgetary subsidiary and subsidy, budget investments, budget lending and guarantee, budgetary financing of state target and regional programs, and economic regional development agreements among others. Each of the methods is implemented through the application of certain tools.

The tools of stimulating the regional development are the tools of effects activating that include state and local authorities for ensuring the balanced (economic, social, environmental) development of their territories.

The financial tools of state stimulation of socio-economic development of the regions include [1]:

- interbudgetary transfers from the state budget to the local budgets;
- association on a contract basis of financial resources of the subjects of regional development, and international institutions;
- state target programs, including the programs of overcoming the depression territories;
- agreement on regional development;
- programs and projects of regional development, including the investment programs implemented by the State Regional Development Fund.

The analysis of research of foreign and domestic scientists on classification of stimulation tools allowed us to identify the following [2, p. 165]:

- tools for stimulating that are used by state authorities for the development of the region. These are the stimulating tools aimed at the activity of economic entities of local authorities for ensuring the regional development of the regions;
- the motivation tools of sustainable development of the region, which are used by local authorities – measures on internal activation of the economic entities in social, economic and

environmental sectors of the region aimed at achieving the sustainable development through the use of the motivational approach to increasing the internal reserves of a specific region.

The stimulating methods used by state authorities for the development of regions include budgetary subsidiary and subsidy, which is implemented through the provision of transfers.

It should be noted that not all scientists have the same opinion on stimulating effects of transfer payments in regional development. However, we tend to agree with the leading foreign economists S. Fisher, R. Dornbush, R. Shmalenzi, who noticed that transfers as one of the main payments to the budgets do not always provide the opportunity to get profits in the current year. It can happen on the next stages of regional development, and, thus, transfers are mainly used to support regional development [3].

The group of Ukrainian scientists pointed out that together with the introduction of a formula-based approach to transfer allocation, transfer policy has become more transparent and stable. Further, it does not deprive the local authorities of incentives to saving the financial resources on expenses, but provides the opportunity to increase the revenue potential of its budgets. Further, local authorities have an incentive to search for new sources of filling the budgets, resource saving, etc [4].

The system of transfers, provided from the state budget to local budgets, is divided into the following groups [5, p. 375]:

- transfers for short term balance of financial possibilities of the budgets (grants);
- transfers for fiscal capacity equalization of the regions (equalization transfers);
- transfers to the state budget participation in financing regional and local problems (subventions).

According to the Budget Code of Ukraine stimulating from the State Budget of Ukraine is carried out due to the following types of transfers:

- equalization transfers;
- supplementary grants;
- subventions for implementation of government social protection programs;
- subventions for implementation of investment projects;
- subventions for compensating the losses of incomes of budgets of local self-government to perform their responsibilities due to the provision of government tax incentives;
- other subventions.

Before the analysis of transfers received from the State Budget of Ukraine in general, and their differences in territorial aspect, it is necessary to determine the main indicators of formation of revenues for local budgets without transfer payments.

According to the Ministry of Finance of Ukraine, the general and special funds of local budgets (without interbudgetary transfers) received UAH 101 087.6 million, or 92.5 % of the annual estimated indicators of the Ministry of Finance of Ukraine and 90.9 % of indicators approved by local governments in 2014. The general fund accounted for 79.4 % of the revenues, while the special fund – 20.6 %. The share of revenues of local budgets in the consolidated budget of 2014 has decreased by 1.6 % compared to the previous share and accounted for 22.2 %.

The structure of the revenue sources of local budgets of Ukraine is represented in the Table 1.

Table 1

The structure of the revenue sources of local budgets in Ukraine in 2010–2014, %*

Source	2010	2011	2012	2013	2014
Tax revenues	42.4	40.3	38.0	41.3	37.7
Non-tax revenues	5.5	6.0	5.6	5.5	5.3
Revenues from capital transactions	1.6	0.9	0.8	0.6	0.5
State trust funds	1.0	0.5	0.4	0.2	0.2
Official transfers	49.5	52.3	55.2	52.4	56.4
Total (own income)	50.5	47.7	44.8	47.6	43.6

* Source: calculated according to the data of the Ministry of Finance of Ukraine.

According to the Table 1, the share of total income of local budgets over the last five years has decreased by 6.9 % that indicated the increase in the structure of transfer payments. In 2014, official transfers dominated (56.4 %); tax revenues accounted for 37.7 %, the non-tax – 5.3 %; income from capital transactions was 0.5 %. In the period from 2010 to 2014, there was a tendency to reduce the share of tax revenues from 42.4 to 37.7 %; the share of transfers in the revenues of local budgets increased by 6.9 %.

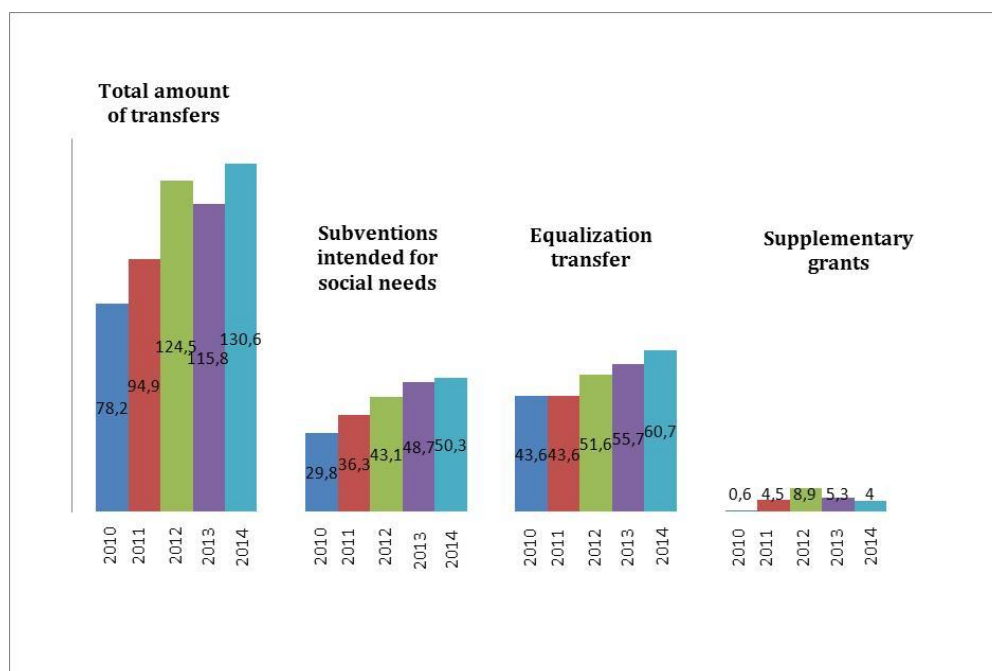


Fig. 1. The dynamics of transfer of official transfers from state administration bodies to local budgets 2010–2014 (billion UAH)*

* Source: calculated according to the data of the Ministry of Finance of Ukraine.

The data (Fig. 1) indicate that in 2014, UAH 130.6 billion transfers were transferred from the State Budget of Ukraine, thus, ensuring the fulfillment of social obligations, including the payment of wages to employees of budgetary establishments that are financed from local budgets, as well as the implementation of measures on socio-economic development of regions.

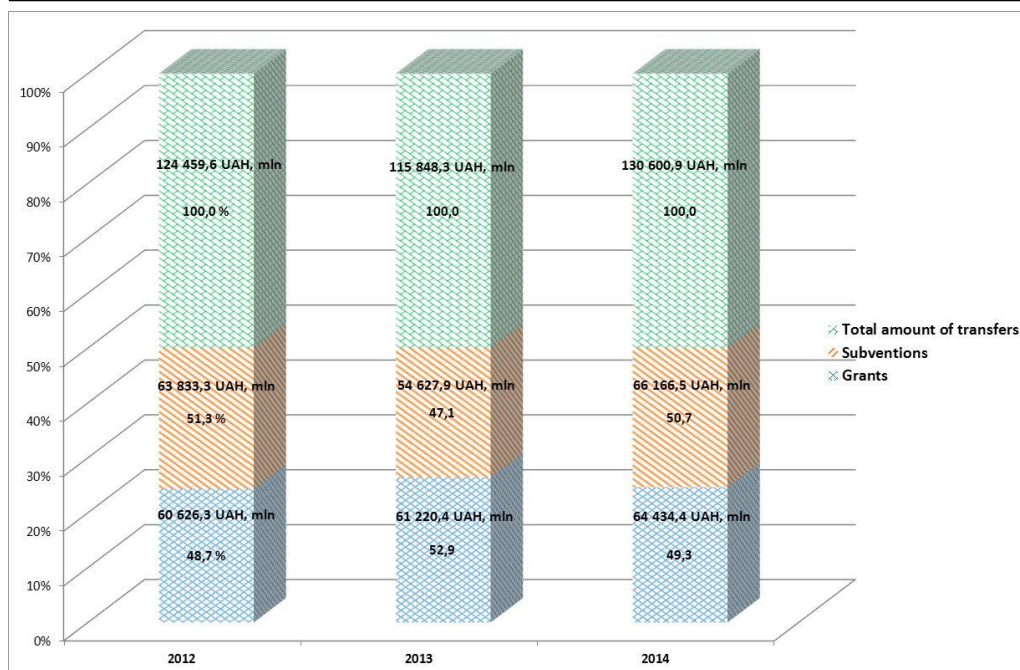


Fig. 2. Dynamics of provision of transfers to local budgets from the bodies of state control* (mln UAH)*

* Source: calculated according to the data of the Ministry of Finance of Ukraine.

According to Fig. 2, grants accounted for 49.3%, subventions accounted for 50.7 % from the total volume of transfers. It should be noted that compared to the year of 2013, the share of subsidies in the structure of transfers decreased from 52.9 % to 49.3 %, while the share of grants increased from 47.1 % to 50.7 %.

In 2014, UAH 50.3 billion of subventions for social purposes was transferred from the State Budget of Ukraine, including UAH 6.2 billion for the payments of energy carriers, UAH 1.8 billion for provision of benefits on communication services and compensation for travel privileges; to the aid to families with children – UAH 41.1 billion. Compared to 2012, the index of social protection for families, including dependent children and orphaned children, has increased.

According to the subventions to the Special Fund, their index was UAH 14.9 billion in 2014, which was UAH 5 billion more than in 2012. Most of the expenditures of the State Budget of Ukraine accounted for the volume of subventions related to the change of tariffs for energy carriers in the amount of UAH 12.4 billion, and improving the condition of streets and roads of communal property – UAH 2.5 billion.

In 2014, the State Budget of Ukraine provided only one subvention for the needs of regions – the subvention from the state budget to local budgets for implementation of activities on socio-economic development of certain territories, which amounted for UAH 912.5 million, including UAH 400.8 million for regional budgets. Indeed, distribution of funds of the specified subvention was illogical and unreasonable. Almost 70 % of the total appropriation

was allocated only to six regions (Donetsk Region, Luhansk Region, Zaporizhzhya Region, Kyiv Region, Sumy Region, and Kharkiv Region).

Provision of subventions from the state budget to local budgets is aimed at improving the quality of social services in the sphere of housing and communal services, health, education etc. Therefore, it is one of the most important factors of maintaining the social sphere of local authorities.

The analysis of supplementary grants showed the following dynamics. According to Fig. 2.1 there was a sharp decline from UAH 8.9 billion in 2012 to UAH 3.9 billion in 2014. In 2014, the basic expenditure of the state budget in the form of supplementary grant was aimed at equalization of financial support to local budgets (UAH 3.7 billion); revenue loss from tax incentives (UAH 148,9 million); 1.3 % of the total amount of supplementary grants was aimed at supporting the Donetsk Region, AR Crimea, and Slavutych town.

Indeed, in 2012, equalization transfer was funded in full amount of UAH 51.6 billion. In 2014, the index increased to UAH 60.7 billion, but there was a slight deviation from the prescribed schedule (253.3 million UAH).

To analyze the effectiveness of the use of regional transfers, the cluster analysis of the revenues of local budgets (without interbudgetary transfers) as well as the volume of transfers in the regions of Ukraine using the Euclidean distance is applied. According to the results of the cluster analysis by means of program package 'STATISTICA', six clusters with the regions of Ukraine (not including the cities of Kyiv and Sevastopol) are obtained, that are similar to the mentioned above indicators, but the clusters differ among each other due to the values of these indicators. This approach allowed to identify groups of regions of Ukraine that differ according to the estimated amounts of revenues and budget transfers.

Thus, the first cluster includes Autonomous Republic of Crimea, Lviv Region, Odesa Region, and Kharkiv Region. The regions are characterized by high average level of revenues of local budgets, and high level of subventions.

The second cluster includes Dnipropetrovsk Region and Donetsk Region, which are characterized by the highest rates of local revenues and volumes of subventions from the state budget. It is necessary to mention that the amount of equalization transfers and supplementary grants are insignificant.

The third cluster is represented by Zaporizhzhya Region, Kyiv Region, Luhansk Region, and Poltava Region, which are characterized by high revenues. However, the level of subventions is low.

The fourth cluster includes Vinnitsa Region, Zhitomir Region, Ivano-Frankivsk Region, Rivne Region, and Khmelnytsky Region, which are characterized by high volume of transfers that are higher than revenues. These are highly subsidized regions.

The fifth cluster consists of Kirovohrad Region, Mykolaiv Region, Sumy Region, Cherkasy Region, and Chernihiv Region. The regions are characterized by high volume of transfers rather than revenues, and the volumes of subventions are almost equivalent to the volumes of income.

The sixth cluster includes Volyn Region, Zakarpattia Region, Ternopil Region, Kherson Region, and Chernihiv Region, which are dominated by equalization transfers over revenues.

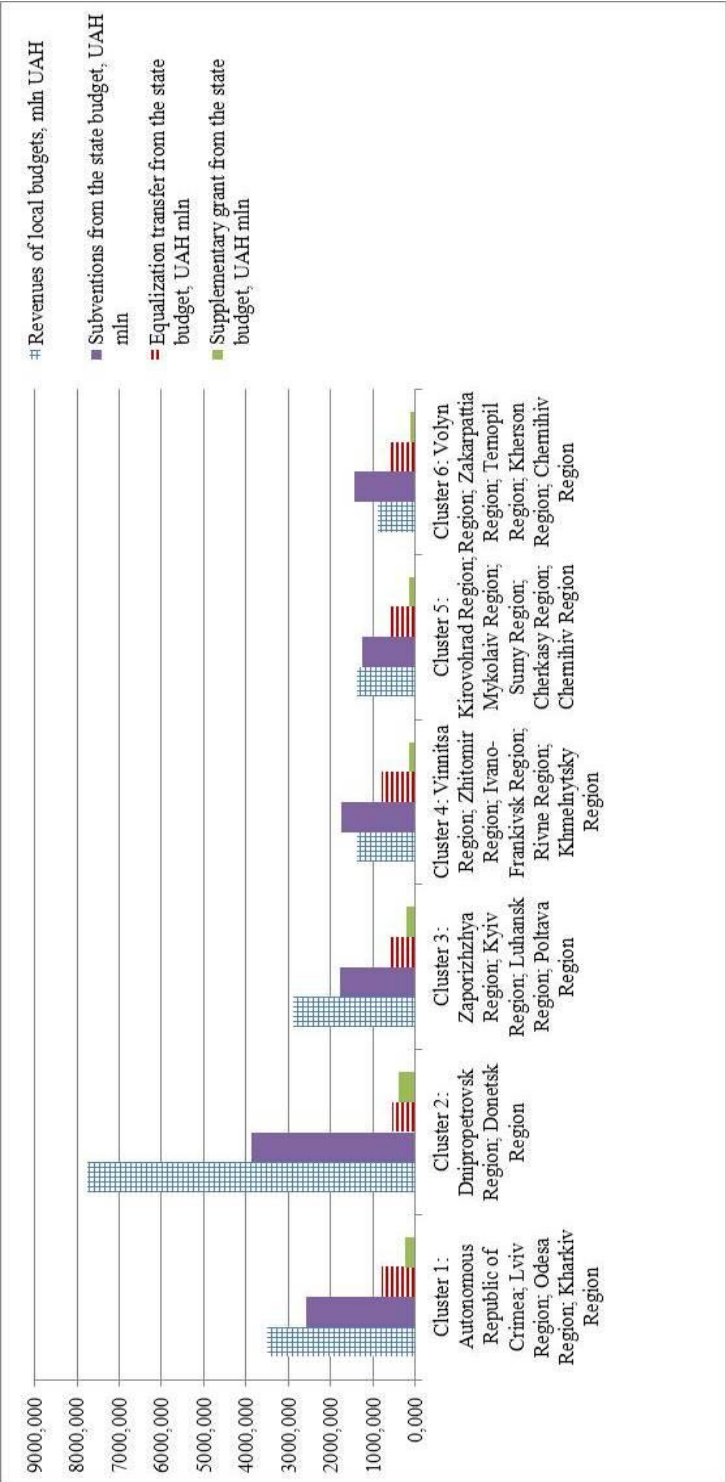


Fig. Indicators of interbudgetary transfers clusters 1–6

Thus, upon the results of cluster analysis, we can distinguish the following groups of regions in Ukraine:

- 1) with the high computation volume of revenues and high level of subventions and grants from the state budget – cluster 2 – Donetsk, Dnipropetrovsk regions;
- 2) with the high computation volume of revenues and average volumes of subventions and grants from the state budget – cluster 1 - Autonomous Republic of Crimea, Lviv, Odesa, Kharkiv regions;
- 3) with the average computation volume of revenues, and average volume of subventions and grants from the state budget – cluster 3 – Zaporizhzhya, Kyiv, Luhansk, Poltava regions;
- 4) with the average computation volume of revenues, and average volume of levelling grants from the state budget – cluster 4 – Vinnytsya, Zhytomyr, Ivano-Frankivsk, Rivne, Khmelnytsk regions;
- 5) with the low computation volume of revenues, and average rate of levelling grants from the state budget – cluster 5 – Kirovohrad, Mykolaiv, Sumy, Tcherkasy, Chernihiv regions;
- 6) with the average computation volume of revenues, and below average rate of levelling grants from the state budget – cluster 6 – Volyn, Zakarpattia, Ternopil, Kherson, Chernivtsi regions.

The analysis has demonstrated the modern practice of transfers granting from the state budget to be groundless and non-transparent. It does not stimulate local authorities to mobilize revenues for implementation the most essential projects of regional development. The introduction of a new budgetary-tax mechanism that came into force with amendments to the Budget and Tax Codes of Ukraine since the end of 2014 and the beginning of 2015, application of new types of transfers – medical, educational subventions, base and reversible grants, subventions on the training of working personnel and others like that, obviously, will improve the situation and will vest local authorities with an opportunity to settle their own financial problems independently, as well as bear responsibility for the results of their activity, however the result from such innovations is still unknown.

The effective method of regional development stimulation is the budgetary investing. Budgetary investments are budget funds credited to acquisition, creation of buildings, constructions, transmission devices, transport vehicles, equipment and articles of the long-term use, non-material assets, realization of their major repairs, reconstruction, acquisition and capital improvement of land, as well as granting of capital transfers.

The overwhelming majority of scientists share the views as for the stimulant influence of budgetary investments on regional development, with revenues of the State budget of Ukraine to be their basic source of forming.

The expenditures of the State budget of Ukraine in the terms of functional and economic budgetary classification, including capital expenditures and capital transfers are analyzed.

The expenditures of the State budget of Ukraine excluding interbudgetary transfers in 2014 constituted UAH 299.5 billion, or by 4.1 % more than in 2013. The main part of funds was transferred from the general fund amounting 96 % of annual planned allotments. In 2014, there was a tendency as for the increase of expenditures from the special fund, that it is related to the necessity of allocation of funds on coverage of debt obligations and deficit of money in the Pension Fund of Ukraine.

In the context of functional classification of expenditures and crediting in 2014 their structure is as follows: the national functions amounted 15.3 % from the general volume of revenues, defence – 6.4 %, social security and public welfare – 18.7 %, economic activity – 8 %, interbudgetary transfers – 34 %.

Table 2

**The Structure of Budgetary Investments from the State Budget of Ukraine
under the Economic Classification of 2014 (UAH, billion)***

	Years					
	2012	%	2013	%	2014	%
Capital expenditures	29.5	7.5	17.8	4.4	7.4	1.7
Basic capital procurement	9.5	2.4	7.1	1.8	4.6	1.1
Acquisition of equipment and articles of the long-term use	3.5	0.9	3.7	0.9	2.7	0.2
Capital building (acquisition)	2.6	0.7	1.1	0.3	0.7	0.2
Major repairs	0.8	0.2	0.7	0.2	0.2	0.1
Reconstruction and restoration	2.1	0.5	1.2	0.3	0.4	0.1
Creation of state supplies and backlogs	0.2	0.06	0.1	0.04	0.09	0.00
Acquisition of land and non-material assets	0.3	0.1	0.3	0.1	0.4	0.1
Capital transfers	19.9	5.0	10.7	2.7	2.8	0.7
Capital transfers to enterprises (to establishments to organizations)	14.6	3.7	7.9	2.0	1.7	0.4
Capital transfers to the organs of state administration of other levels	4.8	1.2	2.6	0.6	1.1	0.3
Capital transfers to population	0.5	0.13	0.2	0.04	0.04	0.00
Capital expenditures per capita	646.9	–	391.3	–	162.9	–
Capital expenditures in GDP	2.0	–	1.17	–	0.47	–

* Source: Drawn up by the author according to the data of the Ministry of Finance of Ukraine and the State Statistics Service of Ukraine.

In 2014, the expenditures of the state budget under the economic budgetary classification amounted UAH 430.2 billion, including current outlays of UAH 422.8 billion, current transfers of UAH 146.8 billion (with UAH 129.5 billion of them are the current transfers to the bodies of state administration of lower level increased by UAH 9.9 billion). As it is seen from the table capital expenditures in 2014 sharply grew short from UAH 29.5 billion in 2012 to UAH 7.4 billion in 2014. The volumes of capital expenditures especially grew short in capital building; creation of state supplies and backlogs; major repairs and others like that.

There was a fall-off in the volumes of capital transfers. So if in 2012 their volume amounted UAH 19.9 billion, then in 2014 – UAH 2.8 billion. In the structure of capital transfers from the state budget the volumes of their granting to population went down in 2014 (almost fourfold); to enterprises, organizations and establishments; to the organs of state administration of other levels (UAH 4.8 billion in 2012 and UAH 1.1 billion in 2014). Quite low was the part of capital transfers from the state budget in the structure of expenditures: if in 2012 this index amounted 5 %, then in 2014 – 0.7 %. Expenditures on capital transfers to the lower organs of administration amounted 1.2 % in 2012, while in 2014 there was their sharp reduction to 0.3 %.

The part of capital expenditures of the State budget of Ukraine in relation to GDP and per capita also annually grew short, that resulted in impossibility of financing of the regional programs and investment projects.

Credits under state guarantees play an important role in stimulation of investment activity. A well-defined responsibility of a borrower for the timely return of credit funds is a distinctive feature of their application.

Table 3

Crediting of local budgets of Ukraine under the functional classification of expenditures and crediting (UAH thousands)*

	Years						2014/ 2013
	2012	%	2013	%	2014	%	
Economic activity	- 442.9	-1.1	27 620.2	47.9	8 688.1	16.4	31.5
<i>including:</i>							
General economic labour activity	1 565.7	4.1	810.9	1.4	613.7	1.2	75.7
Transport		0.0	17 126.8	29.7		0.0	0.0
Agriculture, forestry and hunt, fish industry	- 316.0	-0.8		0.0		0.0	
Other economic activity	- 1 692.6	-4.4	9 682.4	16.8	8 056.4	15.3	83.2
Education	494.5	1.3	281.8	0.5	95.5	0.2	33.9
<i>including:</i>							
Other establishments and events in the sphere of education	494.5	1.3	281.8	0.5	95.5	0.2	33.9
Social security and public welfare	38 593.1	99.9	29 778.9	51.6	44 036.7	83.4	147.9
<i>including:</i>							
Aid in solving a housing matter	38 593.1	99.9	29 778.9	51.6	44 036.7	83.4	147.9
Overall crediting	38 644.6	100.0	57 680.9	100.0	52 820.4	100.0	91.6

* Source: Drawn up by the author according to the data of the Ministry of Finance of Ukraine.

As it is seen from Table 2, the crediting of local budgets under the functional classification of expenditures from the state budget amounted UAH 52.820 thousand in 2014. The greater part of credits was given in the field of economy – UAH 11.513 thousand. On the whole, as compared with 2013 the crediting increased from UAH 38 644.6 thousand to UAH 52 820.4 thousand in 2014.

In the structure of crediting for 2014 the expenditures on social security and public welfare amounted 83.4 % (mainly for the aid in solving a housing matter), on economic activity – 16.4 %, thus transport and agriculture was credited neither in 2013 nor in 2014. The index of crediting on education went down in 2014 as compared with 2013, although the part of its crediting in the general structure of crediting is quite scanty – 0.2 %.

The stimulant instruments also include budgetary programs, that depending on the range of both objective and subjective factors can either stimulate, or, vice versa, slow down economic development, as well as of regions, as they are financed at the expense of the state budget funds and local funds. Thus, the use of funds under the budgetary programs creates another problem, an adequate solving of which is aimed at the development of the mechanism of budgetary stimulation of regional development.

In 2014 there were 622 state budgetary programs that is by 29 budgetary programs less than in 2012. The programs amounting UAH 3.4 billion remained unfinanced. The lowest level

of implementation was observed in Sevastopol region- 50.1 %, Donetsk region – 65.9 %, the State Agency of Ecological investments – 71.6 %, the Ministry of Ecology and Natural Resources – 76.8 %.

The investigation of operating regional investment programs and those completed before 2015 in the context of regions demonstrated that, regardless their considerable implementation, the system of programmatic instruments of regional politics is not reasonable enough and has certain defects related to the lack of generally accepted objective criteria for the selection of the most foreground programs. It creates a breeding ground for abuses and lobbying the interests of separate economic and political groups. In addition, a considerable part of the programs completed before 2014–2015 is confined the assured financing that undermines the credibility to this instrument of regional politics and levels its meaningfulness in solving complicated problems of regional development.

For all that, the international experience proves the regional programs to be an effective and efficient instrument of regional policy. It is predefined by the specific of programs development and their implementation, that envisages the complexity of problem solving, the procedure of monitoring and correction of program realization, the responsiveness of involving the programmatic mechanism (most regional programs are designed for short- and middle term periods), integration, that implies the combination in the programs various mechanisms and instruments of regional policy.

One of the perspective instruments of regional development stimulation is the Agreements on Regional Development. This new instrument of stimulation of regional policy in Ukraine can be found in the Law of Ukraine „On Stimulation of Regional Development”. The law envisaged the input of a new model of stimulation of regional development based new fundamental positions providing an opportunity to start new long-term harmonious relations between the center and regions in relation to solving the tasks of social and economic development of the regions.

The first Agreement of this type was concluded between the Cabinet of Ministers of Ukraine and Donetsk regional council in 2007. It envisaged the realization of mutual actions of the government and local authorities aimed at creation of favorable investment climate, appropriate conditions for the growth of the economy. The volume of financing projects amounted UAH 3.5 billion, including those at the expense of the state budget – UAH 2.9 billion. The realization of mutual arrangements of the government and local authorities under this Agreement provided for the effect from its implementation in the amount of UAH 1 billion. However, as of 2008, the financing of projects envisaged by the Agreement was suspended within the framework of which 48 projects had to be financed.

Such agreements were concluded only with a few regional councils (Vinnytsya, Volyn, Lviv, Ivano-Frankivsk, Donetsk and Kherson regions), however their further application was deferred due to the lack of possibility to finance government responsibilities.

Thus, the analysis conducted gives an opportunity to establish, that the high level of centralization of budgetary funds is typical for Ukraine, that in turn can be confirmed by a great part of transfers in the revenues of local budgets; the unstipulated (no-purpose) grants of levelling prevail in the structure of transfers; the share of revenues of local budgets in the consolidated budget is low, and the absolute majority of regions are the recipients of the State budget.

In order to improve the mechanism of budgetary stimulation of regional development it is necessary to provide a transition from the state financing of regions to independent mobilization of funds by local authorities for implementation their own and delegated powers, to increase the share of specific-purpose financing, to decrease legal dependence on the bodies of higher level, to implement the practice of correction volumes of grants to the local budgets taking into account social and economic regional development in comparison with the state economy.

The world experience proves that in market conditions the admissible and permitted forms of direct state aid to the regions include:

- social aid for the population of regions under the circumstances of extreme situations;
- support of territories with the aim of overcoming the consequences of natural disasters or emergencies;
- aid aimed at involving of local potential of development, through the state financing of national projects;
- aid orientated on the development of culture and national cultural heritage of a certain territory.

All other cases envisage the maintenance of market principles of management, that assist the maximal use of economic stimuli of the effective use of internal potential of regional development. Ukraine needs the creation of a new model of public regional policy, abandonment from out-of-date principles of its realization, based on paternalistic relations between the state and regions and wide use of methods of „hand control”.

REFERENCES

1. Holykov A. P. Strategy of regional development: European context: [monograph] / A. P. Holykov, N. A. Kazakova. – Kh. : Epyhraph, 2008. – 180 p.
2. Polishchuk V. H. Stimulation of sustainable development of the region: Ph.D. thesis in Economic Sciences : specialty 08.00.05 / V. H. Polishchuk. – Lutsk : RVV LNTU, 2010. – 290 p.
3. Fisher S. Economics / S. Fisher, R. Dornbush. – M. : Delo LTD, 1995. – 864 p.
4. Regions of Ukraine : problems and prospects of socio-economic development: [monograph] / Ed.by Z. S. Varnaliia. – K. : Znannia Ukrainy, 2005. – 498 p.
5. Lunina I. O. Public finance and reform of interbudgetary relations / I. O. Lunina. – K. : Naukova dumka, 2006. – 430 p.

Стаття надійшла до редакції 3 грудня 2014 р.

УДК 336.22

В. А. Таращенко,
кандидат економічних наук,
Національний університет
ДПС України

СЕМАНТИЧНІ ТЛУМАЧЕННЯ ДЕФІНІЦІЙ ПІЛЬГОВОГО МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ

У статті обґрунтовано потребу в дефініції пільгового механізму оподаткування. У результаті теоретичного узагальнення існуючих підходів до розуміння понять „податкова пільга” і „механізм”, суміжних дефініцій „фінансовий механізм” і „податковий механізм” та адаптації їх до об’єкта дослідження сформульовано авторський підхід до дефініції пільгового механізму оподаткування.

В статье обосновано потребность в дефиниции льготного механизма налогообложения. В результате теоретического обобщения существующих подходов к пониманию понятий „налоговая льгота” и „механизм”, смежных дефиниций „финансовый механизм” и „налоговый механизм” и адаптации их к объекту исследования сформулирован авторский подход к дефиниции льготного механизма налогообложения.

In article reasonably need for a definition of the preferential mechanism of the taxation. As a result of theoretical synthesis of the existing approaches to understanding of the concepts „tax privilege” and „mechanism”, adjacent definitions „the financial mechanism” and „the tax mechanism” and their adaptations to object of research is formulated author’s approach to a definition of the preferential mechanism of the taxation.

Ключові слова: *пільговий механізм оподаткування, податкова пільга, пільгове оподаткування.*

Практика застосування податкових пільг без належного законодавчого тлумачення і наукового обґрунтування ускладнює податкову систему та стає на заваді ефективному вирішенню поставлених перед державою завдань. Особливої актуальності ця проблема набуває у зв’язку з прагненням України побудувати прозорий та ефективний механізм пільгового оподаткування.

Основні наукові проблеми, пов’язані з використанням податкових пільг, активно вивчали у своїх працях В. Л. Андрущенко, А. І. Крисоватий, І. О. Луніна, І. А. Майбу-ров, В. М. Мельник, А. М. Соколовська та інші. Їх дослідження здебільшого присвячено з’ясуванню сутності податкової пільги, встановленню фіскальної ефективності використання податкових пільг, використанню податкових пільг як інструменту податкового регулювання економічних процесів. Однак факт наявності податкових пільг, пільгового оподаткування, діяльності, на яку направлено таке оподаткування, зумовлює потребу у дефініції пільгового механізму оподаткування.

Попри широке застосування терміна „пільговий механізм оподаткування” в науковій літературі відсутня його дефініція, що зумовлює необхідність подальших напрацювань із цієї проблематики.

Відсутність дефініції „пільговий механізм оподаткування” зумовлена недостатніми науковими дослідженнями у тлумаченні таких понять, як „податкова пільга” та „механізм” і їх законодавчому формулюванні. Якщо з введенням у дію Податкового кодексу України термін „податкова пільга” отримав офіційне формулювання, то поняття механізму (у контексті економічної науки) законодавчою владою не встановлене, що ускладнює побудову пільгового механізму оподаткування на практиці. З наукової точки зору необхідність цього контекстуального визначення зумовлена тим, що в науковій діяльності розумінню змісту будь-якого явища чи предмета відповідає певна сутнісна характеристика та/або його значення.

Аналіз літературних джерел свідчить, що загальноприйнятого тлумачення терміна „податкова пільга” досить довгий час не існувало.

Згідно з „Великим тлумачним словником сучасної української мови” податкова пільга розглядається як часткове або повне звільнення фізичних і юридичних осіб від податків [6, с. 972]. Недоліком такої дефініції можна вважати поверхнєве визначення суб’єкта отримання права на податкову пільгу. Згідно з останньою випливає, що під податковою пільгою можна розуміти будь-яке звільнення платника від сплати податку. Але звільнення від сплати податку, крім самої податкової пільги, припускає і можливості ухилення від сплати податку чи оптимізацію податкових платежів, що не може бути віднесене до податкових пільг. Тому вважаємо, що в дефініції терміна „податкова пільга” доцільно зазначати, що вона надається тим платникам податку, які мають певні особливості порівняно з іншими платниками – це може бути вид діяльності, об’єкт оподаткування чи інші особливості, визначені податковим законодавством.

Інші науковці стверджують: „пільга – звільнення (повне чи часткове) платника податку, що враховує його особливості, від сплати податку” [18, с. 231]. Таке визначення містить норму про наявність певних особливостей платника податку, зумовлюючих можливість надання пільг, проте не містить посилення на те, що останні можуть передбачатися та регламентуватися податковим законодавством.

Ряд науковців та практиків під податковою пільгою розуміють надання державою окремим підприємствам або фізичним особам можливості зниження або повного звільнення від сплати податку, обов’язкового платежу та збору [3, с. 57]. На відміну від попереднього в цьому визначенні суб’єктом надання податкової пільги встановлено державу, проте підстави її надання відсутні.

У багатомовній універсальній мережевій енциклопедії Вікіпедія вказано, що податковою пільгою є надання окремим платникам податків переваг, включаючи можливість не сплачувати податок або сплачувати його у меншому розмірі. При цьому норми законодавства, що визначають підстави, порядок і умови застосування пільг з податків і зборів, не можуть мати індивідуального характеру [13].

В іншому джерелі – Глосарії податкових термінів, застосовуваних країнами-учасницями Організації з економічної співпраці та розвитку (далі – ОЕСР), – зазначено, що податкові пільги – це пільги, що надаються податковим законодавством громадянам, видам діяльності тощо, які в іншому випадку підлягали б оподаткуванню. Надання пільг відбувається за соціальними, економічними чи іншими встановленими критеріями [9].

Останні дві дефініції терміна „податкова пільга”, на нашу думку, є більш прийнятними, оскільки вказують, що суб’єктом надання є держава, яка частково або повністю звільняє платника від сплати податку на підставі встановленого законодавства за наявності визначених підстав.

Якщо звернути погляд до вітчизняного податкового законодавства, то до прийняття Податкового кодексу України (грудень 2010 року) таке поняття, як „податкова пільга”, взагалі не було закріплене. Пунктом 30.1 статті 30 Податкового кодексу України встановлено, що податкова пільга – це „передбачене податковим та митним законодавством звільнення платників податків від обов’язку щодо нарахування і сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав, визначених пунктом 30.2 цієї статті”. Пунктом 30.2 статті 30 означеного кодексу підставами для надання податкових пільг встановлено особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об’єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат [10].

Проте думка про податкову пільгу як звільнення платника податків від обов’язку щодо нарахування та сплати податку або сплати ним податку в меншому розмірі висловлювалася ще до прийняття Податкового кодексу України і має своїх як прихильників, так і супротивників. Останні апелюють до статті 67 Конституції України, в якій йдеться про те, що сплачувати податки і збори зобов’язаний кожен. Як аргумент, далі вони наводять, що при застосуванні такої податкової пільги, як відстрочка (розстрочка) податкового платежу, зобов’язання сплати податку залишається, а звільнення (на певний час) торкається лише сплати податку, і після закінчення певного терміну підлягає реалізації [18, с. 231].

Досить цікавою виглядає дефініція терміна „податкова пільга”, запозичена з концепції податкових витрат бюджету західної фіскальної думки та висловлена А. М. Соколовською: „Податкова пільга – це передбачене і регламентоване нормами податкового законодавства за наявності об’єкта оподаткування відхилення від нормативних вимог оподаткування, що відбувається у формі повного або часткового звільнення платників від сплати податку з метою полегшення податкового тягаря” [14, с. 15]. Науковець з посиланням на західних колег та висновки фахівців ОЕСР до рамок умов включає: визначеність стандартної податкової ставки (податкової шкали); стандарти бухгалтерського обліку; правила визначення податкової бази; норми міжнародних фіскальних угод [14, с. 12]. Такі рамові умови є базисними для правил справляння того чи іншого податку та відповідають його сутності, фундаментальним науковим принципам оподаткування, встановленому в тій чи іншій країні розумінню справедливих принципів перерозподілу доходів, концепції доходу, покладеній у тій чи іншій країні в основу визначення бази оподаткування, і трактуються як нормативні вимоги оподаткування [15, с. 8]. За нашим переконанням, визначення, запропоноване А. М. Соколовською, є найбільш вичерпним за своєю сутністю, оскільки вказує на суб’єкта надання права на податкову пільгу (держава), отримувача (платник податку, який має певні особливості у вигляді відхилення від нормативних вимог оподаткування), звільнення від сплати податку, а не від самого обов’язку. „Найбільш дискусійним при цьому є питання щодо того, які правила визначення податкової бази слід вважати нормативними, а які –

відхиленням від норми, оскільки відповідь на нього залежить від концепції доходу, покладеної в основу визначення податкової бази у тій чи іншій країні” [14, с. 13].

Прихильником цієї концепції також є В. Л. Андрущенко, який звертає увагу на поєднання податків та видатків в одному нерозривному понятті „податкові витрати”. „Легально оформлена відмова від збору в принципі можливих податків, по суті, є аналогом прямих бюджетних видатків, що і пояснює дещо парадоксальну назву суми скорочень і списань податкових зобов’язань – податкові видатки, яка поєднує в одному нерозривному понятті податки й видатки”, – зауважує науковець [1, с. 104].

Узагальнюючи викладене, можемо зробити висновок, що податковою пільгою є законне та об’єктивне діяння, що спричиняє відхилення від нормативних вимог оподаткування та направлене на вирішення конкретних соціально-економічних завдань, яке приводить до зменшення податкового тягаря платника податку в тій чи іншій формі.

Як один з факультативних елементів податку, податкова пільга має свій механізм застосування.

З фізичної точки зору під поняттям „механізм” розуміється пристрій, що передає або перетворює рух [6, с. 665]. В економічну науку цей термін ввів нобелівський лауреат Лео Гурвіц, формулюючи його як взаємодію між суб’єктами та центром, яка відбувається в три етапи: надсилання суб’єктом центру повідомлення, опрацювання центром усієї сукупності повідомлень та вироблення рішень, оголошення результату та за потреби його реалізація [12, с. 8], не вказуючи при цьому чітко, хто відноситься до суб’єктів та центру. Це поняття стало вихідним у формулюванні „теорії економічних механізмів”, відзначеної Нобелівською премією з економіки в 2007 році. Згідно з цією теорією будь-яка взаємодія між економічними суб’єктами є механізмом у формі гри. Гра – це опис того, як можуть діяти „гравці” (економічні суб’єкти) за наявності прихованої інформації і які будуть результати внаслідок таких дій. [12, с. 7–8]. Незважаючи на широке тлумачення цього терміна та його виникнення в умовах дослідження планової економіки, теорія стала фундаментом для різних сфер сучасної економічної науки.

В економічній науці досить часто різними науковцями проводяться дослідження з визначення змісту економічного, господарського, фінансового, організаційно-економічного механізму тощо, але у контексті нашого дослідження варто звернути увагу на результати досліджень фінансового механізму, за допомогою якого здійснюються розподільчі та перерозподільчі відносини у сфері фінансів.

У царині науки висловлювалася думка, що „фінансовий механізм – це системна сукупність фінансових регуляторів та інструментів розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів для матеріального забезпечення населення та соціально-економічного розвитку суспільства” [5, с. 106].

С. В. Онишко більш конкретизовано зазначає, що фінансовий механізм є складовою частиною господарського механізму та являє собою взаємопов’язану сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів та відносин. Елементами фінансового механізму є фінансові відносини, фінансові важелі, фінансові методи, правове забезпечення та інформаційно-методичне забезпечення фінансового управління [8, с. 145].

Одним з найактивніших елементів фінансового механізму є фінансові важелі, у складі яких варто виокремити податки. Адже не можна не погодитися з думкою, що „з

комплексу фінансових важелів особливо виділяються податкові. У цьому випадку податки виступають не тільки як головне джерело фінансування відповідних урядових заходів, але й як активний інструмент регулювання різноманітних процесів і подолання негативних наслідків зовнішніх ефектів” [17, с. 6]. Таким чином, у структурі фінансового механізму важлива роль відводиться податковому механізму.

Категорія податкового механізму в податкових фінансах є однією з вихідних та дискусійних.

Існує думка, що „податковий механізм – це об’єктивно необхідний перелік взаємопов’язаних елементів у процесі управління відносинами перерозподілу, які виникають унаслідок усупільнення і перерозподілу частини створеного в процесі виробництва національного доходу” [7, с. 26]. Таке визначення не можна вважати коректним, оскільки відносини перерозподілу передбачають використання не лише фінансів, у тому числі податків, а й інших економічних категорій (ціна, заробітна плата, кредит).

Ф. В. Сохова називає податковим механізмом сукупність форм та методів, за допомогою яких реалізується податкова політика держави та забезпечується функціонування податкової системи. Продовжуючи у своїй праці розглядати податковий механізм, автор дещо спрощено зводить податковий механізм до сукупності таких елементів, як податкове планування та прогнозування, податкове регулювання та податковий контроль [16, с. 8].

У розумінні Л. В. Барабаш податковий механізм є сукупністю функцій і принципів оподаткування, що реалізуються податковою системою за допомогою визначених організаційних форм, методів, інструментів і важелів з метою досягнення цілей податкової політики держави [2].

Схожою, але більш конкретизованою є думка Н. С. Прокопенко. У контексті регулювання економіки аграрного сектору науковець визначає податкові механізми як „група податкових заходів регулювання конкретних економічних процесів, які забезпечують доцільно-раціональне використання податкових інструментів, що охоплюють домінанти, об’єкт, методи регулювання, планування податкових відносин, кшталти надання податкової підтримки, моніторингу результативності вестів, у їх гармонійному діалектичному зв’язку та конструктивній гнучкості в процесі податкового регулювання аграрного сектору” [11, с. 23].

Вартою уваги є думка про податковий механізм як сукупність форм і методів регулювання різних сторін організації податкових відносин, дія і структура якого зумовлені особливостями управлінської діяльності держави у фінансовій сфері, та реалізується через сукупність податкових інструментів, встановлених податковим законодавством [4, с. 68].

На нашу думку, останні три визначення є такими, що найбільш повно розкривають сутність податкового механізму. Вони передбачають мету, для якої має застосовуватися податковий механізм, досягнення її шляхом податкового регулювання, наявність податкових інструментів. До числа останніх відноситься і податкова пільга.

Виходячи з того, що податкова пільга є одним з елементів податку, дія податкового механізму як системи вищого порядку зумовлює дію пільгового механізму оподаткування. Адже якщо платник податку за визначених умов, які дають йому право на податкову пільгу, відмовляється від можливості скористатися таким правом, а отже, і

пільгою, щодо нього пільговий механізм оподаткування не буде задіяний. І навпаки, скориставшись правом отримати податкову пільгу, платник податку та держава у своїх відносинах автоматично задіють пільговий механізм оподаткування. Водночас податковий механізм, будучи системою вищого порядку, який, крім інших, містить у собі ознаки та властивості пільгового механізму оподаткування, буде задіяний в обох випадках. Отже, основною відмінністю пільгового механізму оподаткування від податкового механізму є невизначеність його застосування, зумовлена добровільним характером використання права на податкову пільгу платником податку.

Проаналізувавши погляди науковців щодо трактування і розуміння сутності понять „податкова пільга” та „механізм” (у контексті оподаткування), суміжних дефініцій „фінансовий механізм” і „податковий механізм” та адаптації їх до об’єкта дослідження, робимо висновок, що пільговим механізмом оподаткування є організуючий елемент відносин між державою та платником податку, через який реалізуються встановлені законодавством права на податкові пільги, та є сукупністю принципів, форм і методів застосування і використання податкових пільг. Запропоноване визначення сприятиме вдосконаленню понятійного апарату теорії оподаткування, науковому обґрунтуванню подальших досліджень побудови пільгового механізму оподаткування та реалізації наукових здобутків у практичній діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К.: Комп’ютерпрес, 2004. – 240 с.
2. Барабаш Л. В. Сутність механізму оподаткування доходів фізичних осіб [Електронний ресурс] / Л. В. Барабаш. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Economics/3_127248.doc.htm
3. Налоги: учебное пособие / [В. В. Буряковский и др.]. – Днепропетровск: Пороги, 1998. – 642 с.
4. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / [за заг. ред. Л. Л. Тарангул]; Нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь, К.: Фенікс, 2012. – 532 с.
5. Васечко Л. Співвідношення понять „фінансовий механізм”, „механізм фінансування”, „фінансове забезпечення” та „фінансове регулювання” / Л. Васечко // Вісник Львівського університету. – 2009. – Вип. 41. – С. 103–107. – (Серія економічна).
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: ВТФ „Перун”, 2007. – 1736 с.: іл.
7. Дюрядін В. П. Податковий механізм фінансового оздоровлення підприємств: теоретичні аспекти / В. П. Дюрядін, А. М. Леміш // Економіка Крима. – 2004. – № 12. – С. 25–28.
8. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: [монографія] / С. В. Онишко. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
9. Glossary of Tax Terms / Organisation for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/ctp/glossaryoftaxterms.htm#E>

10. Податковий кодекс України: Закон України: від 02.12.2010 № 2756-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/doccatalog/document?id=300427>
11. Прокопенко Н. С. Податкові механізми регулювання економіки аграрного сектору України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 „Гроші, фінанси і кредит” / Н. С. Прокопенко. – К., 2010. – 34 с.
12. Измалков С. Б. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) / С. Б. Измалков, К. И. Сонин, М. М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
13. Податкова пільга / Україномовний розділ відкритої багатомовної універсальної мережевої енциклопедії Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Податкова_пільга
14. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.
15. Соколовська А. М. Податкові пільги в Україні: міфи та реальність / А. М. Соколовська // Вісник НБУ. – 2005. – № 9. – С. 7–11.
16. Сохова Ф. В. Налоговый механизм развития бюджетного потенциала региона: автореф. дисс. на соискание научной степени канд. экон. наук; спец. 08.00.10 „Финансы, денежное обращение и кредит” / Ф. В. Сохова. – М., 2008. – 23 с.
17. Тропіна В. Б. Соціальні аспекти формування ефективної податкової політики / В. Б. Тропіна, О. І. Гонга // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – Вип. 138. – С. 5–8. – (Серія Економіка).
18. Фінансове право: підручник / [Алісов Є.О., Воронова Л.К., Кадькаленко С.Т. та ін.]; керівник авт. колективу і відп. ред. Л. К. Воронова. – Х.: Фірма „Консул”, 1998. – 496 с.

Стаття надійшла до редакції 28 листопада 2014 р.

УДК 336.226.112.1

К. І. Швабій,
доктор економічних наук,
Національний університет
ДПС України

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті розглядаються актуальні питання реформи оподаткування доходів населення України. На основі аналізу розподілу податкового навантаження на фізичних осіб зроблено ряд пропозицій щодо зміни підходів в оподаткуванні доходів населення. Оцінено ризики і переваги зроблених рекомендацій. Аргументовано, що у разі запровадження зазначених змін розподіл навантаження стає більш справедливим, що дозволить почати формування нової ефективної системи оподаткування в Україні.

В статье рассматриваются актуальные вопросы реформы налогообложения доходов населения Украины. На основе анализа распределения налоговой нагрузки на физических лиц сделан ряд предложений по изменению подходов в налогообложении. Оценены риски и преимущества сделанных рекомендаций. Аргументировано, что в случае введения указанных изменений распределение нагрузки становится более справедливым, что позволит начать формирование новой эффективной системы налогообложения в Украине.

The article deals with the urgent issues of reforming taxation of incomes of the population in Ukraine. It was made a number of proposals for changes in approaches to taxation of incomes. That was based on the distribution of tax burden on individuals. It was proposed to introduce standard and personal deductions in the personal income tax mechanism. For the purpose of legalization of wage fund it is appropriate the reduction and changing proportions and distribution of single social contribution between employers and employees, and the introduction of indirect methods for determining tax liability from personal income tax. To strengthen the effectiveness of implementation of these proposals it was reasoned need for the implementation measures of non-tax character. This includes strengthening the control over the circulation of cash in the banking sector, combating fictitious bankruptcy, increasing the responsibility of judges, notaries for the legalization of useless contracts. This paper was evaluated the risks and benefits of recommendations. The main risk of implementation of these measures is the loss of substantial tax revenues. But they will be partially compensated by growth in aggregate purchasing power of population in Ukraine. Besides these changes in the tax system are positive for economic growth. It was argued that in case of the introduction of these changes the distribution of the tax burden becomes more equitable, which will start forming a new efficient tax system in Ukraine.

Ключові слова: платники податків, податок, дохід, податок на доходи фізичних осіб, справедливість оподаткування, податкове навантаження, шкала доходів.

Протягом 2014 року було прийнято декілька законів, що суттєвим чином змінили систему оподаткування доходів населення України. Так, Закон України від 27.03.2014 № 1166-VII „Про запобігання фінансової катастрофи та створення умов для економічного зростання” передбачає оподаткування доходів за банківськими депозитами, процентів на вклад члена кредитної спілки, сум пенсій або щомісячного довічного грошового утримання, отримуваних платником податку з Пенсійного фонду України чи бюджету згідно із законом, якщо їх розмір перевищує десять тисяч гривень на місяць. Законом України від 31.07.2014 № 1621-VII „Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України” запроваджено військовий збір, базою нарахування якого є доходи у формі заробітної плати, заохочувальні та компенсаційні виплати або винагороди, які нараховуються платнику у зв’язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами. Підвищено ставки акцизного податку, зокрема на алкогольні напої, тютюнові вироби, нові легкові автомобілі і мотоцикли. У новій формі запроваджено податок на майно. З огляду на це абсолютно очевидним є факт збільшення податкового навантаження на доходи значної кількості громадян. Так, якщо проаналізувати співвідношення запланованого до сплати у 2015 р. податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) та податку на прибуток підприємств, то з населення має бути стягнуто на 50 млрд грн податків більше, ніж з юридичних осіб. Ще кілька років тому назад сплата ПДФО та податку на прибуток здійснювалася приблизно в однакових обсягах.

З огляду на ці обставини метою цієї статті є розгляд питання подальшого реформування системи оподаткування доходів населення в контексті детінізації фонду оплати праці та створення сприятливих умов для відновлення позитивних темпів економічного зростання.

Автори більшості концепцій реформування у сфері оподаткування доходів населення ставлять за основну мету детінізацію трудових доходів населення. Дійсно, тіньовий сектор економіки (далі – ТСЕ) України є досить великим. Лише тіньовий фонд заробітної плати (далі – ФОП), за різними оцінками, становить від 200 до 400 млрд грн на рік. Зрозуміло, що для податку на доходи фізичних осіб це досить значний резерв бази оподаткування. Саме тому детінізація ФОП є одним із першочергових заходів порядку денного. Але вирішення проблеми передбачає з’ясування та визначення причин її походження, що дозволить „лікувати” не наслідки, а витоки „хвороби”.

Однією з основних причин існування великого за масштабами ТСЕ є несправедливість вітчизняної податкової системи, в межах якої відбувається дискримінація одних платників на користь інших. Це рівною мірою стосується як фізичних, так і юридичних осіб. Платники податків вважають вітчизняну систему оподаткування несправедливою, що зумовлює масштабність опортуністичних настроїв серед них. Тому основною передумовою детінізації ФОП є формування позитивного ставлення платників податків до держави та системи оподаткування. Щодо останньої, то слід вести мову про необхідність створення більш справедливої системи оподаткування порівняно з діючою.

Справедливість податкової системи чи окремого податку оцінюється на основі аналізу розподілу податкового навантаження між платниками. Діюча система оподаткування доходів фізичних осіб є несправедливою, оскільки розподіл податкового навантаження є нерівномірним [3; 4].

Якщо вести мову виключно про ПДФО, то виявляється, що існуючий обсяг надходжень зі сплати цього податку забезпечується в основному за рахунок заробітної плати. Така ситуація спостерігається протягом тривалого періоду часу, щонайменше протягом останніх десяти років, коли більше 90 % усіх надходжень від ПДФО забезпечує оплата праці. На відміну від цього українські мільйонери сплачують лише 2,5 % від загального обсягу податкових надходжень. Це при тому, що, згідно з офіційними даними, невеличка кількість українських мільйонерів (їх близько 6 тис. осіб) систематично отримує більше 50 % усіх доходів фізичних осіб.

З огляду на це, справедливості оподаткування персональних доходів можна досягти шляхом переміщення більшої частки податкового навантаження на більш заможних. Не обов'язково це має бути прогресивна шкала ставок ПДФО, адже прогресивність податку може призвести до зворотного ефекту. Зокрема, існує ризик тінізації доходів унаслідок оподаткування найбільш продуктивних і ефективних працівників.

На нашу думку, питання зменшення податкового навантаження на ФОП у формі ЄСВ з метою детінізації доходів населення слід розглядати в більш широкому контексті. Активізації потребує проведення пенсійної реформи як у частині демографічних аспектів реформи, так й активізації створення накопичувальної системи пенсійного страхування.

Вихідним моментом податкової реформи має бути розуміння того, що ефективних змін можливо досягти лише за умови прагнення створити більш справедливую систему оподаткування.

З огляду на це доречним і конструктивним буде підхід, коли більш справедливий розподіл податкового навантаження досягається не за рахунок збільшення прогресії податку, тобто через запровадження високих граничних ставок податку, а через застосування такого елементу податку, **як стандартні та персональні вирахування з бази оподаткування.**

Для детінізації ФОП, подолання тіньової зайнятості населення і, відповідно, зростання офіційного працевлаштування, усунення практики мінімізації податкових зобов'язань платниками, протидії корупції і хабарництву, на нашу думку, слід здійснити комплекс таких заходів:

1. **Запровадити неоподатковуваний мінімум** на рівні прожиткового як елемент ПДФО для всіх категорій платників податку, незалежно від їх соціального статусу чи розміру доходу. Для цього необхідно скасувати обмеження на податкову соціальну пільгу, що регламентується п. 4.1. ст. 169 Податкового кодексу України. Фактично це буде аналог **стандартного вирахування**, що є елементом персонального прибуткового податку в більшості провідних країн світу. Запровадження стандартного вирахування відповідає сутності персонального прибуткового податку. Так, А. Соколов визначав категорію доходу як об'єкта оподаткування як таке, що „обов'язково передбачає певну затрату, необхідну для його одержання” [2]. При цьому така вимога до доходу як об'єкта оподаткування визначена не лише в працях класиків, а також сучасними авторитетними

авторами. Зокрема, в Мірліз Рів'ю зазначається, що податок на дохід без вирахування витрат, що необхідні на генерування такого доходу, взагалі не є ефективним і не повинен мати місце в гарній податковій системі [9].

2. У середньостроковій перспективі необхідно запровадити **персональні вирахування** як елемент ПДФО. Суми вирахувань з бази оподаткування на персональне пенсійне страхування, медичну страховку, іпотечні виплати повинні бути звільнені від оподаткування. Тут є подвійний позитивний ефект. По-перше, буде дано потужний імпульс створенню накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні, яка протягом 10 років з моменту початку пенсійної реформи залишається неефективною. Вітчизняна економіка з часом отримає вагомe внутрішнє джерело інвестиційних ресурсів. По-друге, персональні вирахування, як правило, вираховуються з бази оподаткування за результатами року при поданні щорічної декларації платника-фізичної особи. Це призведе до охоплення декларуванням значно більшої кількості громадян України (коефіцієнт декларування в Україні становить лише 4 % занятого населення¹) і сприятиме зростанню рівня податкової культури в нашому суспільстві.

3. Запровадити **норматив визначення мінімальної заробітної плати не в цілому за економікою чи регіонами, а залежно від професії / виду діяльності**. Природно, що диференціація заробітних плат залежить від продуктивності праці, тобто кваліфікації і виду діяльності робітника. Така система для цілей оподаткування повинна мати не рекомендаційний, а **директивний характер**. Це дозволить зменшити можливості мінімізації податкових зобов'язань з ПДФО та ЄСВ. Для цього в системі податкової звітності до форми 1 – ДФ необхідно внести код КВЕД підприємства, а також за кожним робітником встановити код професії згідно з класифікатором професій ДК 003 : 2010 (Наказ Держспоживстандарту України від 28 липня 2010 р. № 327).

4. У середньостроковій перспективі, 2015–2018 рр., зробити **градаційне (поступове) зменшення і зміну пропорцій розподілу ЄСВ між роботодавцями і найманими працівниками**. Темпи змін і розмір ставок ЄСВ можуть варіюватися і залежати від прогнозованої демографічної динаміки, у тому числі змін вікової структури населення України², реального дефіциту коштів ПФУ, запланованих заходів пенсійної реформи, зокрема в частині активізації створення накопичувальної системи пенсійного забезпечення. Це дозволить уникнути „шокової терапії” від податкової реформи у вигляді надмірного і некомпенсованого зростання дефіциту коштів ПФУ. Це забезпечить плавний перехід на нову систему оподаткування доходів. Крім того, згідно із запропонованим варіантом змін отримаємо ефект керованого процесу реформи, оскільки матимемо можливість фактично в реальному часі або з незначним лагом оцінювати ефект здійснюваних заходів.

5. Проведене раніше дослідження засвідчує, що регулятивна ефективність ПДФО підсилюється існуючою системою соціальних виплат [4]. З огляду на це, необхідно вже

¹ Для порівняння найбільша частка населення охоплена декларуванням у Польщі – 59 %, у Словенії – 49 %, у Словаччині – 18 %.

² Для цілей аналізу ми не маємо в розпорядженні прогнозних розрахунків демографічної динаміки України на середньо- і довгострокову перспективу. Цими питаннями займається Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, фахівці якого мають бути залучені до вирішення поставленого завдання.

зараз – у комплексі із реформування ПДФО, ЄСВ – ставити питання **про інтеграцію системи соціальних виплат громадянам України із механізмом персонального прибуткового податку**. Це дозволить мінімізувати негативні поведінкові ефекти, що породжуються податками, і посилити адресність, цілеспрямованість надання соціальної допомоги.

6. З метою протидії корупції доречним є **запровадження непрямих методів визначення податкових зобов'язань зі сплати податку на доходи фізичних осіб** (метод аналізу балансу доходів і витрат платника податку), в першу чергу, це повинно стосуватися публічних осіб та державних службовців¹.

7. **Удосконалення інституту кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків**. В Україні є неефективною відповідальність за ухилення від сплати податків, що суттєвим чином зменшує ефективність інших санкцій за таке правопорушення, призводить до несумлінного ставлення платників податків до виконання свого обов'язку, в тому числі достовірного декларування доходів. На сьогодні відповідальність існує лише у вигляді фінансових санкцій (штраф, відшкодування збитків). У п. 4 ст. 212 Кримінального кодексу України зазначено: „Особа, яка вчинила діяння, передбачені частинами першою, другою, або діяння, передбачені частиною третьою (якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів в особливо великих розмірах) цієї статті, звільняється від кримінальної відповідальності, якщо вона до притягнення до кримінальної відповідальності сплатила податки, збори (обов'язкові платежі), а також відшкодувала шкоду, завдану державі їх несвоечасною сплатою (фінансові санкції, пеня)”. Фактор покарання, згідно з останніми дослідження, є найбільш важливим у переліку тих, що визначають поведінку платника податку, його схильність до сплати або ухилення [7].

Для підсилення ефективності реалізації цих пропозицій доречно передбачити заходи впливу неподаткового характеру. Одним з першочергових результатів таких заходів має стати створення таких несприятливих умов функціонування конвертаційних центрів, коли їх робота стає нерентабельною і всі податкові витрати на офіційну виплату заробітної плати можуть бути щонайменше зіставними з трансакційними витратами конвертаційного центру. Серед таких мають бути заходи, спрямовані на посилення контролю за обігом готівки в банківській сфері, протидія фіктивному банкрутству, підвищення відповідальності суддів, нотаріусів за легалізацію нікчемних угод тощо.

Очікувані результати та ризики

На нашу думку, для комплексної оцінки результатів будь-якої податкової реформи, змін податкового законодавства тощо, аналіз розвитку подій має відбуватися за трьома основними критеріями: 1) бюджетний; 2) добробуту (Парето-критерій); 3) впливу на економічне зростання. Бюджетний критерій передбачає оцінку втрат чи, навпаки, додаткових податкових надходжень до бюджету. Якщо змін податкових надходжень немає, то кажуть, що реформа є нейтральною стосовно доходів бюджету. Критерій добробуту платників податків передбачає аналіз змін (поліпшення/погіршення) фінансового

¹ Це підтверджується проведенням у 2013 р. у НДЦ ПО дослідженням на замовлення МДЗУ, зокрема НДР „Запровадження загальнообов'язкового декларування доходів і майнового стану громадян в Україні” (№ держреєстрації 0113U000280).

чи матеріального стану платників податків. І нарешті, критерій впливу податкових змін на зростання ВВП передбачає прогнозу оцінку макроекономічної динаміки.

Бюджетний критерій

Раніше зазначено, що для збільшення прогресивності ПДФО і податкового навантаження в цілому за шкалою доходів необхідним є запровадження неоподаткованого мінімуму в розмірі, що дорівнює 100 % загального значення показника прожиткового мінімуму для всіх категорій платників податку, незалежно від їх соціального статусу чи розміру доходу.

Розподіл податкового навантаження за шкалою доходів, згідно з існуючої системою оподаткування і згідно з нашими пропозиціями, наочно представлений на рисунку 1.

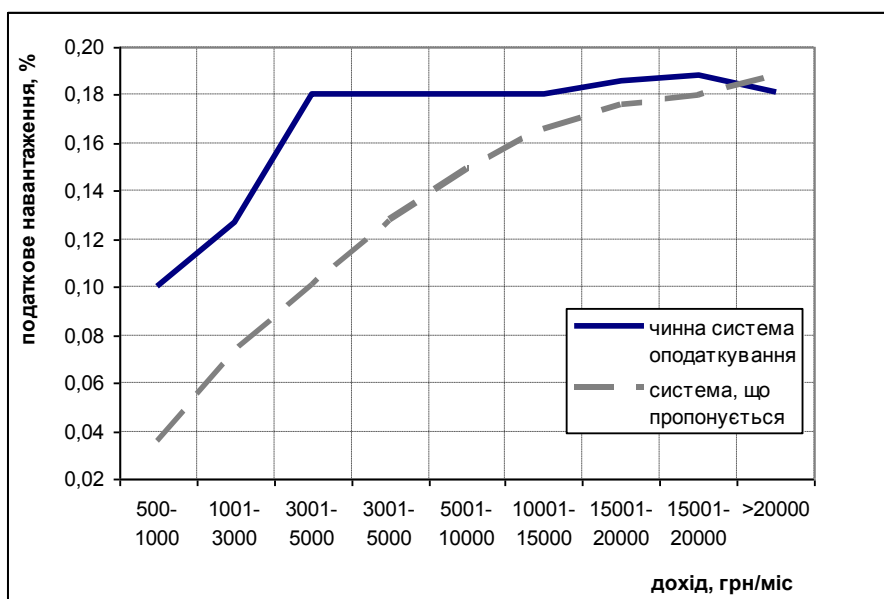


Рис. 1. Розподіл податкового навантаження за шкалою доходів; чинна система, vs система, що пропонується

З наведеного рисунку можна побачити, що у такому випадку зменшується податкове навантаження фактично для всіх платників податків і лише для найбагатших, з місячним доходом понад 20 тис. грн, податкове навантаження стає більшим того, що існує згідно з чинною системою оподаткування.

Враховуючи, що розподіл податкового навантаження для платників з місячним доходом вище 20 тис. грн стає регресивним, доцільно скасувати граничну межу доходу, яка виступає базою нарахування ЄСВ.

У цілому це дозволить збільшити прогресивність ПДФО і розподілу податкового навантаження за шкалою доходів. Збільшення прогресивності ПДФО не за рахунок запровадження нових високих ставок податку, що неодмінно призведе до штучної маніпуляції податковим статусом різних джерел доходу, а через зняття обмеження на ПСП для всіх категорій громадян, незалежно від обсягу їхнього доходу чи особливого

соціального статусу (інваліди, студенти, чорнобильці та ін.), також дозволить збільшити купівельну спроможність населення, що повертається до бюджету сплаченими податками на споживання.

Проте зменшення податкового навантаження означає падіння обсягу податкових надходжень до бюджету. Ці втрати необхідно оцінити.

Для оцінки механічного результату¹, тобто приросту чи падіння податкових надходжень від зміни того чи іншого елементу податку, найкраще підходять мікросимуляційні моделі. Але в Україні такої моделі немає для жодного з основних податків. Немає також достатньо якісної статистичної бази, використовуючи яку можна здійснювати необхідні розрахунки. Проте слід хоча б приблизно оцінити втрати податкових надходжень від сплати ПДФО за механічним ефектом, що матимуть місце в результаті запровадження неоподаткованого мінімуму для всіх категорій платників податків.

Тому оцінка втрат податкових надходжень за механічним ефектом зроблена на основі простої моделі, що описує функцію податкових надходжень таким чином:

$$TR = \sum_{i=1}^n i_i \times t_i, \quad (1)$$

де TR – податкові надходження від сплати ПДФО;

n – кількість платників податків;

i_i – дохід i -го платника;

t_i – середня ефективна ставка податку для i -го платника.

Оскільки розподіл платників податків у нас представлений за певними інтервалами шкали доходів, тобто в агрегованому вигляді, тому для кожного такого інтервалу доходу взято середній розмір доходу. Таким чином, база оподаткування ПДФО за цим інтервалом – це середній розмір доходу, помножений на кількість платників у такому інтервалі доходу. Оцінки t_i фактично є середніми ефективними ставками податку для цього інтервалу доходу. Наочно зміна цієї ставки представлена на рисунку 1. З урахуванням зміни середньої ефективної ставки податку для певного інтервалу доходу формула для оцінки зміни податкових надходжень така:

$$\Delta TR = \sum_{i=1}^n i_i \times (t_{i,t+1} - t_{i,t}), \quad (2)$$

де ΔTR – зміна податкових надходжень у результаті зміни середньої ефективної ставки податку з $t_{i,t}$ на $t_{i,t+1}$.

Арифметично середня ефективна ставка податку до та після запровадження неоподаткованого мінімуму за інтервалами шкали доходів розрахована в авторській роботі [3].

За допомогою моделі (1) оцінка втрат податкових надходжень здійснюється на основі припущення, що у короткостроковому періоді змінюються лише середні ефективні ставки податку. Очевидно, що для оцінки змін податкових надходжень критично важливою є інформація про розподіл платників податків за шкалою доходів. Найновітніша доступна нам інформація про щільність розподілу платників за шкалою доходів у 2013 р. взята з урядової концепції реформування податкової системи України, що була представлена влітку 2014 р. [1]. На рисунку 3 представлені графіки функцій

¹ Як відомо, будь-які зміни в оподаткуванні призводять до фіскального результату, що складається з двох частин, породжених механічним та поведінковим ефектами. Більш детально див. : [8].

щільності розподілу платників податків за шкалою доходів у 2010 і 2013 рр. Шкала доходів на рисунках 2 і 3 на відміну від рисунку 1 вимірюється у мінімальних заробітних платах на місяць. Наочне порівняння графіків щільності розподілу дозволяє зробити висновок, що протягом 2010–2013 рр. функція щільності розподілу платників податків за шкалою доходів змінилася таким чином, що щільність платників податків біля медіанного доходу (інтервал від 1 до 3 мінімальних заробітних плат) зросла ще більше порівняно з 2010 роком. Слід зазначити, що графіки функцій щільності на рисунку 3 є агрегованим варіантом функцій щільності на рисунку 2. Тут єдиним інтервалом (1–3 мінімальних заробітних плат) представлена сумарна концентрація платників, що на рисунку 2 розбита на два інтервали (1–2 та 2–3 мінімальних заробітних плат). Така агрегація зумовлена необхідністю здійснення порівняння функцій розподілу платників за 2010 і 2013 рр.

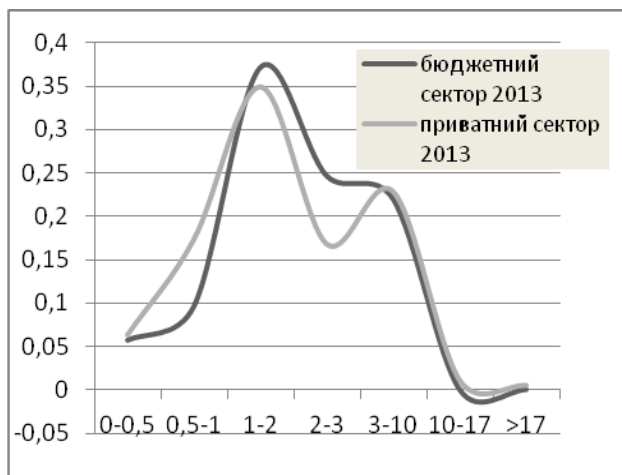


Рис. 2. Функція щільності розподілу платників ПДФО з деталізацією інтервалу 2–3 мінімальних заробітних плат, 2013 рік

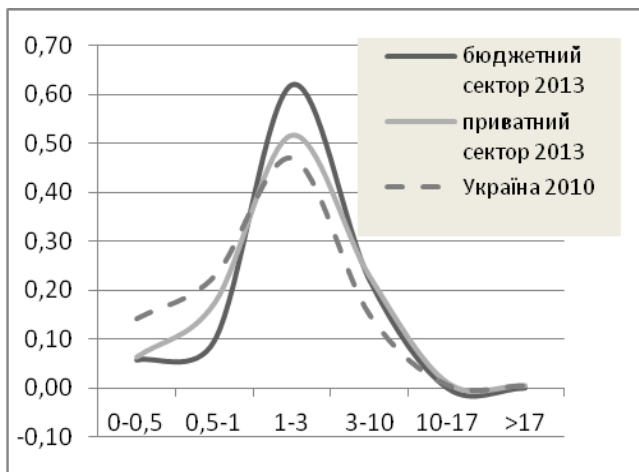


Рис. 3. Агрегована функція щільності розподілу платників ПДФО, 2013 рік

Слід зазначити, що для мінімізації втрат зі сплати податкових надходжень під час зміни ставки податку необхідною є така умова: **зменшення податкового навантаження має бути найменшим у тому інтервалі шкали доходів, де є найбільша щільність (концентрація) платників.** Тому вже інтуїтивно зрозуміло, що запровадження неоподатковуваного мінімуму для всіх категорій платників податків має призвести до суттєвих втрат податкових надходжень.

Отримана оцінка втрат податкових надходжень на основі рівняння (2) і останніх даних про розподіл платників податків за шкалою доходів становить досить суттєву величину, а саме **втрати становлять близько 1/3 річних податкових надходжень зі сплати ПДФО.**

Зрозуміло, що це значний фіскальний ризик для місцевих бюджетів. При цьому акцентуємо ще раз увагу на тому, що не слід розраховувати на швидку детінізацію доходів у результаті зменшення податкового навантаження, принаймні в короткостроковому періоді часу.

Поряд з цим від результатів запровадження стандартного вирахування слід очікувати приросту податкових надходжень від сплати ПДВ, оскільки збільшиться база оподаткування цим податком через зростання сукупного попиту (купівельної спроможності громадян). Сума приросту податкових надходжень від сплати ПДВ буде варіюватися в інтервалі від нуля у випадку спрямування споживання на товари і послуги, представлені в тіньовому секторі економіки, до величини, яка дорівнює добутку середньо ефективної ставки ПДВ та суми зменшення податкових надходжень від сплати ПДФО (1/3 річних податкових надходжень сплати цього податку).

Якщо нехтувати поведінковим ефектом, а оцінити лише механічний ефект такої трансформації, а також виходити з наших оцінок щодо зменшення податкових надходжень зі сплати ПДФО на третину у випадку запровадження стандартного вирахування, то можемо оцінити приблизну величину приросту надходжень ПДВ. Так, якщо б стандартне вирахування було запроваджене у 2014 році, то можна було б розраховувати на приріст надходжень щодо сплати ПДВ кінцевими споживачами обсягом до 5 млрд грн¹. Ми зважаємо на те, що такі розрахунки є дещо спрощеними, але досить наочними.

Окремо слід зазначити, що, крім втрат податкових надходжень, запровадження стандартного вирахування може мати інші негативні ефекти. Два основних ризики, виникнення яких у зв'язку з цим заходом можна передбачити, це цільова неефективність системи податків – соціальні пільги² і небажані зміни пропозиції праці низькодоходних верств населення [6].

Парето-критерій

Разом з цим негативним ефектом зміни податкового навантаження для доходів місцевих бюджетів виникає суттєвий позитивний ефект для всіх без винятку платників

¹ Надходження до зведеного бюджету від сплати ПДФО у 2014 році становили 75 млрд грн, відповідно втрата – 25 млрд грн, що є додатковими доходами населення. Ці доходи спрямовуються на споживання, а при стандартній ставці ПДВ 20 % отримуємо 5 млрд грн податкових надходжень від сплати ПДВ.

² У випадку комплексної та інтегрованої системи податки – пільги може виникати ситуація, коли певні категорії громадян будуть сплачувати персональний податок, проте отримуватимуть соціальну допомогу і виплати. У такому разі кажуть, що перерозподільна ефективність системи незадовільна, адже вона працює за принципом, коли „коли одна рука дає, то інша – забирає”. В Україні не створена комплексна та інтегрована з ПДФО система соціальних виплат.

податків. Ефект позитивного впливу полягає у тому, що за критерієм добробуту для більшості громадян такі зміни є бажаними, оскільки *ceteris paribus* збільшується сума доходу, яка залишається в кишені у кожного платника податку після сплати усіх податкових зобов'язань. Майже для всіх платників податків зростає сума чистого доходу, виняток становлять лише особи зі щомісячним трудовим доходом вище 20 тис. грн. Отже, за цим критерієм бачимо покращення фінансового стану для абсолютної більшості платників податків.

Критерій впливу на економічне зростання

Цілком очевидно, що зменшення податкового навантаження на доходи населення призведе до переміщення податкового навантаження з оподаткування такого фактора виробництва, як праця, на оподаткування споживання. З позицій висновків останніх емпіричних досліджень, що були присвячені цій проблематиці [5; 10], означає, що така система оподаткування стає більш сприятливою для економічного зростання. Це є певний структурний шок для економіки, в цілому масштаби і напрям впливу якого можна оцінити на основі побудови економетричної SVAR-моделі. У цьому випадку ми обмежуємося лише таким загальним висновком, оскільки оцінка параметрів шоку і його масштабу є темою окремого дослідження. Інтуїтивно слід припустити, що в цілому для економіки цей шок буде сприятливим для економічного зростання, оскільки зростає не лише пропозиція праці, а також сукупна купівельна спроможність населення, адже податковий тягар автоматично трансформується в платоспроможний попит, особливо це стосується низькодохідних верств населення України.

Ключова вимога до якісної податкової системи, що висуває теорія, але яку важко реалізувати на практиці, це справедливості оподаткування. В оподаткуванні одним з основних критеріїв справедливості є рівномірність розподілу податкового тягара між різними платниками податків, зокрема як за шкалою доходів, так і за соціальним статусом платників. З огляду на це, вважаємо найголовніше, чого можна досягти, якщо реалізувати на практиці наші пропозиції, це зробити розподіл податкового навантаження для фізичних осіб – платників ПДФО більш справедливим. Відчуття справедливості оподаткування, яке має поступово формуватися у громадян України, є тією фундаментальною основою, на якій можна будувати абсолютно нову ефективну податкову систему країни. Як показав багаторічний досвід розвитку податкових відносин у нашій країні, система, що побудована на законі, в основі якого є сила примусу, є неефективною, вона лише сприяє зростанню тіньового сектору економіки. Податковий закон має будуватися на силі переконання в тому, що він для усіх платників один, сприяє рівномірному розподілу податкового навантаження, що ставлення до будь-яких платників, незалежно від їх статків чи наближення до владних структур, є однаковим і не допускає дискримінації одних на користь інших.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Концепція реформування податкової системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/anonsi/7085.html>
2. Соколов А. А. Теория налогов / А. А. Соколов. – М. : ООО „ЮрИнфоР-Пресс“, 2003. – 506 с.

3. Швабій К. І. Фіскальна ефективність податку на доходи фізичних осіб / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 31–37.
4. Швабій К. І. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 27–44.
5. Acosta-Ormaechea S., Yoo J. Tax Composition and Growth : A Broad Cross – Country Perspective / S. Acosta-Ormaechea, J. Yoo // IMF Working Paper. – October, 2012. – WP/12/257. – 35 p.
6. Creedy J., Herault N., Kalb G. Tax Policy Design and the Role of a Tax-Free Threshold / J. Creedy, N. Herault, G. Kalb // Public Finance and Management. – 2011. – 11 (4). – P. 338–364.
7. Understanding and Influencing Taxpayers Compliance Behaviour// OECD. – 2010. – November. – 100 p.
8. Saez E., Slemrod J. B., Giertz S. H. The elasticity of taxable income with respect to marginal tax rates : A critical review / E. Saez, J. B. Slemrod, S. H. Giertz // NBER Working paper series. – 2009. – W 15012. – 72 p.
9. Tax by Design : The Mirrlees Review. – Oxford University Press Inc., New York, 2011. – 1025 p.
10. Quality of Taxation and the Crisis: Tax shifts from a growth perspective. Written by Doris Prammer // Taxation Paper. – 2011. – № 29. – 60 p.

Стаття надійшла до редакції 3 грудня 2014 р.

