

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ
науково-виробничий журнал

№ 4, 2011

Луганськ 2011

**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ
РЕФОРМ**
№ 4 2011
НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 2010 РОЦІ

Засновник Східноукраїнський
національний університет імені
Володимира Даля

Журнал зареєстровано в Міністерстві
юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 17412-6182Р
від 06.01.2011 р.

ISSN 2221-8440

**TIME DESCRIPTION OF ECONOMIC
REFORMS**
№ 4 2011
THE SCIENTIFIC AND PRODUCTION
JOURNAL
WAS FOUNDED IN 2010

Founder Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University

Registered by
the Ministry of Yustice of Ukraine

Registration Certificate
КВ №17412-6182Р
dated 06.01.2011

ISSN 2221-8440

**Журнал внесено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора та кандидата наук (економічні науки).
Постанова президії ВАК України від 31 травня 2011 р. № 1-05/5
Бюлетень ВАК №7, 2011 р.**

Головний редактор: Калінеску Т. В., докт. екон. наук, проф.

Редакційна колегія: Бобильова А.З., докт. екон. наук, проф.; Даніч В.М., докт. екон. наук, проф.; Житна І.П., докт. екон. наук, проф.; Житний П.С., докт. екон. наук, проф.; Заблюдська І.В., докт. екон. наук, проф.; Закжевський Ю., канд. екон. наук; Йонова І., канд. екон. наук, доц.; Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф. (**заступник головного редактора**); Левашова Л., канд. екон. наук; Рамазанов С.К., докт. екон. наук, докт. техн. наук, проф. (**голова редакційної колегії**); Третяк В.В., докт. екон. наук, проф.; Чиж В.І. докт. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар: Ліхоносова Г. С.

Відповідальний за випуск: Даніч В. М., докт. екон. наук, проф.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 3 від 25 листопада 2011 р.).

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлювані у статтях думки можуть не співпадати з точкою зору редакційної колегії та не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Передруки і переклади дозволяються лише за згодою авторів та редакційної колегії.

ISSN 2221-8440

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2011
© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2011

*Номер пропонує***БЛОГ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА****Калінеску Т. В.**

«Сіяти розумне, добре, вічне...»

5

ТЕМАТИЧНІ РУБРИКИ• **Економіка та підприємництво****Білик О. І.**

Роль недержавних пенсійних фондів у покращанні платоспроможного попиту громадян

6

Мартинов А.А.

Деякі аспекти нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності в Україні

11

Міщенко В. А., Бондаренко Д. А.

Проблеми взаємодії малих та середніх підприємств з державою

17

Лепьохін О. В.

Особливості використання методів калькулювання та обчислення собівартості продукції

22

• **Податки та бюджетна політика****Антоненко С. В.**

Оцінка податкового навантаження на забруднення атмосферного повітря

27

Вещепура Н. В.

Дослідження теоретичних питань оптимізації оподаткування

31

Калінеску Т. В., Алекса О. М.

Кластеризація платників податків як напрям удосконалення податкового контролю

37

Коротун В. І.

Соціально-економічні аспекти податкового регулювання в Україні

41

Сідельникова Л. П.

Дивергенція податкових та боргових фінансів у сучасному фіскальному просторі держави

47

Чичкова В. Ю.

Пільги з ПДВ в Україні: сучасний стан та перспективи гармонізації з законодавством ЄС

53

Чумакова О. О.

Підходи до класифікації податкових платежів за джерелом сплати

59

• **Фінанси та банківська справа****Голякова К. В.**

Основні напрями розподілу бюджетно-податкових повноважень між бюджетами: вітчизняний та зарубіжний досвід

63

Костирко Л. А.

Фінансова політика забезпечення інноваційного розвитку підприємств

68

Поддєрьогін А. М.

Фінансовий механізм забезпечення стійкого розвитку господарюючого суб'єкта

74

Розмислова Н. О.

Інвестиційна нерухомість – джерело підвищення бюджетної самодостатності регіону

79

• **Управління сучасним підприємством****Вермінська О. М., Гориславець П. А.**

Теоретичні засади вибору форм та джерел фінансування інноваційної діяльності підприємства

82

Дідух В. В.

Аналіз середовища діяльності та розвитку малих інноваційних підприємств

89



Кашубіна Ю. Б., Адаменко М. В. Розробка системи управління ритмічністю діяльності гірничорудного підприємства	94
Костирко Р. О. Методологічні положення аналізу резервів фінансової стійкості підприємств	99
Кушал І. М. Механізм оцінювання синергетичних ефектів при прийнятті стратегічних рішень підприємствами машинобудування	106
Лепьохіна І. О. Методи мотивації в управлінні підприємством	111
<ul style="list-style-type: none">• <u>Соціальна економіка</u>	
Большенко С. Ф. Соціальна відповідальність у контексті формування конкурентоздатного трудового потенціалу регіонів	116
Дубовий В. В. Розвиток системи кадрового потенціалу підприємств та організацій міського господарства м. Харцизька Донецької області	122
Іванова І. С. Концептуальні засади державного регулювання формування інтелектуального капіталу України	126
Ліхоносова Г. С. Структурування ціннісних спрямувань самоорганізації соціальної системи	133
Ольшевська О. О. Оцінка якості персоналу як складова організаційно-економічного механізму управління персоналом підприємства	140
Петров П. Ю. Прояв економічних цінностей у розподілі підприємницького доходу	145
Ушенко Н. В. Конкурентоспроможність персоналу інноваційно-орієнтованого підприємства	150
<ul style="list-style-type: none">• <u>Міжнародні економічні відносини</u>	
Биханова А. С. Роль малого підприємництва в економіці Республіки Казахстан	157
Орлова В. О. Особливості розвитку малого бізнесу в країнах ЄС	163
<ul style="list-style-type: none">• <u>Облік і аудит</u>	
Проскуріна Н. М. Ефективність аудиторських процедур: критерії та чинники впливу на їх вибір	170
<u>НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ</u> У СНУ ім. Володимира Даля відбулося засідання «Круглого столу» з проблем оподаткування, у рамках якого проведено II Міжнародну науково-практичну Інтернет-конференцію «Механізми забезпечення податкової самодостатності»	176
<u>РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ</u> Нові видання економічної літератури	180
<u>РЕЦЕНЗІЇ</u> Калінеску Т. В. Навчальний посібник «Корпоративне управління» / Гончаров В.М, Зось-Кіор М.В., Ільїн В.Ю.	182
<u>АНОТАЦІЇ ДО СТАТЕЙ</u>	183
<u>ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ</u>	193
<u>ВИМОГИ</u> щодо змісту та оформлення статей до науково-виробничого журналу «ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»	



СІЯТИ РОЗУМНЕ, ДОБРЕ, ВІЧНЕ...

Ось ми стоїмо вже на порозі Нового 2012 року. І нашому журналу вже виповнюється один рік. З точки зору вічності – це майже нічого, а з позиції наших надбань – зроблено вже немало, але одразу усі заплановані напрями розвитку охопити неможливо, тому наразі існує декілька цільових орієнтирів нашого розвитку, досягнення яких підкріплене неосяжним прагненням до нових наукових обріїв. Безумовно, ще не час «збирати каміння» і підводити підсумки. Ми будемо і надалі продовжувати сіяти розумне, добре, вічне та намагатися робити все, щоб наш журнал дійсно мав добрі відгуки за результатами виходу кожного номеру як у сердовищі науковців, так й практиків, не тільки на теренах нашої країни, але далеко й за її межами.

Географія наших авторів, навіть у цьому номері, поповнилась не тільки представниками Росії, Болгарії й Польщі, але й до нас вже залучився Казахстан. Я вже не кажу про те, що з нами співпрацюють автори майже всіх міст України та представники відомих наукових шкіл не тільки нашої країни, але й Росії, Болгарії й Польщі, завдяки яким у цьому році спільно з редколегією журналу було проведено засідання «круглого столу» з проблем забезпечення податкової самодостатності, де підіймалися все ті ж вічні питання: як закласти підґрунтя таких реформ і модернізацій в українському суспільстві, щоб вони проросли розумними економічними кроками й діями, котрі потім принесуть відчуття самодостатності не тільки для країни, окремого регіону, але й для кожного члена окремої громади й позитивно вплинуть на кожного нашого читача.

Журнал долучився й до відкриття Громадської організації «Фонд сприяння розвитку науки Луганщини» з метою висвітлення на його сторінках тих добрих й корисних справ, що буде робити фонд для підтримки вчених, розвитку й впровадження надбань науковців у практику, отримання грантів та інших цікавих для усіх моментів життя. На підставі надбаних здобутків, виділившихся визнаних наукових шкіл, у редколегії журналу є бажання стати ініціатором відкриття деяких Вчених рад щодо захисту дисертаційних робіт за унікальною для нашого університету та міста спеціалізацією.

Отже, дякуємо усім хто підтримав нас на всіх напрямках роботи журналу та запрошуємо усіх бажаючих до подальшої спільної плідної праці. Бажаємо усім у Новому 2012 році успіхів та здійснення найкращих очікувань.

Головний редактор науково-виробничого
журналу «Часопис економічних реформ»



Т.В. Калінеску



- Економіка та підприємництво

УДК 331.25(477)

БІЛИК О. І.

РОЛЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ У ПОКРАЩАННІ ПЛАТОСПРОМОЖНОГО ПОПИТУ ГРОМАДЯН

В статті здійснено дослідження впливу збільшення доходів осіб пенсійного віку на платоспроможний попит загалом. Автором досліджено зміну величини попиту осіб пенсійного віку шляхом моделювання ситуацій за різних умов оподаткування додаткових пенсійних виплат, враховуючи статистичні дані станом на кінець 2010 року. В статті обґрунтовані можливості збільшення коефіцієнта заміщення заробітної плати. Доведено необхідність стимулювання діяльності недержавних пенсійних фондів на загальнодержавному рівні для забезпечення соціального та економічного розвитку країни та громадян.

Ключові слова: платоспроможний попит, недержавне пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, заробітна плата, розмір пенсії, коефіцієнт заміщення, оподаткування пенсійних виплат.

Постановка проблеми. Для успішного виходу із фінансово-економічної кризи, ефективного розвитку економіки України, як і для будь-якої іншої держави, важливим є поєднання двох основних складових – це конкурентного ринку і соціальної відповідальності держави. Саме ринкова економіка вимагає високої працездатності, розробку та впровадження нових ідей, гнучкості та орієнтації на результат, а також самостійності у соціальному забезпеченні працюючих громадян. При цьому держава повинна забезпечувати соціальні гарантії власним громадянам у випадках обмеженості чи втрати працездатності. Таким чином, пріоритетним напрямком соціального розвитку в Україні є забезпечення ефективної роботи недержавних пенсійних фондів для забезпечення високого рівня доходів громадян у старості.

На сучасному етапі розвитку ринкового середовища в Україні все більшого оберту набирає пенсійна реформа, яка є визначальним етапом у зміні не лише пенсійного забезпечення громадян, але покращення фінансового становища країни загалом. Оскільки входження України в європейське співтовариство накладає певні зобов'язання щодо врахування міжнародних стандартів впровадження жорсткіших норм у надання пенсійного забезпечення, то основним напрямком роботи вітчизня-

ного уряду має бути формування відповідного рівня соціальних стандартів життя. Тому, перед недержавними пенсійними фондами відкриваються нові можливості щодо залучення більшої кількості учасників у систему недержавного пенсійного забезпечення. В основі оцінки рівня пенсійного забезпечення знаходиться кількісний показник - коефіцієнт заміщення заробітної плати розміром пенсійної виплати. Пріоритетним напрямком в сфері пенсійного забезпечення є збільшення розміру коефіцієнта заміщення, що є можливим лише за умови застосування недержавного пенсійного забезпечення. Зміни кривих попиту слід досліджувати з точки зору збільшення доходу громадян-пенсіонерів, адже на станом на 31.12.2010р. частка осіб даної категорії є досить вагомою (23%) [1]. Оскільки йдеться про здатність однієї економічної змінної реагувати на зміну іншої, вираженої як відношення процентних змін, то має місце поняття еластичності [2]. Саме збільшення доходів громадян України у пенсійному віці є основною ціллю діяльності недержавних пенсійних фондів, відповідно до чого можна аналізувати саме еластичність попиту по доходах, тобто виміряти процентну зміну кількості попиту на товари та послуги, обумовленим тією чи іншою



зміною доходів громадян пенсійного віку [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема прогнозування соціально-економічними процесами в Україні займалися Г.В. Присенко, Є.І. Равікович [4], необхідність проведення пенсійної реформи та ефективність від розвитку недержавного пенсійного забезпечення досліджували такі вітчизняні науковці, як Б. О. Зайчук, О. Б. Зарудний, К. І. Козлов, Е. М. Лібанова, Б. О. Надточій, І. М. Сирота, а також іноземні вчені: А. Лусарді, Р. Габбард та інші.

Важливим питанням дослідження сфери розвитку діяльності недержавних пенсійних фондів є аналіз впливу можливості отримання додаткової пенсії на платоспроможний попит населення.

Мета статті. Впливає необхідність обґрунтування дослідження зміни ситуації у разі отримання громадянами додаткового джерела доходів у пенсійному віці. Адже від рівня споживчого попиту залежить і стан економічного розвитку країни загалом.

Виклад основного матеріалу. Споживчий попит кожного індивіда залежить

$$C_{y.n.} = \frac{529883,2 \times 23\% \times 48\%}{100\%} = 60936,6 \text{ млн. грн}$$

Таким чином, частка у споживчому попиті пенсіонерів склала за 2010 рік 60936,6 млн.грн. або 11,5%. Отже, можна зробити висновок, що пенсіонери не дуже активно беруть участь у процесі купівлі товарів чи послуг. Крім того, високий рівень коефіцієнту заміщення заробітної плати пенсією є наслідком не достатнього рівня пенсії, а низьким рівнем заробітної плати в Україні.

Для обрахунку можливого додаткового розміру пенсії, що може отримуватися із НПФ, використаємо пенсійну програму запропоновану Відкритим пенсійним фондом Free Flaght [7]. Також умовно приймемо той факт, що контракти з недержавного пенсійного забезпечення НПФ укладуть всі пенсіонери, що були враховані у 2010 році. За основу виберемо умови, що пропонуються даним фондом: мінімальний розмір внеску – 69 грн. щомісячно; термін сплати внесків – 5 років (результати обчислень мають бути макси-

від власних вподобань, а його величина – від власних доходів тієї чи іншої людини [5]. Згідно даних Державного комітету статистики України середній розмір призначеної місячної пенсії за віком пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду склав у 2010 році 1039,6 грн.[1], а розмір мінімального набору продуктів, товарів і послуг (споживчого кошика) становив у грудні 2010 року 875грн. (слід зазначити, що в перелік необхідних для громадян України товарів не включено ліки). Для прогнозування рівня використаємо ще дані щодо споживчого настрою громадян. Так, на кінець 2010 року індекс споживчих настроїв (ІСН) склав 82,3 пункти, тобто збільшився на 4,0 пункти [6], а роздрібний товарооборот за 2010 рік склав 529883,2 млн.грн.

Враховуючи наведені вище дані, можна умовно розрахувати частку грошових коштів вкладених особами пенсійного віку ($Ч_{y.n.}$), що брали участь у споживанні товарів (середня заробітна плата за 2010 рік склала 2239 грн. [1]). Коефіцієнт заміщення заробітної плати на кінець 2010 р. склав 48% [1].

мально наближені до поданих даних за 2010 рік); термін виплати пенсії – 10 років; річна ставка дохідності протягом 2010 року – 19,5% при інфляції 9,1%; всі інші дані приймаємо на рівні 2010 року.

Основні причини вибору саме цих умов пенсійного контракту такі: передбачається, що кількість працюючих рівна кількості пенсіонерів; умовно приймаємо, що пенсійні контракти укладають всі наявні у 2010 році пенсіонери; вибираємо мінімальні розміри внеску і мінімальний термін їх сплати, оскільки є ймовірність і здійснення більшого за розміром внеску і довшими за терміном їх сплати, а також є такі особи, які не укладуть пенсійні контракти; всі решта умови економічного середовища країни приймаємо без змін.

Отже, використавши пенсійний калькулятор Відкритого пенсійного фонду Free Flaght, встановлено, що додатково в середньому майбутній пенсіонер може отримувати 169,94 грн./місяць. Найбільш зацікав-



леними особами у даному виді послуг є особи передпенсійного віку, адже розмір їх майбутньої пенсії буде досить низьким. Саме цим фактом, а також і тим, що необхідно максимально точно спроектувати величину можливого споживчого попиту громадян пенсійного віку і зумовлений вибір мінімального терміну вкладень – 5 років. Звичайно, чим довше здійснюватимуться внески, тим більший дохід отримуватимуть майбутні пенсіонери, адже в період вже після п'яти років накопичень вкладені пенсійні активи принеситимуть найбільші рівні доходів.

Таким чином, коефіцієнт заміщення зріс на 6 процентних пунктів і становить 54%. Таке значення коефіцієнта заміщення наближається до значень даного коефіцієнта в розвинених країнах світу, зокрема у Великій Британії і Швеції, де значення даного показника становить 60% [8]. Звичайно, що і зросте обсяг споживчого попиту створюваного пенсіонерами в

$$K_3 = \frac{1209,54}{2239} * 100\% = 54\%$$

$$O_{c.n.1} = \frac{60936,6 \times 54\%}{48\%} = 68553,67 \text{ млн. грн.}$$

Таким чином, приріст обсягів споживчого попиту за умов отримання додаткової пенсії з недержавного пенсійного фонду становитиме:
 $\Delta O_{c.n.1} = 68553,67 - 60936,6 = 7617,08 \text{ млн. грн.,}$

$$O_{c.n.} = 529883,2 + 7617,08 = 537500,27 \text{ млн. грн.}$$

Отже, загальний обсяг споживчого попиту при укладанні фізичними особами пенсійних контрактів, умовами яких були мінімальні внески та мінімальний термін сплати внесків, складатиме 537500,27 млн.грн., або ж зросте на 1,4%.

Проте слід врахувати той факт, що додаткова пенсія на стадії виплати оподатковується податком з доходів фізичних осіб скорегованого на коефіцієнт 0,6. Дане

$$P_d = 169,94 \times (100\% - 15\%) \times 0,6 / 100\% = 154,64 \text{ грн.,}$$

де P_d - скорегована на суму податку додаткова пенсія;

15% - діюча ставка податку з доходів фізичних осіб.

Таким чином, для пенсіонера-вкладника в НПФ загальний дохід зросте на 14% і становитиме 1209,54 грн./міс. В солідарній системі пенсійного забезпечення такий додатковий дохід є суттєвим.

Обчислимо коефіцієнт заміщення Коефіцієнт заміщення обчислюється у відсотках шляхом ділення суми першої пенсійної виплати на розмір заробітку, що його отримувала людина до виходу на пенсію [8]. Отже, приймаючи всі рівні умови, можна стверджувати, що коефіцієнт заміщення від середньої заробітної плати (K_3), рівної 2239 грн. за 2010 рік становитиме:

Україні ($O_{c.n.1}$). Розрахуємо його шляхом побудови пропорції:

$$\begin{aligned} 48\% &- 60936,6 \text{ млн. грн.} \\ 54\% &- O_{c.n.1}, \end{aligned}$$

Отже, обсяг споживчого попиту осіб пенсійного віку за умов застосування додаткового пенсійного забезпечення становитиме:

де $\Delta O_{c.n.1}$ – приріст споживчого попиту за умов отримання додаткової пенсії з НПФ.

Загальний обсяг споживчого попиту ($O_{c.n.}$) складатиме:

оподаткування викликано тим, що на стадії сплати пенсійних внесків фізичним і юридичним особою надавалися податкові пільги.

Таким чином, при моделюванні ситуації із використанням схем додаткового пенсійного забезпечення слід скорегувати додаткові пенсійні виплати на 0,6 суми податку з доходів фізичних осіб:

Отже, загальна сума пенсії становитиме 1193,64 грн. Таким чином, пенсія пересічного пенсіонера зросте вже не на 14%, а на 12,9%. Відповідно зменшаться і всі



решта показників, зокрема і споживчий попит, що не сприятиме здійсненню внесків фізичними особами до НПФ. Тому, при оподаткуванні пенсійних виплат економічно доцільним має бути відміна його з даного об'єкту оподаткування, або ж оподаткування лише інвестиційного доходу, отриманого від здійснення пенсійних вкладень. Отже, здійснимо дослідження зміни розмірів деяких соціально-економічних чинників за різних умов оподаткування додаткової пенсії.

Таким чином, оподаткування додаткової пенсії впливає на зменшення загального обсягу споживчого попиту. Якщо порівнювати розмір додаткової пенсії без вирахування податку і з вирахуванням, то за мінімальних умов пенсійного контракту (тобто мінімальний термін сплати внесків та мінімальний розмір внесків) розмір додаткової пенсії зменшиться на 15 грн. 30 коп. В свою чергу обсяг споживчого попиту створюваного особами пенсійного віку і загальний обсяг споживчого попиту зменшаться на 874,31 млн.грн. Коефіцієнт заміщення заробітної плати в даному випадку зменшиться на 1 %. Приріст середнього розміру пенсії зменшився на 1,1%.

За умови оподаткування лише частини інвестиційних доходів, отриманих особами, які мають право на пенсію, розмір додаткової пенсії зменшиться у порівнянні

із варіантом без оподаткування додаткової пенсії на 12 грн.19 коп. і збільшиться у порівнянні із варіантом оподаткування 0,6 ставки податку з доходів фізичних осіб на 3 грн.11 коп. Зміна споживчого попиту осіб пенсійного віку та загального розміру споживчого попиту відбудеться таким чином: у порівнянні без оподаткування їх розмір зменшиться на 663,95 млн.грн., а у порівнянні з варіантом оподаткування додаткової пенсії у розмірі 0,6 ставки податку з доходів громадян – збільшиться на 210,33 млн.грн. коефіцієнт заміщення заробітної плати у порівнянні з варіантом оподаткування додаткової пенсії збільшиться на 0,5%, а у порівнянні з варіантом без оподаткування – зменшиться на 0,5%. Приріст середнього рівня пенсії у порівнянні із приростом середнього розміру пенсії без оподаткування зменшився на 0,8%, а у порівнянні із оподаткуванням збільшився на 0,3%.

При відображенні кривих споживчого попиту приймемо такі умови: зростають доходи лише пенсіонерів; ціни на товари та послуги залишаються без змін; доходи пенсіонерів зростають за будь-яких рівних умов; схематично відображені бюджетні лінії під одним кутом нахилу, оскільки ціни залишаються без змін; попит на товари і послуги носить адекватний характер; криві відображені лише схематично (рис.1).

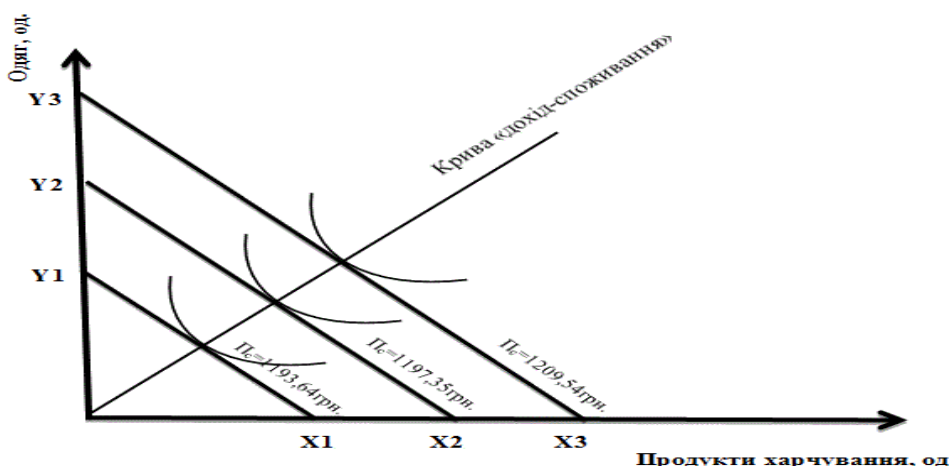


Рис. 1. Графічне зображення кривої «дохід-споживання» за різних розмірів пенсій

Отже, зростання розміру пенсій дозволяє переміститися вище по кривих байдужості, а нові точки оптимумів відповідають споживчим кошикам з

більшими видатками на обидва блага, оскільки люди купують певні товари для покращання власного життя. Таким чином, за умов отримання пенсіонером





пенсії без зняття суми 0,6 ставки податку з доходів громадян, пересічний пенсіонер дозволить покращити власний споживчий кошук, купуючи більше товарів і отримуючи більше послуг.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, пропонується окрім таких основних напрямків подолання бідності серед пенсіонерів, як наближення основних соціальних стандартів та гарантій до прожиткового мінімуму; прийняття законів та нормативно-правових актів, що визначають механізми гарантування індексації заробітної плати, пенсій, стипендій, страхових виплат та збережень громадян; внести ще й такі: забезпечення платоспроможного попиту осіб, які отримали право на пенсію; внесення змін до законів з метою стягнення податку з додаткової пенсії фізичних осіб лише в частині інвестиційного доходу; забезпечення соціальних гарантій; інформаційне забезпечення громадян про переваги діяльності недержавних пенсійних фондів, серед яких можливість внесення порівняно із страховими компаніями невеликих сум; а для роботодавців в контексті Податкового кодексу - нагадування про можливість зменшення бази оподаткування шляхом укладання пенсійних контрактів.

Література

Рецензент: Алексєєв І. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Фінанси», Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів.

1. Основні показники соціально-економічного розвитку країни за 2010 рік [Електронний ресурс]: Держ. ком. статистики України-Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Долан Э.Джей. Рынок: микроэкономическая модель [Пер. с англ. В Лукашевича и др.] / Долан Э.Джей., Линдсей Д.: – С.-Пб., 1992.-496с.

2. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т./ Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. – М.: Республика, 1992. – 400 с.

3. Присенко Г.В. Прогнозування соціально-економічних процесів: Навч. посіб./ Присенко Г.В., Равікович Є.І.- К.: КНЕУ, 2005. - 378с.

4. Єщенко І. С. Сучасна економіка: Навч. посіб./ Єщенко І. С, Палкім Ю. І. — К.: Вища шк., 2005. — 327 с.

5. Споживачі показали, що готові витратити більше [Електронний ресурс]/ М. Борода, заступник директора МЦПД// Новини від 27.01.2011р.- Режим доступу: <http://vcourse.ua/ua/business>

6. Пенсійний калькулятор відкритого недержавного пенсійного фонду Free Flaght [Електронний ресурс]: <http://www.npf-ff.com.ua>

Ткач А. Пенсійна реформа: можемо правительству или себе?/ Ткач А. //Українська правда. - 24.03.2011.

*Стаття подана
03.11.2011 р.*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано пріоритетність державного регулювання інноваційної діяльності в комплексному вирішенні питань підвищення ефективності функціонування національної економічної системи. Досліджено стан нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності в Україні та визначено проблемні аспекти нормативно-правового поля інноваційної діяльності підприємств. Запропоновано систему моніторингу нормативно-правового поля інноваційної сфери з метою ефективного використання важелів державного стимулювання інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, державне регулювання, нормативно-правове поле, економічний розвиток, інноваційний проект, адаптивність.

Постановка проблеми. Загострення економічних проблем та підвищення соціальної напруги в Україні обумовлює необхідність пошуку кардинальних шляхів підвищення ефективності функціонування національної економічної системи. Одним із таких напрямів є активізація інноваційної діяльності, що повинна забезпечити подолання системної фінансово-економічної кризи, створити передумови для сталого економічного розвитку країни.

Але, активізація інноваційної діяльності потребує формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату, підтримки підприємств-інноваторів, в першу чергу з боку держави. В умовах тотального дефіциту фінансових ресурсів можливості держави щодо підтримки інноваційної діяльності дещо обмежені, тому пріоритетним є переважно нормативно-регулюючий вплив держави. В зв'язку із цим особливої актуальності набуває дослідження питань нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інновацій та державного регулювання інноваційної діяльності освітлюються в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Александрової, Ю.Бажала, Н.Гончарової, О. Лапка, І. Лукінова, Ю. Пахомова, А. Поручника, І. Балабанова, П. Друкера, П. Завліна, В. Іванова, В. Мединського, Е. Менсфілда, А. Пригожина, Б. Санто, Б. Твісса, Е. Уткіна, Р. Фатхутдинова, М. Хучека, А. Хемілтона, Й. Шумпетера та ін. Але, незважаючи на широке коло досліджень визначеної проблеми, деякі пи-

танья й досі залишилися не вирішеними, серед яких слід виокремити: формування підходів до спостереження та аналізу нормативно-правового поля інноваційної діяльності, використання податкових важелів регулювання інноваційної діяльності, вибір критеріїв ідентифікації інноваційних проектів.

Мета статті. Метою наукової статті є дослідження особливостей нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності та вивчення питань ефективного використання важелів стимулювання інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Вихідним етапом дослідження є оцінка стану нормативно-правової бази інноваційної діяльності, що, як свідчить проведений аналіз, на сьогодні характеризується недосконалістю та нестабільністю.

Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється в Україні шляхом: визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; формування і реалізації інноваційних програм, розробки нормативно-правової бази і економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності, правового захисту суб'єктів інноваційної діяльності, стимулювання фінансово-кредитних установ, що фінансують та кредитують виконання інноваційних проектів; підтримки сучасної інноваційної інфраструктури; часткового або повного фінансування, пільгового кредитування, зниження податкового тягаря при реалізації інноваційних проектів [1].





Інститут інноваційного права зародився ще з часів радянської системи господарювання в рамках законодавства про науково-технічну діяльність, проте найбурхливіший його розвиток в Україні почався з переходом на ринкову систему відносин, у зв'язку з чим відбувається поступова його трансформація в галузь права.

Предметом інноваційного законодавства виступає сукупність суспільних відносин, що виникають у сфері інноваційної діяльності. Інноваційне законо-

давство переслідує наступні цілі: стимулювання НТП, переозброєння промисловості, інтеграція техніки, науки і виробництва, координація прикладних і фундаментальних досліджень, дослідницько-конструкторських і технологічних робіт стосовно створення нової, високоефективної техніки.

Правове середовище інноваційної діяльності характеризується внутрішніми і зовнішніми факторами (рис. 1).

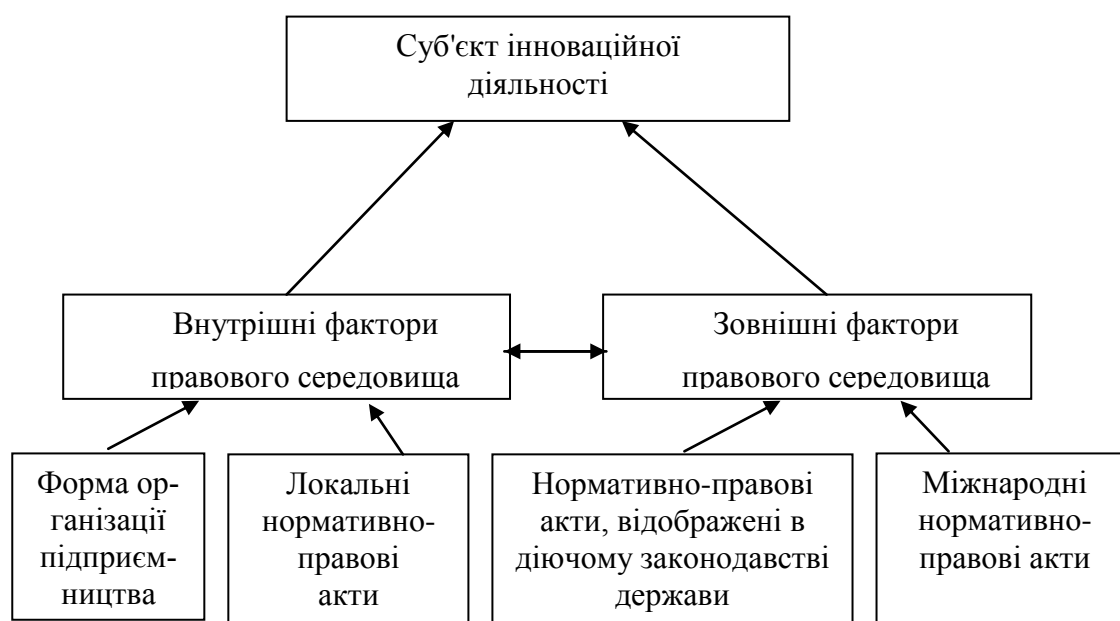


Рис. 1. Правове середовище інноваційної діяльності

Багатоаспектність, нестабільність нормативно-правової бази інноваційної діяльності обумовлює необхідність впровадження на підприємствах системи моніторингу нормативно-правового поля інноваційної сфери з метою ефективного використання важелів стимулювання інноваційної діяльності (рис. 2).

Важливою характеристикою запропонованої системи є її адаптивність, що дозволяє коректувати задачі моніторингу залежно від одержаних результатів. При цьому необхідно забезпечити реалізацію принципу економічності, згідно з яким затрати на організацію і проведення моніторингу не повинні перевищувати одержаного ефекту. З юридичної точки зору важливе значення має визначення критеріїв віднесення того або іншого проекту до інно-

ваційної діяльності, які дозволяють у законному порядку встановити інноваційний статус. При цьому підприємство має нагоду одержати певні пільги, закріплені в законодавстві. Відповідно до Закону України "Про інноваційну діяльність" від 4.07.2002 р. (ст. 12-15) [1] інноваційним визнається проект, яким передбачена розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту і (або) продукції, які відповідають наступним вимогам:

є результатом виконання інноваційного проекту;

інноваційний продукт є легітимною реалізацією об'єкта інтелектуальної власності, його розробка підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень і несе в собі елемент новизни або істотно підвищені техніко-економічні показники.

Центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності є Державне агентство України з інвестицій та інновацій, діяльність якого регламентується Постановою Кабінету Міністрів України від 16.05.2007 р. № 749 "Деякі пи-

тання Державного агентства України з інвестицій та інновацій" [2]. Координує діяльність Державного агентства України з інвестицій та інновацій Кабінет Міністрів України.



Рис. 2. Алгоритм моніторингу правового поля інноваційної діяльності підприємства

Основними завданнями Держінвестицій є: участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері інвестицій та інноваційної діяльності; створення національної інноваційної системи для забезпечення проведення ефективною державної інноваційної політики, координація роботи центральних органів виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності [2].

Державному агентству України з інвестицій та інновацій підпорядковуються: Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (до 08.08.2007 р. Українська державна інноваційна компанія, перейменована згідно із Постановою кабінету Міністрів України № 1007 "Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України" [3]); Державне підприємство "Націо-

нальний центр впровадження галузевих інноваційних програм"; регіональні центри інноваційного розвитку, їх відділення та інші структурні підрозділи.

Державна інноваційна фінансово-кредитна установа здійснює конкурсний відбір проектів для надання кредитів та гарантій на їх виконання (в тому числі державних). Діяльність Державної фінансово-кредитної установи спрямована на забезпечення фінансової підтримки інноваційної діяльності в Україні та залучення вітчизняних та іноземних інвесторів до інноваційної сфери, вона здійснюється ґрунтуючись на таких основних нормативно-правових актах: порядку формування і використання активів Державної інноваційної фінансово-кредитної установи, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 №685;





порядку надання у 2009 році державних гарантій для виконання інвестиційних проєктів, які реалізуються Державною інноваційною фінансово-кредитною установою, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 №686; порядку конкурсного відбору проєктів для надання кредитів або гарантій, в тому числі державних, на їх виконання, затвердженого Державною інноваційною фінансово-кредитною установою.

Державна реєстрація інноваційних проєктів здійснюється відповідно до порядку державної реєстрації інноваційних проєктів і ведення Державного реєстру інноваційних проєктів [4].

Важливу роль при регулюванні інноваційної діяльності в Україні відіграє Департамент інноваційного розвитку та трансферу технологій, що входить до складу Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України. Серед відділів цього Департаменту слід виділити такі як: відділ експертизи та реєстрації проєктів, відділ моніторингу і контролю реалізації проєктів.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні встановлюються і реалізуються відповідно до Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16.01.2003 р. [5], а також ґрунтуються на Конституції України, Законах України "Про наукову і науково-технічну діяльність" [6], "Про державне прогнозування і розробку програм економічного і соціального розвитку України" від 23.03.2000 р. [7], "Про інноваційну діяльність", "Про наукову і науково-технічну експертизу" від 10.02.1995 р. [8], "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" від 11.07.2001 р. [9], "Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків" від 16.07.1999 р. [10], інших законах України, а також Концепції науково-технічного і інноваційного розвитку України.

Згідно зі ст. 13 п. 2, 10 Закону України "Про інноваційну діяльність" здійснюється реєстрація інноваційних проєктів у державному реєстрі. При цьому державна реєстрація не передбачає зобов'язань щодо фінансової підтримки з бо-

ку держави, але є у ряді випадків необхідною умовою для її отримання [1]. Державна реєстрація інноваційних проєктів здійснюється Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України на підставі висновків експертизи інноваційного проєкту та погодженого Комісією з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів рішення про кваліфікування інноваційного проєкту, затвердженого наказом Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України [11]. Експертизу інноваційного проєкту здійснює експертна організація відповідно до Закону України "Про наукову і науково-технічну експертизу" [8], на підставі затвердженого наказом Міністерства науки і освіти, молоді та спорту України положення, а також методики, затвердженої спільним рішенням Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, Міністерства фінансів України та Міністерства економіки України. При цьому, у разі позитивного рішення інноваційний проєкт може бути кваліфікований як інноваційний та як пріоритетний інноваційний [11]. Пріоритетними інноваційними проєктами визнаються інноваційні проєкти із пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, затверджених Верховною радою України. Свідчення про державну реєстрацію інноваційного проєкту є чинним протягом трьох років від дати його видачі. Після завершення цього строку державна реєстрація інноваційного проєкту та запис у державному реєстрі анулюються [1].

Суб'єктам інноваційної діяльності надається можливість на конкурсній основі одержати право на фінансування інноваційного проєкту у вигляді повного або часткового безпроцентного кредитування, повного або часткового відшкодування відсотків за кредити, майнового страхування і надання гарантій по кредитах.

До числа локальних нормативно-правових актів інноваційної сфери слід віднести такі, як:

засновницькі документи: статут, наказ про облікову політику, напрями інноваційної діяльності підприємства й інші

аспекти, пов'язані з інноваційною діяльністю;

внутрішні інструкції, регулюючі обов'язки і повноваження співробітників в інноваційній сфері;

діловий етикет;

документи, що закріплюють основні положення інноваційної стратегії підприємства, накази і розпорядження керівників підприємства, що відносяться до інноваційної сфери;

трудові угоди, що характеризують умови виконання робіт в інноваційній сфері, методи стимулювання працівників і інші;

офіційно затверджені плани реалізації затрат на інноваційну діяльність, договори із сторонніми організаціями про співпрацю в інноваційній сфері, угоди з державою тощо.

Інноваційна політика підприємства є визначенням керівництвом підприємства і його науково-технічними підрозділами цілей інноваційної стратегії і механізмів підтримки пріоритетних інноваційних програм і проектів підприємства [12, с. 50]. Інноваційна політика підприємства визначає особливості функціонування окремих сегментів формування затрат на інноваційну діяльність: сегменту науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, сегменту стандартизації інноваційної продукції, сегменту капітальних витрат і сегменту маркетингу інноваційної продукції.

Вирішення завдань підвищення темпів інноваційної діяльності вимагає вдосконалення нормативно-правової бази у сфері сертифікації і стимулювання інноваційних проектів. Необхідне впровадження механізму класифікації інноваційних проектів за основними якісними і кількісними ознаками, з метою впровадження системи державного регулювання і стимулювання інноваційної діяльності.

З метою спрощення аналітичних процедур щодо окремих інноваційних проектів, а також з метою оцінки значущості проекту для суспільства, доціль-

ним є ранжирування інноваційних проектів за різноманітними критеріями, наприклад: залежно від масштабності, ступеня новизни і характеру зовнішнього ефекту від реалізації затрат на інноваційну діяльність.

Характер стимулювання інноваційних проектів повинен варіюватися залежно від масштабності, ступеня новизни, його значущості для держави та суспільства. При цьому залежність між масштабом стимулювання інноваційного проекту і масштабом зовнішнього ефекту повинна носити прямо пропорційний характер.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналізуючи економіко-правові передумови інноваційної діяльності, можна зробити наступні висновки:

неминуче виникнення колізій, пов'язаних із тим, що підприємство може не реєструвати таку, що відповідає закріпленим в законодавстві вимогам і ознакам, інноваційну діяльність, яка в результаті юридично вважатиметься не інноваційною, унаслідок відсутності відповідного сертифікату;

система податкового стимулювання реалізації затрат на інноваційну діяльність є позитивним чинником, але вона функціонує на фоні високого загального рівня податкового тиску;

до числа негативних чинників слід віднести нестабільність, недосконалість структури податкового законодавства, переважання питомої ваги непрямих податків над прямими.

Удосконалення системи нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності повинне бути спрямовано на формування сприятливих умов для реалізації інноваційної діяльності шляхом використання податкових важелів стимулювання інноваційної активності. При цьому стимулювання інноваційної діяльності повинно здійснюватися диференційовано з урахуванням зовнішнього ефекту від реалізації інноваційних проектів.



Подальші дослідження можуть бути спрямовані на визначення пріоритетів та критеріїв ефективності формування поля інноваційної активності підприємств із урахуванням фактору альтернативності інвестицій в інновації та характеру зовнішніх ефектів від інноваційної діяльності.

Література

1. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4.07.2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.

2. Деякі питання Державного агентства України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.05.2007 р. № 749. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=749-2007-%EF>.

3. Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких Постанов Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 08.08.2007 р. № 1007. — Режим доступу: http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law_id=116.

4. Про затвердження порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.09.2003 р. № 1474. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1474-2003-%EF&test=Up9Mf3obfrtCxq22ZirFatpeH4Qos80msh8Ie6>.

5. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в

Україні" від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — N 13. — Ст. 93.

6. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 13.12.91 р. № 1977-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 12. — Ст. 165.

7. Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 23.03.2000 р. № 1602-III // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — № 25. — Ст. 195.

8. Закон України "Про наукову і науково-технічну експертизу" від 10.02.1995 р. № 51/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1995. — № 9. — Ст. 56.

9. Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" від 11.07.2001 р. № 2623-III // Відомості Верховної Ради. — 2001. — № 48. — Ст. 253.

10. Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків" від 16.07.1999 р. № 991-XIV // Відомості Верховної Ради. — 1999. — № 40. — Ст. 363.

11. Про затвердження порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.09.2003 р. № 1474. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin>.

12. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: [учебник] / В.Г. Медынский. — М.: Инфра-М, 2002. — 295 с. — (Серия "Высшее образование").

Рецензент: Костирко Л. А. — д.е.н., професор, завідувач кафедри «Фінанси», Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

*Стаття подана
11.11.2011 р.*



ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ З ДЕРЖАВОЮ

Світовий досвід свідчить, що в умовах глобальної економічної кризи, важливим компонентом економіки, є малі та середні підприємства, які не тільки здатні зміцнити національну економіку, а й дати їй постійне зростання. У роботі розглянуто стан сучасної інфраструктури з підтримки та розвитку малих і середніх підприємств. Виявлено бар'єри, що впливають на ефективність розвитку малих і середніх підприємств, і позначені питання, на які слід звертати увагу підприємствам і уряду при спільному подолання даних бар'єрів.

Ключові слова: малі та середні підприємства, уряд, ведення бізнесу, ефективна інфраструктура, проблеми взаємодії, нестабільність, тіньова економіка, бар'єри, шляхи вирішення.

Постанова проблеми. За період становлення України як незалежної держави з ринковою економікою в національній економіці був сформований сектор малих і середніх підприємств (далі - МСП), чисельність якого складає більше 90% від загальної чисельності всіх українських підприємств і який забезпечує зайнятість понад 6,5 млн. чоловік, що складає більше 30% трудового населення країни. Але, не дивлячись на домінуюче становище за своєю чисельністю перед великими підприємствами і велику кількість зайнятих у цій сфері людей, реальний внесок МСП у ВВП країни становить 16%. Даний факт свідчить про наявність проблеми - "тіньової економіки" в країні, тобто виходить, що МСП працюють, але офіційно практично не заробляють.

В Україні 87% керівників МСП, вважають, що їх інтересами український Уряд нехтує [1]. Для того, щоб краще зрозуміти причину того, чому МСП не бачать в особі держави партнера, від чого більшість йде в тінь, при цьому віддаючи перевагу бізнесу за принципом "купи подешевше - продай дорожче", а не виробництву, необхідно провести аналіз урядових реформ, які торкнулися МСП.

Аналіз досліджень і публікацій. Вивченню механізму взаємодії МСП з державою присвячені роботи таких вітчизняних авторів, як Варналій З.С., В. Карсекін, В. Миска, В. Білик, Збарській В.К., Грабовський Д.О., але в них відображені не всі існуючі проблеми, тому дане питання потребує подальшого дослідження. Для цього був проведений аналіз ряду законодавчих та нормативно-правових документів які регулюють даний сектор економіки, розглянуті звіти про діяльність Державного комітету

України з питань регуляторної політики та підприємництва (далі – Держкомпідприємництва), і проаналізовані незалежні дослідження української економіки Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією.

Мета статті – виявити існуючі бар'єри для ефективного розвитку МСП в механізмі їх взаємодії з державою.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з появою фінансово-економічної кризи в 2008 році регуляторна політика МСП стала найбільш актуальна для уряду, як необхідний інструмент прийняття ефективних управлінських рішень, від яких залежить поліпшення чи погіршення ситуації в країні. Станом на початок 2011 року в Україні основною проблемою залишається питання про реформування публічної адміністрації, необхідної для досягнення в механізмі державної підтримки і розвитку МСП прозорості, доцільності, ефективності, з активним залученням самих МСП до цього процесу.

Щодо «дотримання органами виконавчої влади вимог законодавства з питань державної регуляторної політики Держкомпідприємництво, як спеціально уповноважений орган щодо здійснення державної регуляторної політики, зазначає, що протягом 2010 р. ряд вимог виконувалися або не у повному обсязі, або не належним чином» [18].

Це призводить до того, що МСП починають відчувати на собі правові бар'єри з початком реєстрації своєї діяльності. В останні роки система державної реєстрації МСП істотно стала відрізнятися від тієї, що була раніше, переставши бути суттєвим бар'єром на шляху створення бізнесу в Україні, але той факт, що в світовому рейтингу ведення бізнесу Україна займає 118 місце



(табл. 1), свідчить що сучасна система має вади, які обтяжують процедуру реєстрації. Наприклад, відкриття рахунків в банках передбачає, що підприємства повинні брати довідки про взяття на облік у податкових

органів та фондів соцстрахування самостійно, хоча всі необхідні дані уже містяться в Єдиному державному реєстрі і можуть видаватися одразу.

Т а б л и ц я 1

Місце України в світовому рейтингу за показниками ведення бізнесу [17]

Складові ведення бізнесу	Ведення бізнесу 2011, рейтинг України	Ведення бізнесу 2010, рейтинг України
Бізнес в цілому	145	142
Реєстрація підприємств	118	134
Отримання дозволу на будівництво	179	181
Реєстрація власності	164	141
Кредитування	32	30
Захист інвесторів	109	109
Оподаткування	181	181
Міжнародна торгівля	139	139
Забезпечення виконання контрактів	43	43
Ліквідація підприємств	150	145

У період 2006-2009 рр. було приведено у відповідність із законом України [9] понад 40 регулюючих нормативно-правових актів, що позитивно позначилося на показниках роботи дозвільних центрів у 2009 року. Але, враховуючи дані досліджень Світового Банку (табл. 1), за якими Україна за рівнем сприятливих економічних і правових умов для ведення бізнесу займає 145 місце зі 183 можливих, зокрема 164 місце щодо процедури з отримання дозволів на будівництво, стає зрозумілим, що в дозвільній системі та системі ліцензування в Україні існує ряд проблем. До цього можна додати і той факт, що в Україні мінімальні витрати на створення МСП з урахуванням реєстрації, ліцензування та отримання відповідних дозвільних документів перевищують середній річний дохід середньостатистичного громадянина країни, розмір якого на кінець 2010 року склав 2731 долар [19]. А якщо ще врахувати, що для подальшої діяльності після реєстрації необхідні витрати, пов'язані з приміщенням, обладнанням та іншими господарськими потребами, з урахуванням наявних проблем в кредитуванні МСП – стає очевидним факт того, що Урядом не створені ефективні умови для підтримки і розвитку МСП. Це також пояснює і причину того, чому сучасним МСП простіше займатися торгівлею, ніж налагоджувати свою лінію виробництва: це, починаючи зі старту, не стимулюються з боку держави.

З моменту запровадження спрощеної системи оподаткування в рамках нормативно-правової бази податкової політики був прийнятий ряд законодавчих документів стосовно оподаткування внесків на загальнодержавне страхування, пенсійне страхування та інші зміни, які призвели до законодавчої колізії і збільшення податкового і фінансового тиску на МСП. Також, незважаючи на те, що в національній економіці спостерігається тенденція до постійного зростання рівня споживчих цін, інфляції та мінімальної заробітної плати, яка за період з 1999 року по 2010 рік зросла в 16 разів і склала 922 грн. [19], змін в розмірі граничних обсягів виручки від реалізації товарів і послуг, перевищення яких не дозволяє використовувати спрощену систему оподаткування, не відбувалось, а також розмір самих ставок теж не змінювався. Це з кожним роком дуже обмежує можливості використання спрощеної системи, а також призводить до того, що МСП просто починають йти в тінь. Виходить, що МСП офіційно працюють, але практично не заробляють. На підтвердження цього моменту можна навести приклад: в 2007 році 37, 3% малих підприємств за результатами своєї діяльності отримали збитків на суму 69, 5 млрд. грн, а в той же час за результатами діяльності майже в два рази більшої кількості інших малих підприємств (62,7%), останні працювали прибутково, але заробили практично в два рази менше, ніж перші отримали збитків [20].



Для зменшення фінансового навантаження на МСП, що виникло внаслідок великих ставок по виплаті відсотків за користування кредитами, починаючи з 2007 року Урядом запускається програма «Часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів малого та середнього бізнесу для реалізації інвестиційних проектів». Тільки в 2007 році згідно Постанови Кабінету Міністрів України [8] на такі цілі було заплановано 27 млн. грн.. Фактично Держкомпідприємством було використано 23, 777 млн. грн, що склало 88% від запланованої суми. У 2008 році згідно Постанови Кабінету Міністрів України [10] передбачалося виділити 32 млн. грн., але реально було використано Держкомпідприємством 29, 369 млн. грн., що склало 91,8% від запланованої суми. Також необхідно відзначити, що якщо в 2007 році неповне використання коштів було пов'язане з відсутністю досвіду працівників регіональних представництв Держкомпідприємства в пошуку претендентів на відшкодування, а також непоінформованість самих МСП про існування таких програм, то в 2008 році це було пов'язано з недофінансуванням з боку держави. А в 2009 році для реалізації Постанови Кабінету Міністрів України [11], яка передбачала часткове відшкодування сум сплачених відсотків для МСП легкої промисловості, державою коштів фактично не було виділено взагалі.

Беручи до уваги той факт, що в 2008 році МСП, які отримали дану фінансову допомогу з боку держави, фактично повернули йому в бюджет у вигляді податків, зборів та інших обов'язкових платежів суму в розмірі 50, 329 млн. грн., необхідно зазначити, що дана програма має явно позитивний фінансово-економічний ефект. Але, не дивлячись на те, що даний інструмент в механізмі підтримки і розвитку МСП може істотно вирішувати виникаючі проблеми держави з надходженнями до бюджету, стимулювати МСП до вкладення коштів у свій розвиток, що в майбутньому позитивно позначиться на соціально-економічному розвитку країни в цілому, Урядом не фінансуються дані програми належним чином.

В цілому, розглядаючи процес становлення розвинутої інфраструктури з підтримки і розвитку МСП в Україні, можна зазначити, що спостерігається поліпшення динаміки розвитку всіх елементів інфраструктури до 2010 року в порівнянні з 1999 р. [10, с. 170]. Але необхідно зазначити, що для створення розвинутої інфраструктури з підтримки і розвитку МСП в Україні, залишаються не вирішеними окремі проблеми.

Основною проблемою, на нашу думку, є постійне недофінансування різних заходів, які проводяться у сфері МСП. Так, Український фонд підтримки підприємництва, що займався розвитком фінансово-кредитної інфраструктури, із запланованих витрат у розмірі 874,708 млн. грн. за період з 2001 по 2008 рік, отримав фактично лише 7,4% цієї суми.

Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні також постійно відчуває дефіцит фінансових ресурсів, не дивлячись на те, що результатом її невиконання є фактичний стан МСП в Україні. Про це також пише робоча група Держкомпідприємства, яка зазначає в своїх звітах, що – загальним результатом виконання програми є саме той розвиток малого підприємництва, який ми маємо на сьогодні в Україні [13, с. 126]. Реальне фінансування за 2001-2006 роки складало від 0 до 18% від необхідної суми (без урахування 2003 року, коли було виділено близько 80%). За 2007-2008 роки його рівень склав 1,8-2 млн.грн, тобто близько 1% від усіх необхідних коштів, передбачених Національною програмою. А за умов фінансово-економічної кризи 2008 року, коли питання щодо підтримки МСП з боку держави стало ще більш актуальним, до бюджету для реалізації даної програм було закладено тільки 400 тис.грн, а виділено було фактично всього 80 тис. грн.

Як видно, незважаючи на розроблені механізми, позитивного ефекту від створення розвинутої інфраструктури з підтримки і розвитку МСП без належного фінансування не матиме. Так само вважає і Держкомпідприємство, робоча група якого говорить, що державна підтримка малого підприємництва на сьогодні залишається більше декларативною, ніж реальною [13, с.127].

Негативно позначається на інфраструктурі МСП і відсутність сприятливих умов щодо доступності для МСП фінансових ресурсів. Більшість з МСП (71%), як правило, користуються внутрішніми джерелами. Основними причинами непопулярності зовнішніх джерел фінансування респонденти назвали: високі процентні ставки, великі розміри застав, погана доступність до довгострокового кредитування і неповноцінна інформованість про наявні джерела фінансу-

вання розвинутої інфраструктури з підтримки і розвитку МСП в Україні, залишаються не вирішеними окремі проблеми.



вання в Україні і за кордоном [15, с. 29; 16, с. 70].

Також важливим негативним моментом у становленні ефективної інфраструктури з підтримки і розвитку МСП в даний час є ліквідація Держкомпідприємництва. У грудні 2010 року згідно Указу Президента № 1085/2010 "Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади" Держкомпідприємництво було ліквідовано, а виконання його функції планується передати Міністерству економічного розвитку і торгівлі України, а його представництв - місцевим органам влади. Поки, за станом на початок 2-ого кварталу 2011, Держкомпідприємництво продовжує виконувати свої функції в повному обсязі, оскільки для проведення такого масштабу реформи інфраструктури з підтримки і розвитку МСП Урядом ще не розроблена в повній мірі програма покрокової реалізації.

На нашу думку, така зміна, не матиме позитивного впливу на діяльність МСП. Вона лише створює дезорієнтацію у часи фінансово-економічної кризи, які для них і без того складні. Якщо раніше представники МСП у випадках перевищення повноважень виконавчою владою, могли звернутися за юридичною допомогою до Держкомпідприємництва, то зараз це є можливим тільки через суд. Якщо до ліквідації Держкомпідприємництва регуляторна політика проводилася саме ним, то тепер вона буде проводитися Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, який частину регуляторних актів, що підлягають перевірці сам же і розробляє, а це може мати дуже негативні наслідки щодо підтримки інтересів МСП. І основне, на що хотілося б звернути увагу, – це те, що орган, який займається питаннями підтримки та розвитку МСП, повинен бути незалежним органом з метою досягнення балансу в реалізації інтересів держави та МСП.

Незважаючи на те, що проведені Урядом реформи у сфері МСП в Україні не завжди сприятливо впливають на самі підприємства, значна частина МСП не прагне об'єднуватися для захисту своїх інтересів перед владою. За даними досліджень Міжнародної фінансової корпорації, 73% з опитаних підприємств, у тому числі і МСП, не беруть участі в бізнес-асоціаціях [16, с. 25], а це говорить про те, що багато МСП в реальності навіть не намагаються вплинути на реформи, які стосуються їх сфери діяльності.

Тому для досягнення позитивного ефекту регуляторну політику із взаємин Уряду і громадських об'єднань необхідно починати насамперед із створення заходів, які б мотивували МСП до активної участі в процесах формування державної політики, щоб вони повірили, що їхнє об'єднання в асоціації, спілки тощо дозволить їм впливати на ці процеси. Потім треба допомогти їм врегулювати взаємодії всіх громадських об'єднань між собою для того, щоб всі наявні громадські організації, спілки, асоціації спочатку досягали між собою єдиної спільної позиції у вирішенні соціально-економічних питань, а лише потім починали діалог по цьому питанню з урядом. До цих пір домогтися цього повною мірою не вдалося. Так, наприклад, робоча група Держкомпідприємництва в своїх звітах пише, що значна кількість громадських об'єднань підприємців є фактично елітарними організаціями, які вирішують вузькогрупові цілі, часто – суто політичного характеру, і не створюють загального середовища захисту інтересів бізнесу [13, с. 46].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В Україні ставлення уряду до підтримки і розвитку МСП має більш декларативний характер, ніж реальний. Це позначається на тому, що українські МСП в даний час не мають ні фінансових ресурсів, ні матеріально-технічної бази, ні законодавчої бази, щоб ефективно протистояти таким світовим явищам як фінансово-економічні кризи, а також сприяти розвитку національного виробництва. Це вимагає кардинальних змін як на рівні управління самих МСП, так і на державному рівні. МСП повинні вимагати від Уряду перегляду відношення до механізму регулювання сектора економіки, необхідного для їх сталого розвитку. Без цього прийняття ефективних управлінських рішень всередині самих МСП наразі неможливо.

Література

1. Журнал "Статус. Экономические известия", Какую роль играет малый и средний бизнес в экономике ЕС и Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://statuspress.com.ua/numbers/kakuyu.html>.
2. Карсекін. В Малі підприємства: проблеми і перспективи/ В.Карсекін, В.Миска, В.Білик // Економіка України.- 1995. - №10.

3. Збарський В.К. Грабовський Д.О. Розвиток малого підприємництва в Україні: погляд на проблему / В.К. Збарський, Д. О. Грабовський // Агроінком. - 2007. - №5-6.

4. Варналій, З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. - 3-те вид., стер. - К.: Знання, 2005. - 302 с.

5. Закон України „Про внесення змін до деяких законів України” від 09.02.2006 № 3422.

6. Закон України „Про внесення змін до деяких законів України” від 22.02.2006 № 3456.

7. Законом України „Про внесення змін до Закону України „Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців” від 16.03.2006 № 3575.

8. Постанова Кабінету рив України від 20.04.2007 № 634 «Про затвердження Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у Державному бюджеті для часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого та середнього бізнесу для реалізації інвестиційних проектів».

9. Закон України від 06.09.2005 № 2806-IV «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності».

10. Постанова Кабінету Міністрів України від 09.04.2008 № 335 «Про порядок використання у 2008 році коштів, передбачених у державному бюджеті для часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого та середнього бізнесу для реалізації інвестиційних проектів».

11. Постанова Кабінету Міністрів України 15.04.2009 р №449 «Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду для здешевлення кредитування проектів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення».

12. Указ Президента 9 грудня 2010 р № 1085/2010 "Об оптимизации системы

центральных органов исполнительной власти".

13. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О. В., Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 С.

14. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні / Національна доповідь [Електронний ресурс] Федерація профспілок працівників малого та середнього підприємництва України – Режим доступу: <http://federation.org.ua/sites/default/filerar>

15. Бізнес середовище в Україні - Міжнародна Фінансова Корпорація [Електронний ресурс] / Бізнес середовище в Україні 2003 – Режим доступу: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMS>.

16. Бізнес середовище в Україні - Міжнародна Фінансова Корпорація [Електронний ресурс] / Бізнес середовище в Україні 2004 – Режим доступу: <http://www.ifc.org>.

17. Исследование Всемирного банка: ведение бизнеса в 2011 году » [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kfpp.ru>.

18. Інформація про здійснення органами виконавчої влади державної регуляторної політики у 2010 році / Державний комітет україни з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс] / Моніторинг реалізації регуляторної політики – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua>.

19. Минимальная зарплата Украины - Финансовый портал «Минфин» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/salary/> 20. С нынешней структурой малого и среднего предпринимательства добиться серьезного повышения его доли в формировании ВВП Украины невозможно -информационно-аналитический портал «УкрРудПром» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrrudprom.ua/digest/16_ekonomik

Рецензент: Амосов О. Ю. – д.е.н., професор, Перший заступник директора Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (м. Харків).

Стаття подана
10.10.2011 р.



ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КАЛЬКУЛЮВАННЯ ТА ОБЧИСЛЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Досліджено узагальнення застосування певного методу обліку витрат у поєднанні із конкретним прийомом визначення собівартості калькуляційного об'єкту. Здійснено класифікацію методів обліку собівартості. Визначено найбільш оптимальний метод обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції підприємств. Встановлено особливості застосування певного методу обліку витрат виробництва підприємств в сучасних умовах. Запропоновано застосовувати комбіновані методи обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції, що дозволяють максимально використовувати переваги окремих методів для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: життєдіяльність; собівартість; методи обліку витрат нормативний, попередільний, позаказний, простий (однопредільний).

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки вимагає від підприємств значного збільшення обсягу високоякісної продукції, що користується попитом у вибагливого покупця. Зі сторони зовнішніх суб'єктів також виникає відповідний інтерес або до діяльності даного підприємства, або до її результатів.

Сучасний управлінський облік, використовуючи зовнішню та внутрішню інформацію, забезпечує потреби не тільки виробництва, а й маркетингу, управління дослідженнями та інших функцій бізнесу. Він здійснює аналіз діяльності з урахуванням як поточних, так і довгострокових цілей, розробляє методи отримання, збору інформації про вирішальні фактори успіху: якість, інновації, час тощо.

Проблема зменшення собівартості продукції стала особливо актуальною в умовах перехідного періоду розвитку ринкових відносин в Україні, оскільки суттєво впливає на життєдіяльність підприємств.

При командно-адміністративній системі підприємства знаходилися в «парникових» умовах. Всі відношення між підприємствами регулювалися державним планом, на основі якого для кожного підприємства встановлювали нормативи планового прибутку. Підставою для її планування були чіткі директиви підприємствам: кому і в якому обсязі продавати (в відношенні готової продукції) і у кого і в якому обсязі купувати (в відношенні сировини і матеріалів). Планові нормативи не завжди були реальними, а найчастіше заниженими. Керівництво підприємств також було зацікавлене в занижених планових нормах. Це збільшувало реальний відсоток перевищення плану і премії,

нараховуванні адміністрації підприємства і робітникам.

При переході до ринку відносини між господарюючими суб'єктами стали довольними, ціни встановлює не держава, а ринок, держава впливає на діяльність підприємств через податкову систему. Таким чином, підприємства виявилися в жорстких ринкових умовах, що вимагають від керівництва ретельного аналізу кон'юнктури ринку, вивчення попиту на створювану продукцію, побудови раціональної структури керування підприємством. Іншими словами керівник повинен максимально поширити реалізацію з мінімальними витратами з метою забезпечення своєї життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші висловлювання про необхідність формування самостійної інформаційної системи про витрати підприємства і про те, якою вона має бути, з'явилися ще на початку ХХ ст. У книзі Г. Емерсона «Продуктивність праці як основа оперативної роботи і заробітної плати». У цій статті вперше була здійснена спроба виділити облік витрат виробництва в самостійний напрямок облікової роботи.

Виробничі витрати залежать від вибраних методів обліку витрат, тому даному питанню приділялося і приділяється багато уваги зі сторони практиків і науковців. Проблемним питанням обліку виробничих витрат присвячені наукові праці Ф.Ф. Бутинця, Л.В. Нападовської, В.М. Нижника, В.В. Новодворської, А.В.Череп, М.Г. Чумаченка. Але невирішеними залишаються питання щодо виділення обліку витрат виробництва в самостійний напрямок облікової роботи.



Виклад основного матеріалу. Методи обліку виробничих витрат нерозривно пов'язані із способами обчислення собівартості продукції. Кожному способу аналітичного групування витрат відповідає певний спосіб визначення собівартості.

Виробничі витрати узагальнюються в наступних розрізах:

- відображення витрачення матеріальних і трудових ресурсів в певній системі первинних документів, зазначаючи коди аналітичних позицій, на які відносяться витрати;
- групування витрат в розрізі центрів витрат виходячи з інтересів системи управління;
- оцінка використаних на виробництво ресурсів;
- співставлення згрупованих даних з діючими планами, нормами, кошторисами;
- зведення даних про витрати на виробництво за встановленою номенклатурою статей об'єктів калькулювання;
- деталізація і розшифровка даних в аналітичному обліку.

Таке узагальнення забезпечується застосуванням певного методу обліку витрат в поєднанні із конкретним прийомом визначення собівартості калькуляційного об'єкту. Дане поєднання називається видом калькулювання або методом обліку собівартості.

Метод обліку собівартості (вид калькулювання) характеризується сукупністю способів аналітичного обліку витрат на виробництво за калькуляційними об'єктами і прийомів визначення собівартості калькуляційних одиниць.

В залежності від повноти охоплення обліком виробничих витрат розрізняють облік повної собівартості, яка включає постійні та змінні, виробничі і невиробничі витрати, та облік неповної собівартості (тобто калькулювання на основі лише тільки змінних витрат). В залежності від оперативності контролю собівартості ведуть облік фактичних витрат (для складання звітної калькуляції) або облік нормативної собівартості (якому передуює складання нормативної, планової чи кошторисної калькуляції) (рис. 1).

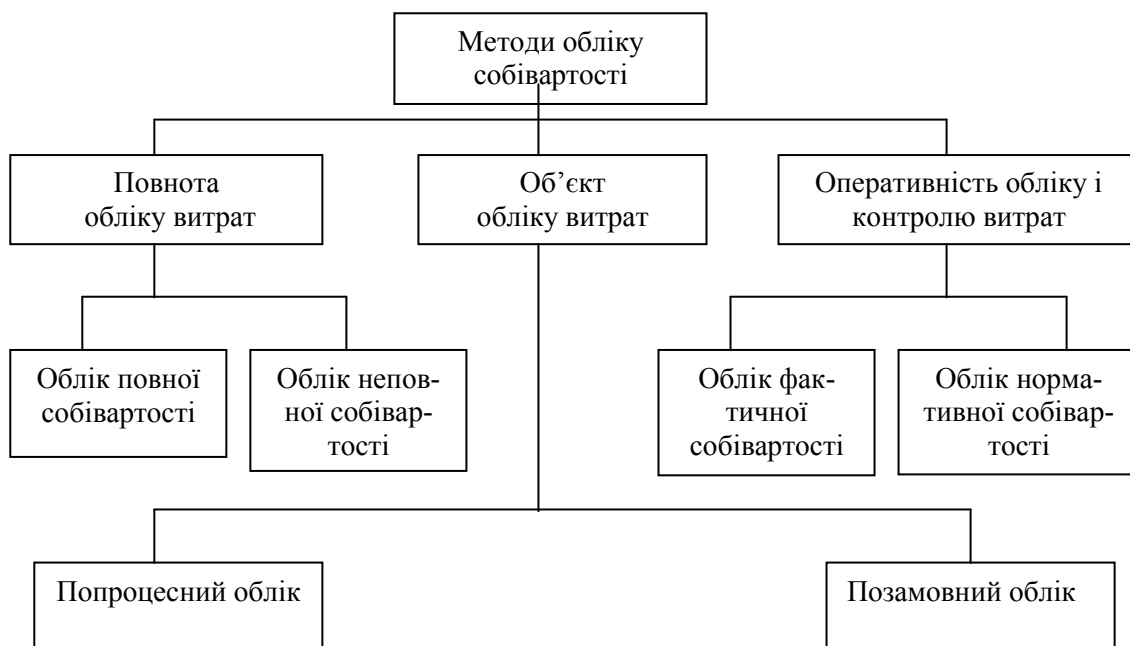


Рис.1 Класифікація методів обліку собівартості

В калькуляційному обліку об'єкти вказують ознаку групування витрат (замовлення, переділ тощо) і одночасно характеризують вид калькулювання (позамовний, попередільний тощо), який залежить від прийнятого методу аналітичного обліку витрат.

У залежності від виду продукції, її складності, типу, характеру технологічного процесу й організації виробництва на про-

мислових підприємствах застосовуються різні методи обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції:

- нормативний;
- попередільний;
- позаказний;
- простий (однопредільний).

Кожний з цих методів відрізняється побудовою аналітичних позицій обліку ви-





робництва, номенклатурою об'єктів калькулювання і прийомами розподілу витрат між окремими видами виробів, а також між готовою продукцією і незавершеним виробництвом. У сукупність прийомів входить також оцінка незавершеного виробництва, відходів виробництва і браку продукції.

Простий (однопередільний) метод калькулювання собівартості продукції застосовується у виробництвах, у яких відсутнє незавершене виробництво або воно незначне.

Суть цього методу зводиться до прямого розрахунку, тобто усі витрати на виробництво по статтях калькуляції повинні поділятися на кількість виробленої продукції. У результаті одержуємо собівартість одиниці продукції.

Найбільш оптимальним методом обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції є позаказний метод. Об'єктом обліку і калькулювання при позаказному методі є окреме виробниче замовлення, що відкривається на одне чи кілька однорідних виробів (на підприємствах серійного і масового виробництва) чи на кожен виріб (на підприємствах із дрібносерійним і індивідуальним характером виробництва), а також на виконання досвідчених, експериментальних, ремонтних і інших робіт. Для щомісячного визначення фактичної собівартості продукції виробничі замовлення повинні видаватися на таку кількість одиниць, що намічається випустити протягом місяця. При виготовленні великих виробів із тривалим технологічним циклом виробництва виробничі замовлення можуть видаватися не на виріб у цілому, а на окремі його агрегати і вузли, що представляють закінчені конструкції.

При позаказному методі обліку витрат на виробництво витрати цехів враховуються по окремих замовленнях і статтям калькуляції, а витрати сировини, матеріалів, палива й енергії – по окремих групах. По виробках, на які не потрібно складання розгорнутих звітних калькуляцій, облік витрат може здійснюватися тільки по статтях витрат, без розшифровки матеріалів по групах. Уся первинна документація складається з обов'язковою вказівкою номерів (шифрів) замовлень. На кожне замовлення відкривається карта аналітичного (позаказного) обліку витрат на виробництво, у якій указуються найменування, тип і кількість виробів, замовник, термін виконання замовлення, цехи-виконавці, планова собівартість, ціна й ін.

Для визначення собівартості прями витрати (вартість матеріалів, заробітна плата) враховуються в розрізі кожного замовлення окремо. Вони відбиваються на підставі первинних видаткових документів, у яких в обов'язковому порядку вказується номер замовлення (шифр витрат). Непрямі (загально-виробничі) витрати розподіляються між замовленнями пропорційно прийнятому на підприємстві базису розподілу.

Особливість позаказного методу обліку витрат на виробництво полягає в тім, що фактична собівартість одиниці виробів чи робіт визначається після виконання замовлення шляхом розподілу суми витрат на кількість виготовленої по цьому замовленню продукції (виробів). При здачі продукції (виробів) замовнику чи на склад частинами до виконання замовлення в цілому продукція, що здається, (виробу) оцінюється по нормативній (планової) чи фактичної собівартості однорідних виробів, що випускалися раніше, з урахуванням змін у їхнє конструкції, технології й умов виробництва. Вартість незавершеного виробництва визначається підсумовуванням витрат по незакінчених замовленнях. [1]

Попередільний метод обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції застосовується на підприємствах з масовим випуском продукції, де з вихідної сировини (матеріалу) шляхом послідовної обробки виходить готовий продукт (наприклад, у хімічному, текстильному, цегельному, металургійному й іншому виробництвах).

Найважливіша особливість попередільного методу полягає в тому, що об'єктом обліку витрат на виробництво є технологічний переділ, при якому витрати, що утворюють собівартість продукції, враховуються по окремих закінчених технологічних переділах (фазах, стадіям) і статтям витрат.

Фактична собівартість продукції визначається шляхом розподілу загальної суми витрат на кількість випущеної продукції по переділі. Відповідно до отриманих даних по переділах і складаються калькуляції собівартості продукції (напівфабрикатів). Калькуляція останнього переділу є калькуляцією собівартості готової продукції.

Попередільний метод обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції застосовується на підприємствах з масовим випуском продукції, де з вихідної сировини (матеріалу) шляхом послідовної обробки виходить готовий продукт (напри-

клад, у хімічному, текстильному, цегельному, металургійному й іншим виробництвах).

Застосовується два варіанти попереднього методу обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції: напівфабрикатний і безнапівфабрикатний. При напівфабрикатному варіанті прямі витрати враховуються по кожнім переділі, а усередині переділу – по видах продукції, непрямі – у цілому по виробництву з розподілом між переділами у встановленому на підприємстві порядку. Собівартість визначається по кожнім переділі, а по видах продукції усередині межі – коефіцієнтним методом чи способом виключення витрат на супутню продукцію.

При безнапівфабрикатному варіанті калькулюється тільки собівартість готового продукту, що складається з витрат на сировину (матеріали), витрат на заробітну плату в початковому переділі і витрат на обробку в наступних межах.

Нормативний метод обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції застосовується на підприємствах обробних галузей промисловості з масовим і крупносерійним характером виробництва, де виробляється різноманітна і складна продукція, що складається з великої кількості деталей і вузлів (наприклад, на підприємствах машинобудування, швейної, взуттєвої, трикотажної промисловості й ін.). В основі цього методу лежить систематичний облік змін і відхилень від установлених норм витрат на одиницю продукції з причин і винуватців виникнення цих відхилень.

Для обчислення фактичної собівартості продукції, що випускається, до нормативної собівартості необхідно додати або відняти з неї виявлені в звітному періоді відхилення від норм і зміни норм.

Цей метод дозволяє організувати оперативний контроль за собівартістю продукції, і в остаточному підсумку, за формуванням фінансового результату діяльності підприємства за звітний період.

На практиці можуть застосовуватися комбіновані методи обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції, що дозволяють максимально використовувати переваги окремих методів для прийняття управлінських рішень.

Для узагальнення інформації про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг), формування фактичної собівартості завершеної виробництвом продукції (вико-

наних робіт, наданих послуг) передбачений рахунок 23 «Виробництво». По дебету цього рахунка збираються усі виробничі витрати на виготовлення відповідних видів продукції. Згідно з даними про випуск продукції і наявність незавершеного виробництва на початок і кінець звітного періоду визначається фактична виробнича собівартість готової продукції, що відбивається по кредиту цього рахунка. Аналітичний облік ведеться за видами виробництв, об'єктами обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), а також за калькуляційними статтями [2].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вихідною інформацією для узагальнення виробничих витрат служать отримані в результаті обробки первинної документації таблиці розподілу витрати матеріалів і заробітної плати, відомості обліку витрат на зміст і експлуатацію устаткування, загальновиробничих витрат, розрахунки амортизації основних засобів і ін.

В залежності від виду продукції, її складності, типу і характеру організації виробництва на промислових підприємствах застосовуються нормативний, попроцесний і позамовний види калькулювання.

Перехід до ринкових відносин вимагає глибоких зрушень в економіці – вирішальній сфері людської діяльності. Необхідно здійснити крутий поворот до інтенсифікації виробництва, переорієнтувати кожне підприємство, організацію, фірму на повне і першочергове використання якісних факторів економічного зростання з метою забезпечення їх життєдіяльності.

Найважливішим фактором підвищення ефективності суспільного виробництва, що включає в себе зменшення рівня витрат на підприємстві залишається науково-технічний прогрес. В сучасних умовах формування ринкових відносин потрібні якісні зміни, перехід до принципово нових технологій, до техніки наступних генерацій – докорінне переозброєння підприємства на основі новітніх досягнень науки і техніки.

Найважливіші напрямки науково-технічного прогресу:

- широке освоєння прогресивних технологій: мембранної, лазерної, плазменної технологій з використанням зверхвисокого тиску і імпульсних навантажень і ін.;

- автоматизація виробництва – швидкий розвиток робототехніки, роторних і роторно-конвеєрних ліній, гнучких автома-



тизованих виробництв, що забезпечує високу продуктивність праці;

- створення і використання нових видів металопродукції, пластичних мас, композитів, металевих порошків, кераміки і інших прогресивних конструкційних матеріалів.

В умовах переходу до ринкової економіки, дуже важливі заходи науково-технічного характеру. Колективи підприємств, їхні керівники головну увагу приділяють матеріальному стимулюванню праці. Більша частка прибутку після сплати податків спрямовується в фонд споживання. Таке положення ненормально. Очевидно, що по мірі розвитку ринкових відносин підприємства почнуть приділяти належну увагу розвитку виробництва на перспективу і будуть спрямовувати необхідні кошти на нову техніку, оновлення виробництва і випуск нової продукції.

Окрім того, необхідно створити організаційні передумови, економічні і соціальні мотиви для творчої праці учених, конструкторів, інженерів, робітників. Докорінні перетворення в техніці і технології, мобілізація всіх, не тільки технічних, але і організаційних, економічних і соціальних факторів створюють передумови для значного підвищення продуктивності праці. Треба забезпечувати впровадження новітньої техніки і технології, широко застосовувати на виробництві прогресивні форми наукової організації праці, вдосконалювати його нормування, добиватися зростання культури виробництва, зміцнення порядку і дисципліни, стабільності трудових колективів.

Підвищення ефективності виробництва в значному ступені залежить від кращого використання основних фондів.

Необхідно інтенсивніше використовувати створений виробничий потенціал,

домагатися ритмічності виробництва, максимального завантаження обладнання, істотно підвищувати змінність його роботи і на цій основі збільшувати обсяг продукції з кожної одиниці обладнання, з кожного квадратного метра виробничої площі.

Вимагає подальшого розвитку і вдосконалення виробнича інфраструктура, що виявляє істотний вплив на ефективність діяльності підприємства. В управлінні – це вдосконалення самих форм і методів управління, планування, економічного стимулювання. В плануванні – збалансованість і реальність планів, оптимально побудована система планових показників, те що стримує підприємство і що дасть їм широкий простір для діяльності.

Особливе місце належить підвищенню якості продукції. Результати здійсненої роботи по підвищенню якості продукції і робіт, що виконуються не відповідають сучасним вимогам. Ця задача повинна стати всенародною, предметом постійної уваги і контролю, головним фактором в оцінці діяльності кожного трудового колективу.

Література

1. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підручник. – 5-е вид., доп. І перероб.-К.: А.С.К., 2000. – 784 с.
2. Інструкція по застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та установ, затверджена наказом МФ від 30.11.99 р., №221.
3. Голов С.Ф. Управлінський бухгалтерський облік. –К.: Скарби, 1998. – 384 с.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

*Стаття подана
26.10.2011 р.*



ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ЗАБРУДНЕННЯ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ

Запропоновано підхід до оцінки податкового навантаження, який передбачає можливість розрахунку ефективної ставки оподаткування забруднення атмосферного повітря. Подальше підвищення податкового навантаження на забруднення атмосферного повітря має відбуватись з урахуванням ефективності та стимулюючих властивостей конкретних податків. При цьому варто враховувати не лише фіскальну, але й екологічну складову.

Ключові слова: податкове навантаження, забруднення атмосферного повітря, імпліцитна ставка податку.

Постановка проблеми. Розвиток соціально орієнтованої економіки потребує встановлення раціонального рівня оподаткування, тобто рівня, який дозволить державі у повному обсязі виконувати свої функції та забезпечить стабільний розвиток діяльності суб'єктів господарювання, що формують податкову базу. Основним показником, завдяки якому можна визначити цей рівень, є податкове навантаження. Проблемним залишається питання визначення його величини на рівні економіки в цілому, а також стосовно окремих категорій платників та видів об'єкту оподаткування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для визначення податкового навантаження в Європейській статистиці розраховують ефективні (імпліцитні) ставки оподаткування. Їх використання дає можливість оцінити середній рівень ефективного податкового навантаження в залежності від бази оподаткування. Методика розрахунку імпліцитних ставок була запропонована в 1994 р. Є. Г. Мендозою [1]. Серед показників, які сьогодні використовуються для аналізу тенденцій оподаткування, імпліцитні ставки займають провідне місце. Методика визначення ефективних ставок оподаткування, яка використовується країнами-членами ЄС, стала основою для досліджень податкового навантаження у роботах вітчизняних вчених [2; 3; 4; 5]. Увагу дослідників зосереджено на проблемі розподілу існуючих в Україні податків за категоріями «споживання»,

«праця» та «капітал». Складність розрахунку ефективної ставки за кожною з категорій полягає у необхідності розмежування частин надходжень конкретного податку в залежності від характеру об'єкта оподаткування. Враховуючи значні здобутки вчених у цій сфері, варто відзначити відсутність методики розрахунку податкового навантаження на забруднення атмосферного повітря.

Мета статті. Зважаючи на недоліки коефіцієнта податкових надходжень до ВВП, який використовується у ЄСА, оцінку податкової політики у сфері охорони атмосферного повітря доцільно здійснювати на основі показника імпліцитної ставки оподаткування таких викидів. Отже, метою статті є вдосконалення методичного підходу до оцінки податкового навантаження, який, на відміну від існуючих, передбачає можливість розрахунку ефективної ставки оподаткування забруднення атмосферного повітря.

Виклад основного матеріалу. Головною причиною відсутності методики розрахунку імпліцитної ставки екологічних податків як у Європейських країнах, так і в Україні є складність визначення загальної бази оподаткування, що зумовлено різним характером забруднювачів та середовища, на яке здійснюється негативний вплив. Однак, можливим є розрахунок імпліцитної ставки оподаткування за окремими видами забруднення. При цьому розрахунок доцільно здійснювати виходячи з обсягу податкових платежів, що прихо-





диться на одиницю виміру забруднюючих речовин, які потрапили у відповідне середовище.

Варто зауважити, що розрахунок імпліцитної ставки за забруднення атмосферного повітря не передбачає можливості зіставлення з показниками податкового навантаження визначеними за категоріями «споживання», «праця» та «капітал». Це зумовлено використанням іншого критерію класифікації податків та зборів – наявності стримуючого впливу на забруднення повітря. Основною метою удосконалення методики розрахунку імпліцитних ставок, за рахунок її доповнення методикою визначення імпліцитної ставки за забруднення атмосферного повітря, є визначення реального податкового навантаження у цій сфері. Дослідження отриманого показника у часі дає можливість оцінити характер податкової політики у сфері охорони атмосферного повітря.

Оцінка фіскальної ефективності екологічних податків у ЄСА здійснюється на основі податкового коефіцієнта, який відображає обсяг надходжень екологічних податків у відсотках ВВП. Цей показник розраховується не лише відносно загальної суми екологічних податків, але й за окремими категоріями, а саме енергетика, транспорт, забруднення навколишнього середовища, ресурси. На основі даної методики [6, с. 349-350] з-поміж податків та зборів, які існують в Україні, було відібрано такі, що мають екологічний характер [7].

Визначення конкретного податку як екологічного здійснювалось за критерієм наявності негативного впливу об'єкта оподаткування на навколишнє середовище [8, с. 551]. Крім того, важливою ознакою податків екологічного характеру є їх спрямованість на скорочення обсягів використання природних ресурсів та забруднення довкілля за рахунок збільшення кінцевої вартості споживання (використання) [6, с. 349-350].

Відбір податків екологічного характеру значно зменшив перелік платежів, який треба проаналізувати на наявність стримуючого впливу на забруднення атмосферного повітря. Відповідність конкретного податку (збору) зазначеному критерію

дає підстави враховувати його під час розрахунку імпліцитної ставки податків за забруднення атмосферного повітря. З метою розмежування сум податкових надходжень в залежності від об'єкта оподаткування було використано бюджетну класифікацію доходів бюджету [9].

До податків та зборів, які здійснюють стримуючий вплив на забруднення атмосферного повітря, на думку автора, можна віднести:

1. Збір за забруднення навколишнього природного середовища в частині збору за забруднення атмосферного повітря стаціонарними та пересувними джерелами. Починаючи з 2011 р. йому відповідатиме екологічний податок, сплачений за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення і пересувними джерелами забруднення у разі використання ними палива, а також за викиди двоокису вуглецю стаціонарними джерелами забруднення.

2. Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів сплачений юридичними особами та громадянами. У зв'язку з прийняттям ПКУ [10] при визначенні імпліцитної ставки за забруднення атмосферного повітря за період після 2010 р. слід враховувати збір за першу реєстрацію транспортного засобу.

3. Акцизний збір із вироблених в Україні та ввезених на територію України товарів в частині надходжень, коли об'єктом оподаткування виступають транспортні засоби і нафтопродукти. Акцизний податок, який діє в Україні з 2011 р., враховується у відповідних частинах. Варто зазначити, що на відміну від акцизного збору, до переліку об'єктів акцизного податку відносять скраплений газ, надходження від адміністрування якого також слід враховувати при визначенні імпліцитної ставки.

4. Мито на нафтопродукти, транспортні засоби та шини до них, що сплачується при ввезенні зазначених товарів на територію України суб'єктами підприємницької діяльності і громадянами.

5. Збір за припаркування автотранспорту (з 2011 р. збір за місця для паркування транспортних засобів).

6. Рентна плата за нафту, природний газ, газовий конденсат, що видобувається в Україні.

7. Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками.

8. Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Імпліцитна ставка податків за забруднення атмосферного повітря має відображати обсяг податкових платежів, що приходить на одиницю виміру забруднюючих речовин, які потрапили у відповідне середовище. Таким чином, чисельник даного показника становитиме суму відібраних податкових надходжень, а знаменник – фактичний обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря. Варто

зауважити, що у зв'язку із введенням податку за викиди двоокису вуглецю стаціонарними джерелами забруднення в рамках екологічного податку, починаючи з 2011 р., обсяг викидів в атмосферне повітря має також враховувати відповідний обсяг викидів двоокису вуглецю.

Дослідження ефективної ставки оподаткування забруднення атмосферного повітря на основі показника відповідної імпліцитної ставки здійснювалось за період 2003-2010 рр. Вихідні дані для розрахунку було отримано зі звітів про виконання Державного бюджету України [11] та публікацій Державної служби статистики України [12, с. 520-534; 13, с. 11] за відповідний період.

З метою визначення реальної динаміки показника, що досліджується, розрахунок здійснювався на основі даних про обсяг податкових платежів у фактичних цінах та у постійних цінах базового 2003 р. шляхом дисконтування суми сплачених податків (рис.1).

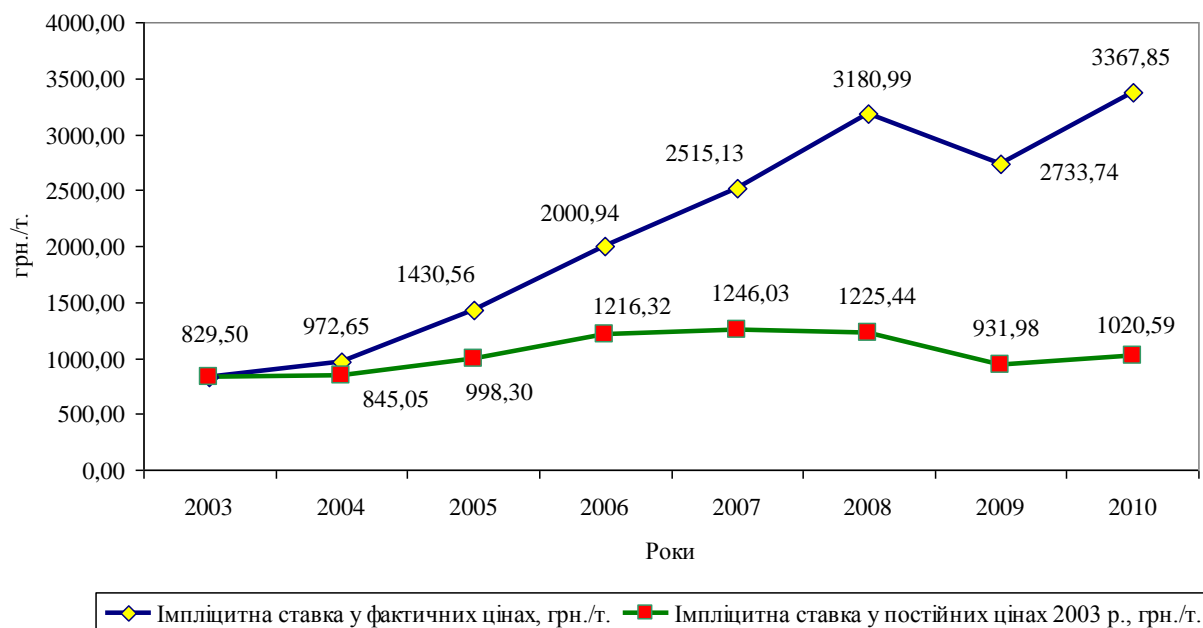


Рис 1. Імпліцитна ставка оподаткування забруднення атмосферного повітря за період 2003-2010 рр., грн./т.

Дослідження ефективної ставки у постійних цінах 2003 р. зумовлено необхідністю визначення динаміки реальної вартості забруднення атмосферного повітря в Україні. Крива, яка описує значення показника, відображає зміну «відчутності» цих податків для платників. Темпи зрос-

тання податкового навантаження, вираженого у цінах базового року, є помітно меншими, ніж у фактичних. Однак у 2010 р. цей показник був на 23% більшим ніж у 2003 р.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За досліджуваний пе-





ріод імпліцитна ставка оподаткування забруднення атмосферного повітря зростає більш ніж у чотири рази, що свідчить про значне посилення фактичного податкового навантаження у цій сфері. Подібна динаміка є позитивною, оскільки відповідає тенденціям, що спостерігаються у розвинених країнах світу, а також курсу, взятого Україною, на посилення фіскального тиску на діяльність, яка негативно впливає на довкілля. На думку експертів, підвищення податкового навантаження в частині ресурсних та екологічних платежів «...є одним із пріоритетів у рамках податкової реформи. Це один із небагатьох доступних уряду інструментів, за рахунок якого можливо збільшити доходи бюджету, не посилюючи тиск на перспективні високотехнологічні галузі економіки» [14, с. 48].

Подальше підвищення податкового навантаження на забруднення атмосферного повітря має відбуватись з урахуванням ефективності та стимулюючих властивостей конкретних податків. При цьому варто враховувати не лише фіскальну, але й екологічну складову.

Література

1. Mendoza E. G. Effective tax rates in macroeconomics: cross-country estimates of tax rates on factor incomes and consumption / E. G. Mendoza, A. Razin, L. L. Tesar // *Journal of Monetary Economics*. — 1994. — № 34 (3). — р. 297—323.

2. Соколовська А. М. Методологічні та методичні аспекти визначення податкового навантаження на працю, капітал і споживання / А. М. Соколовська // *Фінанси України*. — 2008. — №1. — С. 65 — 76.

3. Бенч Н. Я. Податкове навантаження на фактори виробництва і споживання / Н. Я. Бенч // *Світ фінансів*. — 2008. — № 4 (17). — С. 35 — 44.

4. Фролова Н. Б. Оподаткування доходів від праці та від капіталу в Україні [Електронний ресурс] / Н. Б. Фролова. — Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua8/fdf>.

5. Іванов Ю. Б. Підхід до класифікації податків і зборів в контексті розрахунку імпліцитних ставок в Україні [Електронний ресурс] / Ю. Б. Іванов, О. О. Чумакова. — Режим доступу: <http://www.nbuu>.

6. Taxation trends in the European Union — Data for the EU Member States and Norway // European Commission. — 2009 — 384 pp.

7. Антоненко С. В. Класифікація інструментів податкового регулювання охорони довкілля / С. В. Антоненко // *Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики: Тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції (19-20 травня 2011 р.)*. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. — С. 203-204.

8. Майбуров И. А. Теория налогообложения. Продвинутый курс: учебник для магистрантов / И. А. Майбуров, А. М. Соколовская. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 591с.

9. Наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» від 14 січня 2011 року № 11 // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

10. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI // *Голос України*. — 2010. — №229-230. — 4 грудня.

11. Звіти про виконання Державного бюджету України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://budget.rada.gov>.

12. Статистичний щорічник України за 2009 рік / [За ред. О. Г. Осауленка]. — К.: Державний комітет статистики України, 2010. — 567 с.

13. Довкілля України у 2010 році / [За ред. Ю.М.Остапчук]. — К.: Державний комітет статистики України, 2011. — 12 с.

14. Молдован О. О. Пріоритети реформування Податкової Політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? / О. О. Молдован, О. В. Шевченко, О. О. Єгорова. — К.: НІСД, 2010. — 80 с.

Рецензент: Тищенко О. М. — д.е.н., професор, завідувач відділу ПРРЕ НДЦІПР НАН України, м. Харків.

*Стаття подана
10.11.2011 р.*

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПИТАНЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ

Розглянуто наукові методи регулювання економіки за допомогою податків та питання оптимізації оподаткування, виявлено існуючі проблеми щодо формування збалансованої оптимальної системи оподаткування та запропоновано шляхи їх вирішення. Запропоновані автором теоретичні підходи до оптимізації оподаткування дозволять забезпечити збалансованість податкової системи та зупинити її негативний вплив на фінансову систему в цілому.

Ключові слова: спрощення податків, стабілізація податків, оптимізація оподаткування, фактори, ухилення від оподаткування, професіоналізм податкових служб, податкова культура.

Постановка проблеми. В умовах постійного ускладнення економічного середовища та на фоні глобалізації світових ринків управління фінансами стає важливим завданням будь-якого підприємства незалежно від масштабів і виду діяльності. Невід'ємною складовою фінансової політики є оптимізація оподаткування в умовах нестабільності зовнішнього середовища та недосконалості законодавчої бази. Податкове середовище вітчизняних підприємств характеризується невизначеністю, а податкове навантаження є надмірним, що призводить до збитковості або тінізації діяльності підприємств. Отже, актуальним завданням є пошук варіантів дій, коли різні інтереси мають бути погоджені на взаємовигідних засадах та оптимізовані в єдиному фінансово-економічному механізмі оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед відомих вчених, які приділяли увагу розробці теоретичних основ оподаткування і принципів побудови податкових систем варто згадати А. Сміта, Д. Кейнса, А. Лаффера, Д. Рікардо та ін. В науковому просторі України заслуговують на увагу праці таких вітчизняних вчених економістів: О. Амоши, В. Вишневського, В. Крисоватого, С. Міщенко, А. Соколовської, В. Синчак, О. Турчинова та ін., які побудували міцний фундамент вітчизняної науки з питань оподаткування. Разом із тим, подальших досліджень потребують питання, що охоплюють сторони стимулювання податкового регулювання економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Метою статті є дослідження теоретичних питань оптимізації оподаткування та виявлення шляхів, які забезпечать не лише високий рівень податкових надходжень, але й сприятиме формуванню збалансованої оптимальної системи оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Регулююча дія податків на господарське життя окремих суб'єктів економіки має багатобічний характер. Причому податкове регулювання різних сфер фінансово-господарської діяльності відрізняється від регулювання доходів бюджету. Якщо регулювання доходів бюджету спрямоване на максимізацію податкових платежів, то регулювання фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання – на їх мінімізацію [1, 2, 3]. Принциповим недоліком податкової системи України, ідеї якої запозичені в економічно розвинених країнах і механічно перекладені на нову, вважається надмірно високий податковий тягар, в результаті якого знижуються можливості податкового стимулювання зростання обсягів виробництва товарів, структурної перебудови економіки, підвищення ступеня ділової активності суб'єктів господарювання, тобто впливу податків на ті процеси, які можуть зупинити кризисні явища в економіці й забезпечити економічне зростання [3, 4].

Таким чином, виникає необхідність в змінах, які мають бути направлені на спрощення і стабілізацію податків. Рішення позначеної задачі необхідно проводити на двох рівнях: на рівні підприємства і на рівні держави. У першому випадку йдеться про податкове планування, тобто про зме-





нення розміру податкових зобов'язань за допомогою цілеспрямованих правомірних дій платника податків, що якнайповніше використовує всі надані йому законодавством пільги, податкові звільнення й інші законні прийоми і способи. Тобто, платникові податків необхідно оптимальним чином використовувати всі можливості, які йому надає податкове законодавство Укра-

їни для зниження розміру податкових платежів [3, 5, 6]. В основу мінімізації податкових платежів має бути покладена ефективна податкова політика підприємства, яка передбачає використання загальних і спеціальних методів оптимізації податків.

Методи податкової оптимізації різноманітні за своєю природою (рис. 1).



Рис. 1. Методи податкової оптимізації [3, 5]

Представлені на рис. 1 спеціальні методи (такі як метод заміни відносин, метод розділення відносин, метод відстрочення податкового платежу, прямого скорочення об'єкту оподаткування) використовуються рідше через непідготовленість персоналу підприємств до їх використання.

Розглянемо детальніше деякі з названих методів.

Суть методу заміни стосунків полягає в тому, що підприємство при юридичному оформленні господарських відносин зі своїми контрагентами обирає цивільно-правову норму з урахуванням податкових наслідків вживання цих цивільно-правових норм. Іншими словами, відбувається заміна одних господарських правовідносин, оподаткування результатів яких відбувається за підвищеними ставками, на інші близькі, однорідні правовідносини, що мають пільговий режим оподаткування, при цьому економічна суть господарської

операції залишається незмінною. Необхідно відзначити, що замінюватися повинні саме правовідносини (весь комплекс прав і обов'язків), а не лише формальна сторона операції, тобто заміна не повинна містити ознак уявності або фіктивності, інакше операція може бути визнана недійсною.

Метод розділення стосунків, як і метод заміни, також ґрунтується на принципі диспозитивності в цивільному праві, але в даному випадку відбувається не заміна одних господарських відносин на інші, а розділення одних складних відносин на ряд простих господарських операцій, хоча перше може функціонувати і самостійно.

Метод відстрочення податкового платежу ґрунтується на тій обставині, що термін сплати більшості податків тісно пов'язаний з моментом виникнення об'єкту оподаткування і календарним періодом (місяць, квартал, рік). При значних розмірах податкових платежів відстрочення

оплати податку до бюджету дозволяє істотно заощадити оборотні кошти підприємства. При цьому рекомендується відкладати операції, пов'язані з виникненням оподаткованого обороту на кінець звітного періоду і здійснювати оплату в останній день звітного періоду.

Метод прямого скорочення об'єкту оподаткування передбачає необхідність позбавитися від ряду операцій оподаткування або оподаткованого майна, але так, щоб не зробити негативного впливу на господарську діяльність платника податків.

Так чи інакше, всі методи оптимізації складаються в оптимізаційні схеми, які при їх активному використанні можуть істотно зменшити розмір податкового тягара підприємства і таким чином створити стимулюючі умови для його розвитку. Проте перед впровадженням будь-якої оптимізаційної схеми повинна перевірятися на відповідність декільком критеріям: розумність; ефективність; відповідність вимогам закону; автономність; надійність; нешкідливість.

Рішення задачі відносно спрощення і стабілізації податків на рівні держави потребує ефективної організації стимулюючого оподаткування, яке є такою системою податків, податкових ставок, податкових пільг, що дозволяє гарантовано забезпечувати наповнюваність бюджету при мінімальному податковому тиску на підприємства.

Нагадаємо, що розробка наукових методів регулювання економіки за допомогою податків пов'язана з ім'ям видатного англійського економіста Д.М. Кейнса. Відповідно до теорії Д. Кейнса податки служать головним важелем державного регулювання економіки і сприяють її розвитку. Теорія висуває необхідність створення „ефективного попиту” у вигляді умов для забезпечення реалізації виробленої продукції за допомогою дії різних методів державного регулювання. Держава з її кредитно-грошовою і бюджетною політикою повинна сприяти припливу інвестицій, у тому числі шляхом відповідної системи податків.

Одне з найважливіших положень теорії Д. Кейнса – залежність економічного зростання від достатніх грошових заощаджень населення лише в умовах повної зайнятості. За умови відсутності повної

зайнятості, великі заощадження заважають економічному зростанню, оскільки є пасивним джерелом доходів, не вкладаються у виробництво. Так виникає необхідність вилучення доходів, поміщених в заощадження, за допомогою податків і фінансування за рахунок цих коштів інвестицій. Згідно з теорією Д. Кейнса податки діють в економічній системі як „вбудовані механізми гнучкості” або „вбудовані стабілізатори”. Тож, на думку вченого, між доходом і податками існує прямий зв'язок, оскільки надходження податків залежать не тільки від зміни податкових ставок, але й від тих коливань, які відбуваються у величині доходів. Таким чином, чим більший рівень доходів населення, тим більша сума податків надійде до бюджетів. Однак при кризових явищах в економіці зменшуються доходи населення, а звідси – і надходження до бюджету. Тому кризові явища в економіці при зростанні безробіття необхідно регулювати за допомогою „вбудованих стабілізаторів”, сприяючи росту доходів, шляхом зменшення податків [7].

Абстрактна модель залежності між зростанням податкових ставок, доходами бюджету і податковою базою розроблена представником неокласичного напрямку А. Лаффером. А. Лаффер виявив кількісну залежність між прогресивністю оподаткування і доходами бюджету, представив її у вигляді параболічної кривої, яка отримала назву «крива А. Лаффера» (рис. 2).

Згідно з графіком А. Лаффера, який вказує на зв'язок між ставками податків і податковими надходженнями, ідея зводиться до того, що при збільшенні ставки податку від нуля до 100% податкові надходження також будуть збільшуватись, але лише до якоїсь максимальної точки, яку й називають „точкою Лаффера”. На основі графічного дослідження А. Лаффер показав, що підвищення податкових ставок до певного рівня приводить до зростання бюджетних доходів.

Після певної межі підвищення починається так звана „заборонена зона” шкали оподаткування. Податки, які стягуються на основі цих високих ставок, приводять до значного зменшення податкової бази і скорочення бюджетних доходів.



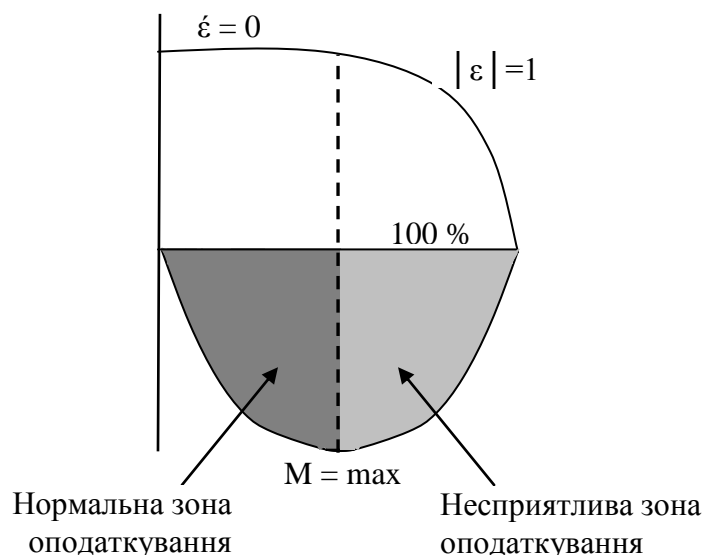


Рис. 2. Початковий графік Лаффера [8]

А. Лаффер вважав, що граничний рівень ставки податку не повинен перевищувати 30% від загальної суми доходів з усіх осіб, включаючи як підприємців, так і найманих працівників. При перевищенні ставки податку зазначеного оптимуму це негативно відобразатиметься на самому господарстві, його працівниках та й на державних фінансах у цілому [9].

Логічний висновок А. Лаффера полягає у тому, що більш низькі ставки податків можуть створити стимули до роботи, заощаджень, інвестицій, інновацій та прийняття ділових ризиків. Це в свою чергу приведе до розширення національного виробництва та доходу суб'єктів економічної діяльності. Розширена податкова база може збільшити чи підтримати податкові надходження на попередньому рівні навіть за тих умов, що ставки податку будуть нижчими. Крім того, стимули до виробництва та збільшення зайнятості, які виникнуть у результаті зниження податків, забезпечать скорочення державних витрат на утримання безробітних, дотацій державним підприємствам тощо. Необхідно врахувати ще один дуже важливий факт. Скорочення ставок оподаткування зменшить мотивацію до несплати податків. А значить, скоротяться масштаби ухилень від сплати податків, зменшаться податкові заборгованості та неплатежі. Все це сприятиме підвищенню ефективності податкової системи.

Економісти різних поглядів згодні з твердженням А. Лаффера, що податкові надходження будуть максимальними при певних рівнях ставок податку в інтервалі від

нуля до 100%, але його крива не враховує особливостей діючої системи оподаткування у конкретних умовах країни. Користуючись поняттями, закладеними в кривій А. Лаффера, О.В. Турчинов дає визначення оптимальної податкової системи: оптимальною буде така податкова система, яка протягом тривалого часового проміжку дозволяє стабільно отримувати максимальні податкові надходження при мінімальних втратах платників податків, при цьому зміна податкової системи як у бік збільшення, так і у бік зменшення податкових ставок, призведе з часом до зменшення рівня податкових надходжень [10].

До наведеного визначення автор включає позиції, що характеризують часовий інтервал податкових надходжень і витрати платників податків з таких міркувань. По-перше, до тимчасового збільшення податкових надходжень може призвести різке збільшення ставок. Так, після певного інерційного періоду система відреагує на це підвищення падінням обсягу реалізації та виробництва товарів, приховуванням реальних доходів тощо. Результатом такої ситуації буде, що за короткий проміжок часу відбудеться різке падіння податкових надходжень. По-друге, слід пам'ятати, що при невеликій зміні податкових ставок обсяг податкових надходжень залишиться практично без змін. Як впливає із запропонованого визначення, при рівності податкових надходжень оптимальною буде податкова система з більш низькими ставками оподаткування. Не викликає сумнівів той факт що, необхідно оціню-



вати реальні, а не номінальні надходження.

При збільшенні податкових ставок зменшується податкова база, що приводить до скорочення податкових надходжень. Це відбувається з таких основних причин:

падіння обсягів виробництва (падіння мотивації у виробників випускати продукцію, скорочення обсягів реалізації через зростання цін і падіння попиту тощо);

падіння рентабельності і зростання кількості збиткових підприємств;

зростання кількості юридичних та фізичних осіб, які уникають сплати податків.

Слід відзначити, що більш типовим для різних економічних систем є несплата податків шляхом приховування платниками податків своїх реальних доходів.

Заслужують уваги дослідження з проблем ухиленя від оподаткування, проведені вітчизняними економістами [1, 9, 11] які пишуть, що податки є тільки одним із мотивів, який спонукає перехід у „тінь”, але не вони визначають його можливість. У багатьох країнах, як зазначають науковці, стягуються більш високі податки, ніж у Росії та Україні, а тіньова економіка там характеризується набагато меншими масштабами. Також можна повністю погодитись із професором О. Амошою, який, розвиваючи дану думку далі, пише, що ділову активність гнітять не стільки суми стягнутих податків самі по собі, скільки їхня чисельність, запутаність, фізична неможливість коректно розрахувати зобов'язання, величезні зусилля і час, що на це витрачається, фактичне безправ'я платників податків [12].

Коментуючи думки вітчизняних економістів, слід відзначити, що поведінку суб'єкта економічної діяльності відносно ухилення від оподаткування (повного або часткового) формують наступні фактори: економічний; адміністративно-правовий; психологічний. Розгляд наведених факторів дозволяє зазначити наступне.

Метою більшості суб'єктів економічної діяльності є отримання максимального прибутку. Одним із шляхів збільшення прибутку (доходу), який залишається в розпорядженні умовного підприємства (фізичної особи), є мінімізація податкових відрахувань. Це особливо актуально, коли через високі податкові ставки у суб'єкта економічної діяльності зникає можливість розвивати, а інколи і просто відновлювати своє виробництво. Але для скорочення податкових відраху-

вань шляхом приховування реальних доходів (прибутків) або іншим шляхом вимагаються також певні затрати. Ці затрати тим більші, чим значніші обсяги виробництва і реалізації продукції. Скорочення податкових виплат лише на перший погляд веде до збільшення розміру прибутку підприємства. Ця залежність не завжди буває такою прямою і безпосередньою. Цілком можливо, що скорочення одних податків приведе до збільшення інших, а також до фінансових санкцій з боку контролюючих органів.

Тому найбільш ефективним способом збільшення прибутковості є не механічне скорочення податків, а побудова ефективної системи управління підприємством. Як показує практика, такий підхід забезпечує значне і стійке скорочення податкових втрат на довгострокову перспективу, а також включає злагоджену роботу команди юристів, бухгалтерів і фінансистів, включаючи фахівців, які мають різнопрофільну освіту.

Величина затрат, необхідних для реалізації схеми ухилення від сплати податків, залежить також від складності самої схеми. Дану складність, а отже, й розмір затрат визначають наступні існуючі в державі адміністративно-правові рамки:

ступінь досконалості податкового законодавства (наявність (відсутність) позицій, які мають декілька тлумачень, непродумані пільги, складність контролю та обліку тощо);

ефективність роботи й професіоналізм податкових служб;

ступінь корумпованості державних службовців і морально-етичні норми суспільства [10].

Сьогодні податкова служба Донецької області прагне вдосконалювати стратегічні напрями роботи своєї діяльності. За перше півріччя поточного року до Державного бюджету області надійшло 8281,3 млн. грн., що порівняно з відповідним періодом 2010 р. більше на 3952,4 млн. грн. або в 2 рази. Податку на додану вартість надійшло 4126 млн. грн., податку на прибуток – 3547,1 млн. грн., рівень збору за основними податками перевищив показники відповідного періоду минулого року майже в 2 рази [13]. Досягнута динаміка надходжень свідчить про правильність обраного курсу. Таким чином, можна констатувати, що відбуваються зміни у взаємовідносинах працівників податкових органів та платників податків. Близько 50% респондентів вважають, що відноси-





ни між податківцями та платниками податків змінюються на краще, а 53,1% опитаних задоволені роз'ясненням податкового законодавства [14]. Але рішення сплачувати податки, сплачувати їх частково чи не сплачувати взагалі приймає людина, що бере участь в економічному процесі (психологічний фактор). Процес прийняття рішення залежить від багатьох чинників, а не лише від удосконалення взаємовідносин працівників податкових органів і платників податків. Основним завданням податкових органів у сучасних економічних умовах є збільшення податкових надходжень до бюджету не за рахунок тиску на підприємства реального сектора, а за рахунок припинення оборудок тіньової економіки, руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань та ухилення від оподаткування.

Висновки та перспективи подальших розробок. Приймаючи рішення про внесення змін, які мають бути направлені на спрощення і стабілізацію податків обов'язково слід урахувати не лише економічні та адміністративно-правові наслідки, а й поведінкові (тобто психологічний фактор). Саме поведінка людей приведе до тієї чи іншої економічної ситуації. Вплинути на поведінку особливо платника податків для зменшення обсягів ухилення від оподаткування можна за рахунок формування податкової культури. Тому головною метою податкової служби є впровадження ідеології добровільності взаєморозуміння та формування високої податкової культури, яка забезпечить не лише високий рівень податкових надходжень, але й сприятиме формуванню збалансованої оптимальної системи оподаткування.

Література

1. Вишне夫斯基 В.П., Стешенко С.Г. Оценка влияния налогов на хозяйственную деятельность промышленных предприятий с помощью методов экономико-математического моделирования. – Донецьк:ІЭП НАН Украины, 1998. – 180 с.
2. Крисоватий В.І. Оподаткування і ринок:умови та можливості поєднання. – Тер-

нопіль: Видавництво Карп'юка, 2000. – 246 с.

3. Мищенко С.Г. Стимулирование экономического развития: аспекты налогообложения: Монография. – Донецьк: ООО «Юго – Восток, Лтд», 2006. – 225 с.

4. Міщенко С. Г., Зеленков Ю.О., Назаренко Ю. Ю. Організація боротьби з мінімізацією бази оподаткування з використанням фіктивних підприємств Київ: Національна академія ДПС України, 2005. – 84 с.

5. Василевська Г.В. Податкова політика у регулюванні економічного зростання // Фінанси України. 2003. - № 2. – С. 39 – 43.

6. Васильев А.А., Лысенко Ю. Г., Андриенко В. Н. Корпоративная система управления контрольно-ревизионной деятельностью в регионе. – Донецьк: ООО «Юго – Восток, Лтд», 2004. – 180 с.

7. Черник Д.Г., Шмелев Ю.Д. Кризис и налоги / Д.Г. Черник, Ю.Д. Шмелев. – Москва: Экономика, 2011. – 253 с.

8. Волобуев В.П. Финансовые дилеммы США (эволюция бюджетного регулирования экономики). – М.: Наука, 1987. – 193 с.

9. Синчак В. П. Еволюція наукової думки в оподаткуванні та її реалізація у податкових системах: монографія. – К., Хмельницький: Вид-во ХУУП, 2006. – 294 с.

10. Турчинов О.В. Теорія оптимізації оподаткування. – К.: Національний інститут економічних програм НАН України, 1995. – 37 с.

11. Вишне夫斯基 В. П., Липницький Д. Оценка возможностей снижения налогового бремени в переходной экономике // Вопросы экономики. – 2000. - № 2. – С. 107 – 117.

12. Амоша О. Організаційно-економічні проблеми детінізації економіки // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Спеціальний випуск. – 2000. - № 15-2. – С. 12 - 16.

13. Донецька обласна державна адміністрація / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.donoda.gov.ua/>

14. Сидоренко Т.О. Сутність та причини ухилення від сплати податків / Т.О. Сидоренко // Економічний часопис – XXI. – 2010. - №5-6. – С. 48-52.

Рецензент: Фінагіна О. В. – д.е.н., проф., завідувач кафедри «Менеджмент» ДВНЗ «Донецький інститут залізничного транспорту української державної академії залізничного транспорту» (м. Донецьк).

Стаття подана
21.11.2011 р.

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ЯК НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті розглядаються питання використання методу кластеризації з метою ефективного відбору платників податків для виїзних податкових перевірок. Розроблено умовну схему процесу кластеризації платників податків з використанням незначної кількості областей групування (кластерів), що дозволить скоротити трудомісткість аналітичної роботи та використати більш повну інформацію про платників податків для здійснення ефективної перевірки. Проаналізовано та доповнено діючий перелік податкових ризиків з метою визначення кола потенційних порушників та ефективного здійснення податкового контролю в цілому по Україні.

Ключові слова: податковий контроль, податкові ризики, документальна перевірка, оподаткування, податковий борг, систематизація інформації, план-графік податкових перевірок.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток держави та суспільства в цілому потребує розвитку та прогресу стратегічних галузей промисловості, постійного розширення виробництва, впровадження нових технологій, забезпечення соціальних програм. Для цього потрібні фінансові ресурси і потреба в них з кожним роком зростає. Своєчасне та повне їх справляння має бути під належним податковим контролем, який є невід'ємною складовою державного фінансового контролю.

Сучасні методи відбору платників податків для виїзних податкових перевірок в Україні в основному ґрунтуються на експертно-евристичних методах. Проте можливості такого підходу вельми обмежені в сучасних умовах, що зумовлює роль суб'єктивного чинника. У зв'язку з цим виникає необхідність використання нових методів та підходів до відбору платників податків для податкових перевірок, зокрема, одного методу – кластеризації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження можливостей використання методу кластеризації є актуальним питанням, при цьому, на сьогодні, зазначений метод використовується в різних аспектах. Українські вчені мають певні здобутки в дослідженні теоретичних і практичних аспектів оподаткування. У роботах Ю.М. Васюка [1], К.В. Гончарової [2], В.А. Колемаєва [3] значна увага приділяється дослідженню теоретичних і практичних основ реалізації податкового контролю, запропоновані підходи до моде-

лювання складних процесів у сфері оподаткування на основі економіко-математичних моделей. У наукових працях Т.В. Калінеску [4] при кластеризації акцент робиться на співпрацю окремих структур (управлінських, виробничих, суспільних, державних, недержавних, політичних), розташованих на території, де розташоване підприємство. У роботах І.А. Косач [5] метою кластеризації має бути підвищення соціально-економічного розвитку регіону і підприємств на основі створення умов для посилення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, що формують кластер. Тому, враховуючи сьогоdnішній стан країни та прийняття Податкового кодексу, метод кластеризації можна використовувати і як основу для ефективного відбору платників податків для податкових перевірок.

Метою даного дослідження є удосконалення організації відбору платників податків для здійснення податкових перевірок на основі використання кластерних методів угруповання.

Виклад основного матеріалу. Податковий контроль, лишаючись складовою державного фінансового контролю, набуває свою особисту нішу в економічних відносинах ринкової економіки. Його сутність визначається комплексом заходів, що через уповноваження органів державного управління та делегування певних функцій податковим агентам мають забезпечити дотримання фізичними та юридичними особами податкового законодавства та норм податкового контролю, використову-





ючи спеціальні методи і форми проведення контролю та прийняття рішень за його наслідками.

Очевидно, що забезпечити абсолютну повноту охоплення при здійсненні виїзних перевірок не в змозі жодна податкова служба у світі, яким би численним не був її штат. Та це і не доцільно з причини надзвичайно великої собівартості заходів такого масштабу. Отже, постає завдання організації роботи з відбору платників податків для перевірок [1, с. 88]. При цьому доцільно застосовувати сучасні методи, включаючи економіко-математичні з використанням сучасних інформаційних технологій, що може істотно підвищити результативність такої роботи.

Одним з видів економіко-математичних методів, який сприяв би підвищенню результативності організації роботи з відбору платників податків для податкових перевірок є кластеризація. Поняття «кластеризація» можна розглядати з різних боків. Перш за все «кластер» означає довіру, взаємодопомогу та взаємодію в спільному виробництві інноваційних товарів [2, с. 89]. Для України це нова перспективна форма взаємодії влади, бізнесу і громадськості, їх спільна діяльність в складі територіально-галузевих кластерів - добровільних об'єднань взаємодоповнюючих територіальних ресурсів.

Поки що невеликий український досвід [3, с. 196] демонструє низку переваг виробничих систем на основі кластерної моделі, що забезпечує поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, уособлює «колективну ефективність», створює «гнучку спеціалізацію». Кластери будуються на використанні ефекту масштабу. Кластери - це точки зросту, стимулятори технічного прогресу, які являють собою механізм підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності.

Автори вже визначились з таким трактуванням поняття «кластеризації» [4, с. 68], як співпраця управлінських, виробничих, суспільних, державних, недержавних, політичних структур, розташованих на території, де розташоване підприємство. У цьому вбачається вирішення багатьох соціально-економічних проблем, в тому числі і детінізації економіки. Але подальші дослідження привели до думки, що також кластеризацію можна розглядати як розбиття безлічі досліджуваних об'єктів і ознак на од-

норідні у відповідному розумінні групи або кластери. Це означає, що задача класифікації даних і виявлення відповідної структури можна теж розв'язувати за допомогою методів кластеризації.

З урахуванням вищезазначеного доцільним стверджувати, що відбір платників податків, який представляє собою збір статистичних даних про платників та розділення їхньої статистичної сукупності за найбільш значущими ознаками на деякі визначені класи, наприклад, за категоріями уваги на «Добросовісних платників», «Платників податків помірною ризику», «Платників податків високого ризику», «Платників податків високого ризику з ознаками шахрайства» може являти собою процес кластеризації. Тому можна погодитись з думкою Косач І.А. [5, с. 126], що саме застосування кластерного методу може забезпечити вирішення таких завдань організації контрольної роботи щодо здійснення податкових перевірок: розбиття вихідної сукупності об'єктів (у нашому випадку - платників податків) на порівняно невелику кількість областей групування (кластерів) так, щоб елементи одного кластера були максимально подібними між собою; виявлення структури сукупності досліджуваних об'єктів.

Необхідність використання кластеризації для відбору платників податків пояснюється, перш за все, тим, що він дозволяє розглядати достатньо великий об'єм інформації і різко скорочувати великі масиви соціально-економічної інформації, робити їх компактними та наочними. Також за допомогою цього методу будуються науково обґрунтовані класифікації, виявляються внутрішні зв'язки між одиницями спостережуваної сукупності.

Тому для того, щоб здійснити ефективний відбір платників для виїзних податкових перевірок пропонується групування платників податків у кластери за такими принципами розподілу суб'єктів і об'єктів оподаткування:

1. Кількістю підприємств, що мали сплату: сум, задекларованих обсягів продажу; сум сплати до Державного та місцевого бюджетів України в розрізі галузей. Необхідною умовою даного розподілу має стати також й порівняння сплати з відповідним періодом минулого року.

2. Кількістю підприємств, які збільшують (зменшують) сплату податків і зборів.

3. Кількістю підприємств, які збільшують обсяги продажів та зменшують сплату до Державного бюджету України у розрізі окремих податків.

4. Кількістю підприємств, які мали переоплати, та сум переоплат.

5. Кількістю боржників і сум податкового боргу.

6. Кількістю боржників та сум податкового боргу юридичних осіб, які зменшили (збільшили) суми податкового боргу

порівняно з початком року та відповідним періодом минулого року.

7. Кількістю суб'єктів господарської діяльності та сум переоплат за юридичними особами, які зменшили (збільшили) суми податкового боргу порівняно з початком року та відповідним періодом минулого року.

Умовну схему кластеризації відбору платників податків для виїзних податкових перевірок за зазначеними критеріями більш детально можна прослідкувати на рис. 1.

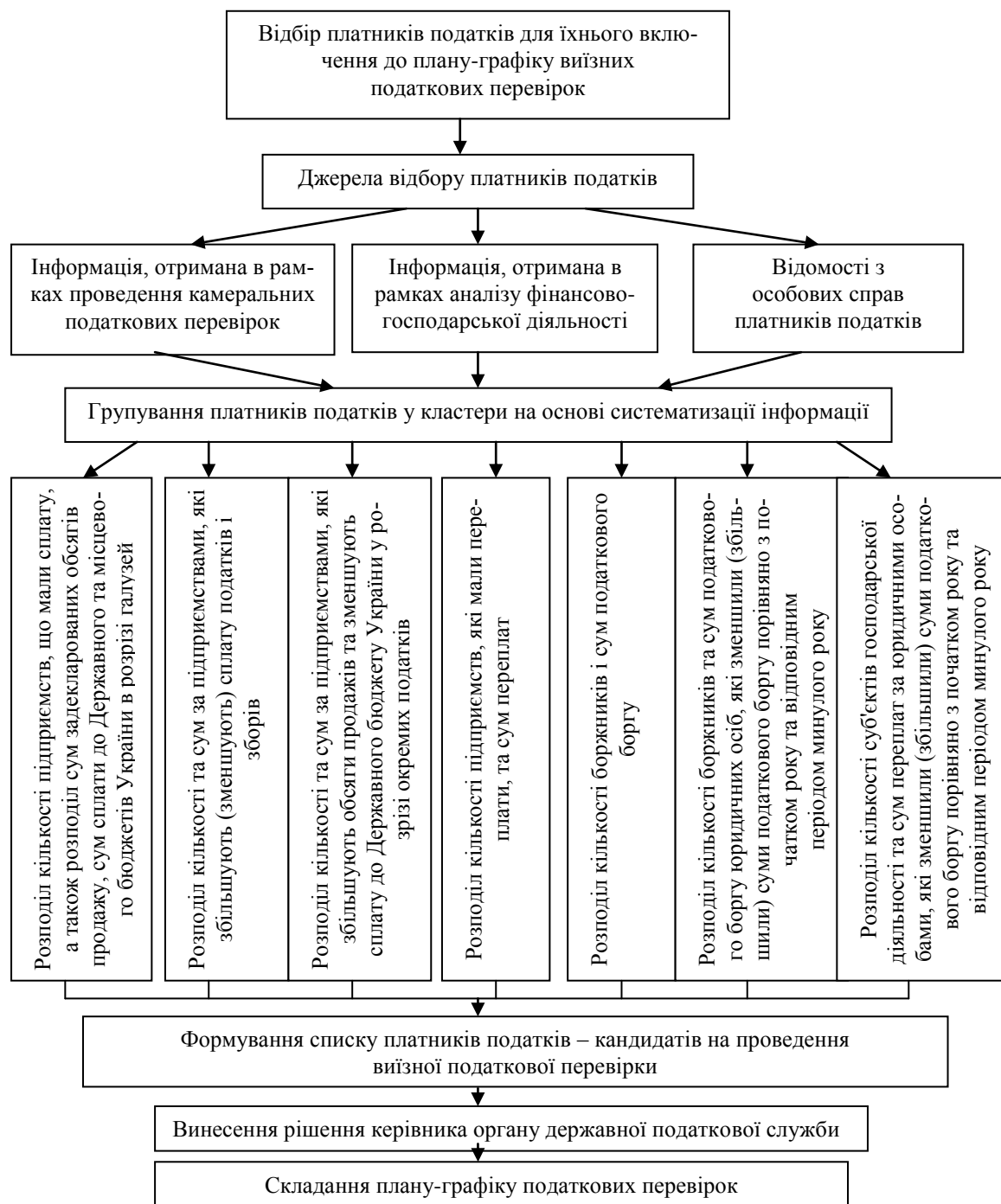


Рис. 1. Умовна схема кластеризації відбору платників податків для виїзних податкових перевірок на основі запропонованих критеріїв





Цей процес дозволить по-перше, скоротити трудомісткість аналітичної роботи при відборі платників податків; по-друге, використати більш повну інформацію про платників податків при плануванні контролю та зменшення ймовірності похибки в розрахунках; по-третє, знизити ризик корупційності робітників податкових органів та вірогідності прийняття суб'єктивних рішень; по-четверте, знизити кількість проведення вищими органами перевірок щодо адекватності відбору.

Також ретельне планування документальних перевірок на базі аналізу податкових ризиків є одним з основних напрямів забезпечення ефективності виїзних форм податкового контролю. По-суті, слід зазначити, на сьогодні існуючі види податкових ризиків, за деяким виключенням, не містять цілеспрямованої інформації щодо ухилення від сплати податків, лише декілька з них несуть інформацію об'єктивного змісту про можливі порушення податкового законодавства. Тому доцільно доповнити та уточнити перелік діючих податкових ризиків такими як:

- надання чи залучення кредитів, позик при незначних (нульових) прибутках;
- відсутність готівкового обігу в торговельних підприємствах та сфері послуг;
- наявність приватних підприємств серед найманих працівників;
- посередницька діяльність з декількома іншими посередниками;
- придбання (отримання) значного рухомого та нерухомого майна, не забезпеченого відповідними прибутками.

Запропонований вдосконалений перелік податкових ризиків дозволить з більшою точністю визначити коло потенційних порушників.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, з наведеного вище можна зробити висновок про те, що для більш ефективного проведення податкового контролю в Україні можна застосовувати один з методів математичного моделювання – кластеризацію. Що дозволить виділити у відповідні кластери платників податків для визначеними принципами (виходячи із ступеня ризикованості) для здійснення відбору платників для виїзних

податкових перевірок. Таке групування підприємств у кластери дозволить розглядати достатньо великий обсяги інформації та різко скорочувати значні масиви соціально-економічних інформаційних потоків, робити їх компактними та наочними.

Згідно запропонованої кластеризації можна доповнити та уточнити перелік діючих податкових ризиків, беручи до уваги такі аспекти контролю, як: надання чи залучення кредитів та позик при незначних (нульових) прибутках; відсутність готівкового обігу в торговельних підприємствах та сфері послуг; наявність приватних підприємств серед найманих працівників; посередницька діяльність з декількома іншими посередниками; придбання (отримання) значного рухомого та нерухомого майна, незабезпеченого відповідними прибутками. Такий підхід дозволить окреслити коло потенційних порушників податкового законодавства, забезпечить охоплення виїзними перевірками більшої кількості порушників, досягаючи при цьому високої якості контролю.

Література

1. Васюк Ю.М. Про деякі практичні аспекти організації податкового контролю в Україні // Економіка та держава. №1, 2010. – С.88-89.
2. Гончарова К.В. Вдосконалення методики визначення потенціалу кластеризації галузей окремого регіону // Економічний простір. № 29, 2009. – С. 89-96.
3. Колемаев В. А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем / В. А. Колемаев. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 295 с.
4. Калинеску Т.В. Проблемы социально-экономического развития предприятий в условиях экономического кризиса / Т.В. Калинеску, Е.А.Гречишкина // «Бизнес Информ». – 2009. - №4 (1). – С. 66-69.
5. Косач І.А. Функціонування кластерів в умовах сучасних економічних відносин / І.А. Косач // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010.– 21 (104). – С. 125-128.

Рецензент: Заблодська І. В. – д.е.н., професор, директор Луганської філії Інститут економіко-правових досліджень НАН України, м. Луганськ

Стаття подана
09.11.2011 р

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті наведено основні підходи до визначення параметрів використання податкових важелів у регулюванні соціально-економічних процесів, надано визначення податкового інвестиційного ресурсу. Основна увага приділена оцінці застосування пільгового оподаткування в Україні з позиції втрат бюджету та впливу на ділову активність суб'єктів підприємницької діяльності, проаналізовано перші підсумки реалізації новачій Податкового кодексу, а також надано пропозиції щодо підвищення ефективності податкового регулювання в Україні.

Ключові слова: податок, податкове регулювання, податкові пільги, пільгове оподаткування, податковий інвестиційний ресурс.

Постановка проблеми. Системна криза, яка охопила соціально-економічний простір більшості країн світу, суттєво активізувала дискусії щодо місця та ролі держави в регулюванні економічних процесів, визначення комплексу інструментів такого регулювання та міри їх застосування. Саме керуючись цілями власної економічної політики кожна країна визначає рівень державного втручання в економіку.

Наявний світовий досвід реалізації податкової політики засвідчує, що найбільш ефективним інструментом здійснення впливу на національну економіку, забезпечення здійснення структурних реформ, зниження рівня соціального напруження є системне і зважене використання податкових пільг. Про актуальність даного питання свідчать і втрати бюджету від застосування процедур пільгового оподаткування, які в 2010 році склали 37,1 млрд. грн., при чому 36,1 млрд. грн. – втрати державного бюджету України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз фактичних показників використання пільгового оподаткування засвідчує наявність комплексу проблем, які безпосередньо впливають на фіскальну ефективність національної податкової системи. Вказаній проблематиці присвячені численні наукові праці, зокрема, це стосується публікацій Ю.Б. Іванова, І.О. Луніної, П.В. Мельника, А.М. Соколовської, Л.Л. Тарангул та ін. Розробці й шляхам впровадження окремих інструментів податкового регулювання присвячено роботи З. С. Варналія, В.П. Вишневського, Л. І. Воротиної, В.М. Геця, Т.І. Єфіменко, С.В. Онишко,

В.М. Опаріна, Л.М. Шаблістої та ін. Проблема ролі і місця державного регулювання приділено увагу в наукових розробках В.П. Александрової, В. Ф. Беседіна, А. С. Гальчинського, С. О. Корабліна, В. О. Точиліна, А.О. Чугаєва та ін.

Мета статті. В роботах зазначених авторів науково обґрунтовано необхідність державного регулювання соціально-економічних процесів, визначені цілі і завдання такого регулювання, наведено особливості використання окремих його інструментів. Однак, проведена податкова реформа, а також зміни в економічній політиці держави потребують подальшого розвитку досліджень даної проблематики та відповідно визначення пріоритетних напрямів оптимізації використання податкових важелів регулювання соціально-економічних процесів.

Виклад основного матеріалу. Еволюційні зміни ролі та функцій держави у суспільному житті віднайшли своє відображення у функціональному призначенні податкової системи. З одного боку, з об'єктивних причин зберігається фіскальна спрямованість податкової системи, з іншого – оптимізується виконання податковою системою функції регулювання соціально-економічних процесів. Зниження регуляторного потенціалу національної податкової системи є наслідком перманентного протиріччя – необхідності збалансування рівня реальних доходів бюджету країни із зростаючими соціальними зобов'язаннями [1, с. 123]. З погляду визначення оптимального рівня оподаткування основним завданням є збалансування інте-





ресів двох сторін податкових взаємовідносин – держави і платника податків.

Критична оцінка зарубіжного досвіду дозволяє говорити про наявність різноманітних підходів, моделей, механізмів та інструментів стимулювання інвестиційної діяльності в інтересах держави. Серед них виділяють кредитне стимулювання, податкове стимулювання, створення стимулів до розвитку інфраструктурного забезпечення та стимулювання конкретних інвестиційних проектів. Серед заходів податкового стимулювання виділяють зниження ставки податку, податкові угоди з іншими країнами, зняття податків на реінвестування, безмитний імпорт обладнання або сировини, надання податкових кредитів.

Досягнення оптимального рівня оподаткування (відповідного консенсусу) можливе за умови використання всього комплексу методів податкового регулювання, при чому структура податкового механізму повинна відповідати особливостям розвитку національної економіки. В системі податкових інструментів регулювання соціально-економічних процесів важливу роль відіграють податкові пільги. Податковим кодексом України (далі – Кодексом) було вперше введено в законодавче поле поняття податкової пільги як передбаченого податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплати ним податку та збору в меншому розмірі з урахуванням особливостей, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або його характер, суспільне значення здійснюваних ними витрат [2].

Відповідно до сформованих підходів, у країнах ОЕСР податковою пільгою визначають будь-які відхилення від стандартних умов оподаткування, а тому до податкових пільг відносять: застосування відмінних від стандартних ставок оподаткування; використання спрощеної системи оподаткування та звітності при визначенні податкових зобов'язань; застосування податкових знижок і вирахувань з об'єкту оподаткування, що знижують базу оподат-

кування; особливі умови оподаткування зовнішньоекономічних операцій, в тому числі і через застосування міжнародних фіскальних угод [3, с. 12]. Безпосередньо соціальну спрямованість несуть податкові пільги, які надають право на повне або часткове звільнення від оподаткування. За рахунок таких пільг держава здійснює вплив на формування певних параметрів соціально-економічної системи, забезпечуючи найбільш важливі соціальні інтереси соціальних суб'єктів. Дані пільги використовують безпосередньо з метою соціальної підтримки та пом'якшення соціальної нерівності.

Відповідно до завдань здійснення податкової політики пільги з оподаткування поділяють на економічні і соціальні. До пільг економічного характеру відносять окремі інструменти податкового регулювання, реалізація яких сприяє досягненню цілей економічного характеру (пільги, спрямовані на стимулювання окремих видів підприємницької діяльності, стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, поліпшення використання ресурсів і т. ін.). До пільг соціального характеру відносять пільги, встановлення яких спрямоване на досягнення виконання соціальних цілей (пільги, надані підприємствам громадських організацій інвалідів; пільги, надані роботодавцям і застрахованим працівникам за договорами довгострокового страхування життя; звільнення від оподаткування ПДВ окремих операцій з товарами суспільного значення). Щодо використання соціальних пільг, то у країнах ЄС для пом'якшення регресивності ПДВ застосовується один із трьох методів: оподаткування за нульовою ставкою, звільнення від оподаткування і застосування ставок, нижчих від стандартної. Про обсяги поширення таких пільг свідчить те, що частка податкової бази, яка оподатковується за зниженими ставками, становить у Греції 37 % загальної податкової бази з ПДВ, в Іспанії – 57, Італії – 41, Люксембурзі – 53, Нідерландах – 26, Франції – 29% [4, с. 11–12].

Держава шляхом надання податкових пільг окремим категоріям платників податків, стимулює їх до здійснення того виду господарської діяльності, який відпо-

відає стратегічним цілям і задачам. Податкова пільга є одним з видів додаткового інвестиційного ресурсу. Так, при застосуванні пільгового оподаткування суб'єкти підприємництва при реалізації інвестиційних проектів одержують відстрочки у сплаті податків або їх сплачують за зниженими ставками. В результаті цього виникає податковий інвестиційний ресурс – капітал із від'ємною вартістю. При його додаванні до сукупних ресурсів, на які витрачаються фінансові кошти в межах інвестиційного проекту, зменшується потреба в інвестиційних коштах. Як наслідок показники ефективності інвестиційного проекту значно покращуються і він зацікавлює потенційного інвестора. Слід зазначити, що не весь комплекс податкових пільг безпосередньо впливає на прийняття інвестиційних рішень. Найбільш вагомими для підвищення ефективності господарської діяльності є пільги, що надаються з податку на прибуток підприємств і мають інвестиційний характер. Це перш за все стосується застосування механізму прискореної амортизації, зниженої ставки податку, використання вилучень з об'єкту оподаткування, а також впровадження податкових канікул. Найбільш ефективними щодо стимулювання інвестиційної активності залишаються податкові пільги прямої дії.

В Україні, як і в більшості країн світу, регулювання економічних процесів шляхом застосування податкових важелів спрямовується на забезпечення і підтримку збалансованого економічного зростання, стимулювання інвестиційної і підприємницької діяльності. Однак, досвід використання пільг є досить суперечливим, а їх загальна величина щорічно збільшується. Якщо в 2010 році загальний показник отриманих пільг збільшився на 23,1 %, то величина використаних пільг з ПДВ збільшилася на 33,2 % при одночасному скороченні відповідно показника з податку на прибуток (-10,9 %). Така ситуація є загрозовою навіть при врахуванні того, що система підрахунку використаних пільг має свої суперечності.

Якщо застосовувати нині діючу методику Державної податкової служби України щодо кількісної оцінки вилучень з

загальних правил оподаткування, то в 2010 році безпосередньо втрати бюджетів різних рівнів від використання пільгового оподаткування склали 37,1 млрд. грн., з яких 97,3 % – втрати державного бюджету. Найбільш пільгоємним залишається ПДВ (91,7 % від загального підсумку). Система пільг з ПДВ в Україні спрямована переважно на виробників, а сам податок здебільшого виконує фіскальну функцію.

В 2010 році втрати бюджету від використання пільг з податку на прибуток (реальні втрати бюджету) склали 2,1 млрд. грн. (5,7 % від загальної суми втрат від пільгового оподаткування). Крім того, пільги з податку на прибуток мали найбільшу вартість 1332,6 тис. грн., з ПДВ – 1028,8 тис. грн., акцизного збору (використовувався лише один вид вилучень з оподаткування) – 761,2 тис. грн. [6].

За видами економічної діяльності найбільш пільгоємним в 2010 році залишалося сільське господарство – 30,5 % від загального підсумку, транспорт і зв'язок – 17,5 %, торгівля та надання послуг – 12,3 % (табл. 1). Порівняно з 2007 роком суттєво скоротилася частка отриманих пільг підприємствами – виробниками харчової продукції при одночасному зростанні питомої ваги пільг, отриманих платниками податків, які здійснюють діяльність у сфері сільського господарства.

Однією з основних проблем застосування пільг у вітчизняній податковій практиці залишається здійснення контролю за їх цільовим використанням та недопущенням використання суб'єктів підприємницької діяльності, що використовують такі пільги або спрощені режими оподаткування, у схемах мінімізації сплати податків. Однак, в основі зловживань спрощеною системою оподаткування лежить складність та обтяжливість загальної системи. Це спонукає окремих суб'єктів господарювання шукати шляхи зменшення сум податкових зобов'язань. З погляду на це, особливої ваги набуває підвищення ефективності здійснення податкового адміністрування як одного з інструментів фіскального регулювання соціально-економічних процесів.



**Структура втрат бюджету від застосування пільгового оподаткування
за видами діяльності**

Вид діяльності	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Разом, млн. грн.	12338,0	13502,7	17472,2	22845,4	28207,0	37127,4
<i>в т. ч. (в %)</i>						
Сільське господарство	13,6	16,3	18,6	18,6	27,8	30,5
Добування нафти та газу	13,5	0,9	0,3	0,4	0,6	0,4
Харчова промисловість	8,2	9,5	13,0	12,2	5,5	6,6
Торгівля та надання послуг	15,1	10,7	11,3	13,1	14,8	12,3
Транспорт та зв'язок	8,2	17,5	19,2	19,8	14,7	17,5
Державне управління, освіта та охорона здоров'я	5,3	7,9	9,9	8,4	7,5	6,4
Інші види діяльності	36,2	37,3	27,6	27,6	29,1	26,4

Саме податкове адміністрування, в цілому, та податковий контроль, зокрема, створює умови для ефективного впровадження національної податкової політики на засадах рівності, фіскальної достатності та соціальної справедливості. Основна увага при цьому повинна бути зосереджена на здійсненні перевірок суб'єктів підприємництва, які мають низьке податкове навантаження і відносяться до групи ризику, як підприємства, що мінімізують сплату податків.

Крім стимулювання розвитку стратегічних галузей національної економіки, податкова система Україна повинна сприяти і формуванню умов для розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу. Україна має позитивну практику використання особливих режимів оподаткування як пріоритетних видів господарської діяльності, так і безпосередньо окремих груп суб'єктів підприємництва. В частині спрощених режимів оподаткування, то до них, головним чином, можна віднести систему оподаткування суб'єктів малого бізнесу та використання фіксованого сільськогосподарського податку. Саме питання використання спрощених режимів оподаткування було найбільш обговорюваним,

при прийнятті Податкового кодексу. Спрощена система оподаткування малого бізнесу була запроваджена у 1998 році відповідним Указом Президента України „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва”[7]. Введення такої системи дозволило забезпечити динамічний розвиток сфери малого підприємництва, а також номінально стабільні надходження до бюджету (в 2010 році суб'єктами підприємництва, що здійснювали підприємницьку діяльність на спрощеній системі оподаткування було сплачено 4407,8 млн. грн. єдиного податку). Крім того, застосування такої системи оподаткування дозволило частково вирішити і одне з найболючіших соціальних питань, яким є зайнятість населення. Так, в 2009 році працювало 1161 тис. фізичних осіб – підприємців, з них 985 тис. – з обсягом річної виручки до 300 тис. грн. та 176 тис. з обсягом річної виручки понад 300 тис. грн.

Однак, з часу запровадження спрощеної системи оподаткування, не зважаючи на наявні інфляційні процеси та загальні зміни в національній економіці, не змінювався ні граничний обсяг виручки від реалізації, ні ставки податку. Крім того, до проблем розвитку малого



підприємництва в Україні відносять наступні: відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва; обтяжливість оподаткування; обмеженість внутрішнього попиту та кредитних ресурсів; недосконалість нормативно-правового забезпечення; обмеженість та повна відсутність матеріально-фінансових ресурсів; недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємства, а також негативну динаміку основних макроекономічних показників [8, с. 24].

Забезпечення стійкого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі з одночасним збільшенням сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових було оголошено основною метою прийняття Кодексу [2], досягнення якої заплановано було здійснити через зниження рівня податкового тягаря, сприяння інноваційному розвитку вітчизняної економіки при одночасному зростанні зайнятості населення.

В частині стимулювання ділової активності Кодексом передбачено поступове зниження ставки податку на прибуток підприємств; запроваджено строкове звільнення від оподаткування даним податком підприємств галузей легкої промисловості (крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині), підприємств суднобудівної та літакобудівної промисловості, а також суб'єктів господарської діяльності від надання готельних послуг, а також підприємств із щорічним обсягом доходів у сумі, що не перевищує 3 млн. грн.; застосування прискореної амортизації до виробничого обладнання та транспортних засобів і т. ін.

За результатами I півріччя 2011 року втрати бюджету за рахунок наданих пільг зі сплати податку на прибуток склали 8020 млн. грн. (73,1 % – збитки минулих періодів, 17,6 % – за договорами про уникнення подвійного оподаткування), що в 3,8 раза більше відповідного

показника 2010 року. Крім того, втрати бюджету від наданих пільг для підприємств літакобудування в абсолютному вираженні склали 196,9 млн. грн., легкої промисловості – 19,7 млн. грн., суднобудівної промисловості – 3,7 млн. грн., виробництва альтернативних видів енергії – 42,6 млн. грн., виробництва біопалива – 231,3 млн. грн., готельного бізнесу – 8,0 млн. грн.

Прийняті лише у жовтні 2011 року зміни щодо застосування спрощеної системи оподаткування залишають не вирішеним цілий ряд проблемних питань. Найбільше це стосується необхідності здійснення змін в податковому адмініструванні, забезпечення прозорості відносин представників малого бізнесу з контролюючими органами, створення умов для збільшення кількісного та якісного складу малого бізнесу, забезпечення розширення ресурсної бази розвитку малого підприємства, вдосконалення системи обліку та звітності спрощеної системи оподаткування та ін. Потребують впровадження заходи, що спрямовані на упередження відтоку фінансових ресурсів до країн з преференційним режимом оподаткування через встановлення відповідних регулюючих (стримуючих) правил оподаткування для платників, які вступають у договірні відносини із суб'єктами зазначених держав.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, до основних атрибутів ефективної національної податкової політики можна віднести наявність стимулів щодо максимального повного розкриття підприємницького потенціалу вітчизняного бізнесу, скорочення розривів у рівнях конкурентоспроможності між українськими виробниками й підприємцями країн – економічних партнерів України, забезпечення сталого розвитку національної економіки і т. ін. Безпосередньо податкові пільги повинні відповідати чітко визначеним критеріями, а саме: цільовому призначенню, ефективності, терміновості, гнучкості та адресності. Саме адресність та ефективність





повинні стати головними критеріями надання податкових пільг в умовах обмежених ресурсів формування доходної частини бюджетів різних рівнів. Забезпечити дотримання таких критеріїв можливо через створення державної системи моніторингу за цільовим використанням податкових пільг, а також введенням відповідальності за їх нецільове використання (як приклад, застосування фінансових санкцій за нецільове використання підкапцізованої продукції відповідно до статті 229 Кодексу).

Додаткової оцінки потребує і використання в умовах України спеціальних економічних зон, технопарків, а також спеціальних режимів провадження інвестиційної діяльності на окремих територіях. Такі заходи є надзвичайно важливі. Адже в умовах виходу економіки України із кризового становища переоцінити важливість підтримки залучення інвестицій неможливо, а додаткових інвестиційних ресурсів потребує фактично кожна галузь національної економіки.

Проведення моніторингу використання наданих податкових пільг дозволить скоротити їх перелік за рахунок пільг, які як з фіскальної позиції, так і з економічної доцільності є неефективними. Крім того, у разі надання податкових пільг, необхідно додатково розробити механізм контролю за їх застосуванням, включивши відповідні процедури у систему адміністрування податків.

Література

1. Реформування податкової системи України : теорія, методологія, практика : монографія / Ярошенко Ф. О., Мельник П. В., Мярковський А. І. та ін., за заг. ред. М. Я. Азарова. – К.: Міністерство фінансів України, 2011. – 656 с.

2. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2010. – № 92. – Ст. 3248. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

3. Соколовська А. М. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін. – К. : НДФІ, 2006. – С. 237.

4. Taxations Trends in the European Union : Data for the EU Member States and Norway // Luxembourg : Office for Official Publication of the European Communities. – 2008. – 447 p.

5. Воротіна Л. І. Податкове регулювання підприємств малого та середнього бізнесу / Л. І. Воротіна, М. Г. Рега // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2008. – № 2 (41). – С. 69–74.

6. Звіти про результати діяльності органів ДПС України за 2005–2010 роки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sta.gov.ua.

7. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : указ Президента України від 28.06.1998 р. № 746/99 [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 1998. – № 27. – Ст. 975. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

8. Варналій З. С. Мікrokредитування як чинник розвитку малого підприємництва / З. С. Варналій // Вісник КНТЕУ. – 2007. – №4. – С. 24–32.

Рецензент: Ріппа С. П. – д.е.н., професор, начальник відділу інформаційно-аналітичних технологій у сфері оподаткування Науково-дослідного центру з проблем оподаткування Національного університету ДПС України, м. Ірпінь.

Стаття подана
07.11.2011 р.

ДИВЕРГЕНЦІЯ ПОДАТКОВИХ ТА БОРГОВИХ ФІНАНСІВ У СУЧАСНОМУ ФІСКАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ ДЕРЖАВИ

Розглянуто теоретико-методологічні підвалини та прагматику застосування податкового і боргового інструментарію формування бюджетних ресурсів держави для фінансування суспільно необхідних видатків у період посткризового відновлення національної економіки. Обґрунтовано вибір стратегії фіскального регулювання економічного розвитку в умовах нестабільності державних фінансів.

Ключові слова: державні фінанси, фіскальна політика, бюджетні ресурси, податкові фінанси, боргові фінанси, бюджет.

Постановка проблеми. Моніторинг наукового підґрунтя реформування стратегії та тактики фіскальної політики у період посткризового відновлення економіки показує, що основою моделювання векторів трансформації вітчизняної політики у сфері фіску повинна виступати парадигма теорії вибору, фіскальний компонент якої має особливе значення. Податки і державні запозичення стосуються всіх без винятку суспільних та особистих інтересів. Податковій та борговій політиці належить значна роль у регулюванні економіки та фінансовому забезпеченні діяльності держави. Проте проблема вибору стратегії фіскального регулювання полягає не просто у запровадженні сприятливого для розвитку підприємництва оподаткування одночасно із максимальним наповненням бюджету, а й передбачає організацію оптимальної трансформації податкових надходжень у суспільні блага в комплексі із пошуком альтернативних джерел фінансування державних видатків. Можливості податкового забезпечення функціонування держави зіставляються із потенційним фіскальним ефектом економічно виправданого державного запозичення та загальним обсягом видатків бюджету, а сама стратегія підпорядковується умові забезпечення стійкого зростання ВВП за рахунок створення сприятливого податкового середовища активізації підприємництва і розширення меж фінансової діяльності держави [1, с.134]. Оподаткування діалектично поєднується з борговим ін-

струментарієм наповнення бюджету задля ефективного фінансування суспільно необхідних видатків та забезпечення оптимального функціонування соціально-економічної системи держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми пошуку різнопланових інститутів формування бюджетних ресурсів для фінансового забезпечення функціонування держав із транзитивною економікою досить ґрунтовно досліджені провідними українськими науковцями: В. Андрущенко, О. Василюком, Т. Вахненко, В. Вишневським, В.Гейцем, Т. Єфименко, О. Іващук, О.Кириленко, В.Козюком, А.Крисоватим, І. Луніною, В. Мельником, П. Мельником, А. Соколовською, В.Суторміною, В.Федосовим, І.Чугуновим, С.Юрієм. Проте характерним для цих розробок є або розгляд податкових і боргових форм фінансування видатків бюджету окремо, або дослідження теоретичних підвалин та практики функціонування державних фінансів в цілому. Лише у працях В.Андрущенка можна знайти протиставлення податків і позик як складових фінансової інфраструктури соціально-ринкового державотворення із обґрунтуванням основних концептуальних засад їх комбінування [2, с.87]. Більш ґрунтовно проблематика формування податково-боргових стратегій фіскального регулювання транзитивної економіки висвітлена А.Крисоватим [3, с.312-327]. Наразі актуальним завданням залишається наукове обґрунтування вибору стратегії фіскального регулювання





економічного розвитку в умовах нестабільності державних фінансів.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних підвалин та прагматики застосування податкового і боргового інструментарію формування бюджетних ресурсів держави для фінансування суспільно необхідних видатків у період посткризового відновлення національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Необхідність забезпечення фінансової стабільності в умовах посткризової економіки порушила комплекс теоретичних і практичних питань стосовно впровадження нових форм і методів системного управління економікою. Чільне місце у цій системі посідає фіскальний механізм (як поєднання податкового і бюджетного), пов'язаний з використанням державних фінансів для вирішення економічних і соціальних завдань нашого суспільства. Однак його головними вадами є недосконалість бюджетної системи та бюджетного процесу, що проявляється, насамперед, у низькому рівні ефективності мобілізації та використання державних фінансів. В умовах високих ризиків кризового та посткризового періоду зусилля уряду та суб'єктів економічної діяльності зосереджуються на вирішенні поточних проблем. При цьому нові перспективи, які відкриваються у період кризових зламів, як правило, залишаються поза їхньою увагою. Однією з причин такої ситуації є нестача внутрішніх фінансових ресурсів та труднощі залучення зовнішнього фінансування.

З огляду на вищезазначене, доцільно дослідити вплив фіскального регулювання на пропорції розширеного відтворення під дещо незвичним для сучасної економічної науки кутом зору: як, використовуючи потенціали оподаткування та державного запозичення, фінансово забезпечити виконання функцій держави, максимально сприяючи зростанню ВВП. Адже доходи бюджету, згідно принципу визначальної бази, повинні визначатися заданою величиною вида-

тків, а не навпаки [4, с. 31]. У разі недоцільності встановлення необхідного для фінансування державних потреб рівня оподаткування дефіцит бюджету покривається за рахунок державних запозичень (інші шляхи наповнення бюджету в даній статті розглянуті не будуть з огляду на їхню фіскальну малозначущість (неподаткові надходження), поступове вичерпання (доходи від приватизації) або непопулярність використання (грошова емісія)).

Податкові фінанси як система податків та фіскальних механізмів їх акумулювання і використання є першоосновою функціонування державних фінансів. Боргові фінанси як сукупність державних запозичень та всієї фіскальної інфраструктури залучення, використання та повернення (із відсотками) кредитних ресурсів є альтернативною податковим фінансам формою забезпечення фінансування державних видатків. Використання податкових і боргових фінансів в рамках формування та реалізації фіскальної політики дозволяє державі коригувати широкий спектр соціально-економічних відносин і, тим самим, визначати тенденції зміни пропорцій відтворення та суспільного розвитку в цілому. Відповідно податкові і боргові фінанси є інструментами спрямування розбудови соціально-економічної системи в оптимальне русло, якими в жодному разі не можна нехтувати при розробці концепцій посткризового відновлення економіки.

Таким чином, функціонування податкових форм фінансування державних потреб забезпечує існування держави як суспільного інституту, а також, залежно від характеру акумулювання і використання податкових надходжень, коригує розвиток соціально-економічних відносин. Боргове фінансування суспільно необхідних видатків посилює (послаблює) позитивний (негативний) вплив на відтворення зумовлених функціонуванням оподаткування перерозподільних процесів, а також створює нові перерозподільні і економічні умови для покращення

(погіршення) динамізму економічного зростання та суспільного розвитку в цілому. Це потрібно враховувати при побудові фіскальних стратегій макроекономічного регулювання: форми функціонування пов'язаних із акумулюванням надходжень податків і трансформацією «податки – суспільні блага» податкових фінансів та зумовлених кредитним збалансуванням бюджету боргових фінансів повинні забезпечувати максимально позитивний вплив перерозподілу ВВП на розвиток соціально-економічної системи із мінімальними негативними наслідками (боргових) змін розміщення капіталу.

Фінансування державних видатків за рахунок поточних бюджетних надходжень пов'язане з підвищенням фіскального тиску в даний момент часу при створенні передумов для економічного зростання та розширення податкової бази у майбутньому. Так, зростання у 2010 році податкових надходжень до Державного бюджету України на 27,5% у порівнянні з 2009 роком зумовлене не лише економічними чинниками, а й посиленням фіскального навантаження на економіку, передусім підвищенням акцизних ставок і збільшенням обсягів нарахування штрафів за порушення податкового законодавства. Крім того, помітний внесок зроблено Державною митною службою України, яка почала широко застосовувати непрямі методи визначення податкової бази. З іншого боку, уряд посилював фіскальний тиск через авансові податкові платежі та неповернення ПДВ.

У 2011 році динаміка зростання державних доходів залишається досить високою. Так, за I півріччя поточного року податкові надходження до державного бюджету становили 119,8 млрд. грн., що на 38,2 млрд. грн., або на 46,9% більше від надходжень за січень-червень 2010 року [5]. І це за умови зниження з 1 квітня ставки податку на прибуток до 23 % та набрання чинності положення щодо податкових канікул для малого бізнесу, що обумовлює ризик скорочення динамі-

ки зростання податкових надходжень до бюджету.

На перший погляд, поточна ситуація з податковим забезпеченням фінансування державних видатків є позитивною. Однак тут слід взяти до уваги, що неодноразовий вплив на вітчизняну фінансову систему матиме відчутне зниження динаміки соціальних видатків, передбачене у Державному бюджеті України на 2011 рік. Вперше за останні 8 років зростання реальних соціальних показників очікується меншим, ніж зростання економіки, хоча з урахуванням прогнозованого рівня інфляції реальні показники базових соціальних стандартів у поточному році в Україні залишаться на рівні 2010 року [6, с.14]. Вивільнені фінансові ресурси будуть спрямовані, у тому числі, і на компенсацію втрат бюджету від зниження податкового навантаження на економіку. Таке переспрямування коштів з сектора домогосподарств до бюджетного сектору, з одного боку, сприятиме послабленню інфляційних факторів попиту, з другого – послабить роль такого фактору економічного зростання, як внутрішній споживчий попит. Отже, послаблення соціальної спрямованості вітчизняної бюджетної політики матиме успіх лише за адекватного посилення інвестиційної складової видатків державного бюджету та бюджетної консолідації, що є визначальним чинником забезпечення довгострокової фінансової стабільності в Україні.

За таких умов, коли фінансова система держави є недостатньо гнучкою та привабливою для належної мобілізації заощаджень, важливу макроекономічну коригуючу роль відіграють державні запозичення, обсяг яких в Україні в останні роки в умовах економічного спаду та кризи податкової системи ставав усе більш відчутним. Так, починаючи з 2008 року, спостерігаємо чітку тенденцію до поступового збільшення відношення державного та гарантованого державою боргу України до валового внутрішнього продукту: у 2008 році – до 20,0%; у 2009





році – до 34,8%; у 2010 році – до 39,5% [7, с.5]. Прогнозовані Міністерством фінансів України показники на 2011 рік продовжують тенденцію щодо подальшого зростання відношення державного та гарантованого державою боргу України до ВВП – до 44,2%. Тобто розмір офіційного державного боргу України впритул наблизився до критичного значення, а при врахуванні найбільш ризикових видів умовних зобов'язань уряду – вже перевищив його. Для країн з низьким і середнім рівнем доходів своєрідною «точкою відсікання» (що відповідає середньому рівню боргового навантаження в рік, який передував року виникнення боргової кризи), є рівень у 43% ВВП [8, с.101].

Без сумніву, державний борг є важливим інструментом макроекономічного регулювання економіки. Разом з тим, його вплив на економіку є досить суперечливим. З одного боку, залучення боргових фінансів можна розглядати як чинник економічного зростання, а значить і чинник оздоровлення економіки, особливо в умовах її посткризового відновлення. Державний борг виступає як джерело мобілізації додаткових бюджетних ресурсів, причому боргове фінансування державних видатків є більш сприятливим для економіки порівняно з додатковою емісією або підвищенням податкових ставок. Державні запозичення значно впливають на обсяг і структуру грошової маси, що дозволяє реалізувати стабілізуючі функції боргових фінансів. Державний борг має сприятливіші політичні наслідки для уряду в порівнянні з практикою підвищення податків. І, нарешті, використання методів дефіцитного фінансування дає державі один з найбільш гнучких інструментів регулювання економічних і соціальних процесів.

З іншого боку, неконтрольоване зростання державної заборгованості, вибір невідповідних форм і інструментів фінансування бюджетного дефіциту можуть мати серйозні дестабілізуючі наслідки для економічного розвитку країни.

Використання боргових фінансів як інструменту стабілізаційної політики можливо лише в тому випадку, якщо обсяг коштів, залучених у вигляді позик, достатній, щоб позитивно впливати на економічну кон'юнктуру. При цьому сукупний обсяг державної заборгованості не може бути надто великим, інакше державний борг стає важко керованим, а бюджетні дефіцити – самовідтворювальними. Необхідне внаслідок цього збільшення державних витрат ускладнює проблему контролю майбутніх дефіцитів, а перманентно зростаючі процентні виплати за державним боргом істотно обмежують можливість застосування урядом бюджетних важелів стабілізаційної дії на економіку.

Встановлення оптимального співвідношення податкових та боргових джерел формування бюджетних ресурсів є важливим напрямом вирішення протиріччя впливу державного боргу на макроекономічний розвиток України, оскільки їхня дія може призвести до різних наслідків. Лише їх погоджена оптимально встановлена рівновага не порушить загальної динаміки економічного розвитку. Економічний сенс узгодження рівня державних запозичень з рівнем податкового навантаження на національну економіку полягає в тому, що існуючий державний борг означає збільшення податків в майбутньому. Зниження податків, яке фінансується за рахунок зростання державного боргу, веде до перерозподілу податків в часі, але не до збільшення доходу споживачів. Приріст доходів господарюючих суб'єктів, збережених в результаті зниження поточних податків для оплати підвищення податкових зобов'язань в майбутньому, дорівнює по величині зниженню державних заощаджень. Тому зниження податків може призвести до зміни поточних або майбутніх державних витрат, і, як наслідок, до зростання державного боргу.

Використання боргових фінансів як альтернативного податкам джерела наповнення бюджету має певні обме-

ження. Запозичення, забезпечивши належне фінансування видатків бюджету в умовах його дефіцитності, через певний період часу повинні бути повернені із сплатою відсотків. Тому за їх рахунок необхідно фінансувати лише ті інвестиційні проекти, подальше функціонування яких сприятиме стійкому зростанню ВВП. Тоді на обслуговування та погашення позик вилучатимуться лише додатково акумульовані за рахунок розширення податкової бази доходи бюджету і, отже, згодом не доведеться або підвищувати рівень оподаткування, або мінімізувати видатки, підриваючи можливість економічного зростання надалі.

До речі, ці вимоги до використання запозичень свого часу були знехтувані європейськими країнами з транзитивними економіками і всі вони в тій чи іншій мірі зіткнулися із проблемою боргового тягаря. Тільки одним вдалося її розв'язати, використавши для погашення позик і процентних виплат доходи від приватизації державних підприємств та (або) домігшись списання частини боргу, та здобути членство в ЄС, а іншим – таким як Україна – довелось докладати зусиль для пом'якшення негативного впливу державного боргу на бюджетну систему та економіку під загрозою дефолту [9, с. 18].

Власне цим можна пояснити спрямованість вітчизняного моделювання боргових стратегій на пошук перспектив нормалізації ситуації із державною заборгованістю та шляхів підвищення ефективності заходів щодо зменшення державного боргу [10, с. 41]. Результуючими виразами моделей є, як правило, рівняння оцінки майбутнього боргового тягаря за різних параметрів розвитку економіки. А розраховані на їх основі показники зіставляються із допустимими значеннями показників боргової безпеки, які і визначають граничні межі використання боргового забезпечення у фінансуванні видатків держави.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В умовах посткризо-

вого відновлення економіки бюджетно-податкові механізми мають бути зорієнтовані на забезпечення збалансованого зростання податкових надходжень, оптимізацію системи державних запозичень, ефективний розподіл бюджетних ресурсів, створення умов для виходу економіки країни на траєкторію стійкого розвитку.

Стратегічними цілями реформування сектора державних фінансів в частині розробки податково-боргових стратегій фіскального регулювання посткризового відновлення економіки мають стати:

- відхід від домінування принципу фіскалізму, коли податок розглядається виключно як інструмент мобілізації доходів до бюджету, та більш ефективне використання регуляторного потенціалу податкових фінансів;

- підвищення фіскальної ефективності податкової системи за допомогою важелів, які не суперечать цілям поживлення економічної активності;

- реформування бюджетної системи у напрямі забезпечення максимальної ефективності здійснюваних видатків для реалізації системних завдань державної політики;

- перехід від пасивного залучення коштів на фінансування бюджетного дефіциту до системного управління державним боргом.

У короткостроковому періоді залучення боргових ресурсів дає можливість дещо знизити фіскальне навантаження на національну економіку в розрахунок на спрямування додаткових коштів, які залишаються у суб'єктів господарювання, на їхній розвиток. Між тим, боргове фінансування поточних бюджетних видатків здійснюватиметься за рахунок майбутніх ресурсів розвитку, а отже, економічний розвиток гальмуватиметься у довгостроковій перспективі. З одного боку, система позик є більш спустошливою для національного капіталу, ніж система оподаткування адекватного розміру. Проте в короткостроковому вимірі державний борг





підтримує рівень оподаткування на достатньо необтяжливому рівні, що стимулює розвиток підприємництва та прибуткового господарювання в будь-якій галузі. Зрештою, дилема «податки-позики» не передбачає вибір «або-або», вона вирішується як фіскальний тандем «і-і» за умови визначення оптимального співвідношення податкових та боргових джерел формування бюджетних ресурсів держави на кожному етапі економічного розвитку.

Подальші дослідження доцільно проводити у напрямі визначення суспільно необхідної та суспільно можливої межі оподаткування в конкретній соціально-економічній ситуації, пошуку оптимального рівня зовнішніх та внутрішніх державних запозичень.

Література

1. Крисоватий А.І. Парадигма податкових та позикових фінансів [Текст] / А.І. Крисоватий // Вісник економічної науки України.- 2008. - №1. - С.132-140.
2. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) [Текст] / В.Л.Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
3. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні:

Монографія [Текст] / А.І.Крисоватий. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. - 371 с.

4. Крисоватий А.І. Оподаткування і ринок: умови та можливості поєднання: Монографія [Текст] / А.І.Крисоватий. – Тернопіль: Видавництво Карп'юка, 2000. – 246 с.

5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

6. Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки. Аналітична доповідь [Текст] / за ред. Я.В.Белінської. – К: НІСД, 2011. – 38 с.

7. Сідельникова Л.П. Боргова політика України в умовах нестабільної економіки [Текст] / Л.П.Сідельникова // Економіка і держава. – 2011. - № 9. – С.4-7.

8. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015. Національна доповідь [Текст] / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

9. Крисоватий А. Фіскальні межі експансії боргових фінансів в Україні [Текст] / А.Крисоватий, О.Іващук // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – Вип. 2. – С. 14-24.

10. Іващук О.Т. Кількісні методи фінансового прогнозування боргової стратегії держави: концептуалізація, методологія, практика [Текст] / О.Т.Іващук, Н.Я.Кравчук // Світ фінансів. – 2004. – № 1. – С. 34-47.

Рецензент: Крисоватий А. І. – д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи, завідувач кафедри «Податки та фіскальна політика», Тернопільського національного економічного університету, м.Тернопіль.

*Стаття подана
10.11.2011 р.*

ПІЛЬГИ З ПДВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГАРМОНІЗАЦІЇ З ЗАКОНОДАВСТВОМ ЄС

Проведено порівняльний аналіз пільг соціальної спрямованості за ПДВ в українському законодавстві й законодавстві ЄС, розглянута динаміка втрат бюджету внаслідок застосування пільг за ПДВ і запропонований перехід до застосування знижених ставок ПДВ замість розширення переліку звільнених операцій

Ключові слова: податкова пільга, втрати бюджету, диференціація ставок податку.

Постановка проблеми. Надання податкових пільг носить двоякий характер – з одного боку, пільги соціального призначення мають за мету підтримку незахищених верств населення, з іншого боку, пільги економічного спрямування в кінцевому рахунку повинні збільшити податкові надходження. Проте, система надання пільг з ПДВ в Україні побудована таким чином, що головна мета податкових пільг виконується не в тій мірі, в якій задумана, та деякі пільги спричиняють негативні наслідки для економіки. Тому нагальною потребою є реформування діючої системи пільг з ПДВ з урахуванням досвіду ЄС, що свідчить про актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ефективності надання податкових пільг в Україні присвячено багато наукових праць Т. І. Єфименко, П. В. Мельник [3], О. Підлісної, А. М. Соколовської [2] та ін. Проте недостатня увага приділяється реструктуризації пільг та застосуванню знижених ставок ПДВ замість звільнення від оподаткування.

Метою статті є аналіз пільг соціального спрямування з ПДВ у вітчизняному законодавстві та законодавстві ЄС та надання рекомендацій щодо реформування системи пільг.

Виклад основного матеріалу. З позицій економічної теорії податкові пільги є виправданими, якщо вони дозволяють долати «провали ринку». Податкові пільги можуть використовуватись також як інструмент нейтралізації викривлень, породжених деформуючими податками, якщо деформації від застосування пільг є меншими, ніж деформації, що є наслідком справляння податку [1, с.127].

Податкові пільги можуть надаватися не тільки з метою усунення наслідків зовнішніх ефектів економічної діяльності, але й для проведення економічної політики, спрямованої на зміну структури економіки, стимулювання економічного зростання, створення умов для збільшення продуктивності певних

видів економічної діяльності.

Разом з тим слід зазначити, що застосування податкових важелів для інтерналізації зовнішніх ефектів і зростання суспільного добробуту потребує не лише встановлення факту неефективності ринкових механізмів та виявлення їх причин, але й наявності кількісних оцінок наслідків провалів ринку [2, с.33].

Ситуація з наданням пільг по податку на додану вартість заслуговує на особливу увагу як з погляду теоретичних досліджень, так і нагальних потреб практики реалізації податкової політики в країні [3, с.105].

В українському законодавстві, зокрема в Законі України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 р. № 168/97-ВР [4], що діяв до січня 2011 р. та в Податковому кодексі України (ПКУ) [5], пільги з ПДВ представлені у вигляді звільнених від оподаткування операцій, операцій, що не є об'єктом оподаткування та операцій, що оподатковуються за нульовою ставкою.

Операції, які не є об'єктом оподаткування, не можна назвати податковою пільгою. Це скоріше елемент конструкції податку, інструмент, пов'язаний з визначенням складу об'єкта оподаткування. А от операції, що звільнені від оподаткування – є пільгою, тому що прямо відповідають змісту цього поняття та мають соціально-економічну спрямованість. Віднесення операцій, які оподатковуються за нульовою ставкою, до податкових пільг теж спірне питання. Тому що нульова ставка становить особливий механізм стимулювання експорту і деяких інших видів діяльності, тобто не може розцінюватися як податкова пільга. Також не зрозуміло чим відрізняються операції, які не є об'єктом оподаткування від операцій, звільнених від оподаткування. По суті, ці два формулювання мають однаковий економічний зміст, різниця тільки у відображенні цих операцій у податковому обліку.



Порівняльна характеристика пільг соціального призначення ПДВ в Законі України № 168/97-ВР, Податковому кодексі України та Директиві Ради ЄС №2006/112

Операції, що звільнені від оподаткування ПДВ:	Законодавство		
	ЗУ № 168/97-ВР «Про ПДВ»	Розділ V. ПДВ. ПКУ № 2755 –VI	Директива Ради ЄС №2006/112
1	2	3	4
постачання продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України [197.1.1 п.197.1 ст. 197 ПКУ]; а в редакції ЗУ №168/97-ВР «продаж вітчизняних продуктів дитячого харчування»			+
поставки послуг з виховання та освіти дітей дитячими музичними та художніми школами, школами мистецтв, будинками культури; послуг з дошкільного виховання, початкової, середньої, професійно-технічної та вищої освіти закладами, які мають спеціальний дозвіл (ліцензію) на поставку таких послуг, незалежно від їх організаційно-правового статусу та форми власності, згідно з переліком таких послуг, визначених КМУ, а також послуг з розміщення учнів або студентів в інтернатах або гуртожитках [п.5.1.3 ст.5 ЗУ № 168/97-ВР] <i>Редакцію цього пункту в ПКУ доповнено розшифрованою послугою з освіти.</i>	+	+	+ пп. (і) ст. 132 Директиви Ради ЄС №2006/ 112
<i>В ПКУ розширено та доповнено пільгами для інвалідів редакцію старого пп.5.1.4. п.5.1. ст.5 ЗУ№168/97-ВР. Звільняється від оподаткування постачання:</i> а) технічних та інших засобів реабілітації (крім автомобілів), послуги з їх ремонту та доставки; товарів спеціального призначення, у тому числі виробів медичного призначення для індивідуального користування, для інвалідів та інших пільгових категорій населення, визначених законодавством України за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України; б) комплектуючих і напівфабрикатів для виготовлення технічних та інших засобів реабілітації (крім автомобілів), товарів спеціального призначення, у тому числі виробів медичного призначення для індивідуального користування, для інвалідів та інших пільгових категорій населення за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України; [пп. 197.1.3. п. 197.1 ст.197 ПКУ]	+	+	+ пп. (р) ст. 132 Ди- рек- ти- ви Ради ЄС №200 6/112
постачання послуг із доставки пенсій, страхових виплат та грошової допомоги населенню (незалежно від способу доставки) на всіх етапах доставки до кінцевого споживача [пп. 197.1.4. п. 197.1 ст.197 ПКУ]			+
<i>Редакцію пункту 5.1.8. ЗУ№168/97-ВР про поставку послуг з охорони здоров'я (поставка послуг з охорони здоров'я закладами охорони здоров'я, які мають ліцензію на поставку таких послуг, а також поставку послуг реабілітаційними установами для інвалідів та дітей-інвалідів, що мають ліцензію на поставку таких послуг) доповнено переліком послуг, що є виключенням із звільнення від оподаткування:</i> а) надання косметологічної допомоги, крім тієї, що надається за медичними показаннями; б) масаж для зміцнення здоров'я дорослого населення, корекції осанки тощо;) проведення профілактичних медичних оглядів із підготовкою висновку про стан здоров'я на прохання громадян; та ін. [пп. 197.1.5.]	+	+	+
<i>Редакцію пункту 5.1.9. ЗУ№168/97-ВР поставку путівок на санаторно-курортне лікування, оздоровлення та відпочинок на території України фізичних осіб віком до 18 років; в ПКУ доповнено: постачання реабілітаційних послуг інвалідам, дітям-інвалідам, а також постачання путівок на санаторно-курортне лікування, оздоровлення та відпочинок на території України фізичних осіб віком до 18 років, інвалідів, дітей-інвалідів;</i> [пп. 197.1.6.п.197.1 ст.197 ПКУ]	+/-	+	-
<i>Розширено перелік послуг, що надаються особам, які утримуються в установах пенітенціарної системи:</i> постачання послуг з харчування, забезпечення майном, комунально-побутовими та іншими послугами, що надаються особам, які утримуються в установах пенітенціарної системи, а саме: харчування, у тому числі приготування їжі; забезпечення одягом, білизною, взуттям та постільними речами; користування кімнатами тривалих побачень та ін. [пп. 197.1.7.п.197.1 ст.197 ПКУ]	+/-	+	-



Продовження табл. 1

1	2	3	4
постачання послуг з перевезення пасажирів міським пасажирським транспортом (крім таксі), тарифи на які регулюються в установленому законом порядку			-
надання послуг з реєстрації актів громадянського стану державними органами, уповноваженими здійснювати таку реєстрацію згідно із законодавством [пп. 197.1.19 п.197.1 ст.197 ПКУ]			-
постачання в сільській місцевості сільськогосподарськими товаровиробниками послуг з ремонту шкіл, дошкільних закладів, інтернатів, закладів охорони здоров'я та надання матеріальної допомоги (в межах одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян на місяць на одну особу) продуктами харчування власного виробництва та послуг з обробки землі багатодітним сім'ям, ветеранам праці і війни, реабілітованим громадянам, інвалідам, самотніми особам похилого віку, особам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, та школам, дошкільним закладам, інтернатам, закладам охорони здоров'я [пп. 197.1.24 ст.197ПКУ]			-
постачання (передплати) періодичних видань друкованих засобів масової інформації та книжок, крім видань еротичного характеру, учнівських зошитів, підручників та навчальних посібників вітчизняного виробництва, словників українсько-іноземної або іноземно-української мови, доставки таких періодичних видань друкованих засобів масової інформації на митній території України [пп. 197.1.25 п.197.1 ст.197 ПКУ]			-
постачання лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів (у тому числі аптечними закладами), а також виробів медичного призначення за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України [пп. 197.1.27 п.197.1 ст.197 ПКУ]			-
звільняються від оподаткування операції з постачання будівельно-монтажних робіт з будівництва доступного житла та житла, що будується за державні кошти [пп. 197.15 п.197.1 ст.197 ПКУ]	-	+	-
<i>Тимчасово, до 1 січня 2015 року</i> , звільняються від оподаткування податком на додану вартість операції з виконання робіт та постачання послуг у видавничій діяльності, діяльності з виготовлення та розповсюдження видавництвами, видавничими організаціями, підприємствами поліграфії, розповсюджувачами книжкової продукції, виробленої в Україні, операції з виробництва та/або постачання паперу і картону, вироблених в Україні для виготовлення книжкової продукції, учнівських зошитів, підручників та навчальних посібників українського виробництва, а також операції з постачання книжкової продукції, виробленої в Україні, крім реклами, послуг з розміщення матеріалів рекламного та еротичного характеру і видань рекламного та еротичного характеру.	+	+	-
поставка державних поштових послуг інших ніж пасажирський транспорт і телекомунікаційні послуги, і поставка супутніх товарів (пп. (а) ст. 132 Директиви Ради ЄС №2006/112)	-	-	+
обслуговування в стаціонарних лікарнях і медичне обслуговування та безпосередньо пов'язана з ним діяльність, яка здійснюється державними організаціями відповідно до закону (пп. (б) ст. 132 Директиви Ради ЄС №2006/112)	-	-	+
надання медичного обслуговування при здійсненні медичної й парамедичної діяльності;(пп. (с) ст. 132 Директиви Ради ЄС №2006/112)	-	-	+
поставка людських органів, крові й молока (пп. (d) ст. 132 Директиви Ради ЄС №2006/112)	-	-	+
поставка послуг зубними техніками в їхній професійній діяльності й поставка зубних протезів для стоматологів і зубних техніків (пп. (d) ст. 132 Директиви Ради ЄС №2006/112)	-	-	+
поставка послуг і товарів, безпосередньо пов'язаних із соціальним забезпеченням і соціальною допомогою, включаючи поставку товарів будинкам старих органами публічного права або іншими організаціями, які визнані країнами-учасниками ЄС такими, що відносяться до соціального забезпечення (пп. (g) ст. 132 Директиви Ради ЄС №2006/112)	-	-	+
поставка послуг і товарів, які пов'язані із захистом дітей і підлітків органами публічного права або іншими організаціями, визнаними відповідною країною-учасником ЄС, що відносяться до соціального забезпечення (пп. (h) ст. 132 Директиви Ради ЄС №2006/112)	-	-	+
надання освіти дітям або молоді, середньої або вищої освіти, професійної підготовки або перепідготовки, включаючи поставку супутніх послуг і товарів (пп. (i) ст. 132)			
приватне навчання, включаючи платну середню й вищу освіту (пп. (j) ст. 132 Директиви Ради ЄС №2006/112)	-	-	+
поставка тих або інших послуг, пов'язаних зі спортом або фізичним вихованням, некомерційними організаціями, для осіб, що займаються спортом або фізичною освітою (пп. (m) ст. 132 Директиви Ради ЄС №2006/112)	+	+	+
надання транспортних послуг для хворих або травмованих осіб, що постраждали в автомобільній аварії (пп. (p) ст. 132)	-	-	+
діяльність державних органів радіо- і телебачення, крім тих, які носять комерційний характер (пп. (q) ст. 132)	-	-	+



Розглянемо основні відмінності у пільгах соціального призначення ПДВ в Законі України № 168/97-ВР, ПКУ та Директиві Ради Європейського Союзу №2006/112 від 28 листопада 2006 року «Про спільну систему податку на додану вартість» [6] (в ред. від 15 березня 2011 р.) (табл.1). Аналізуюючи дані, наведені в табл. 1, можна дійти висновку, що з прийняттям ПКУ законодавець дещо розширив перелік пільг соціального спрямування, зокрема:

поставки послуг з виховання та освіти дітей дитячими музичними та художніми школами доповнено розшифруванням послуг з освіти, що включає в себе більш ширший перелік таких послуг; розширено та доповнено пільгами для інвалідів редакцію старого пп.5.1.4. п.5.1. ст.5 ЗУ №168/97-ВР шляхом звільнення від оподаткування ПДВ постачання товарів спеціального призначення для інвалідів; редакцію пункту 5.1.9. ЗУ №168/97-ВР щодо звільнення від ПДВ поставки путівок на санаторно-курортне лікування в ПКУ доповнено: постачання реабілітаційних послуг інвалідам, дітям-інвалідам, а також постачання путівок на санаторно-курортне лікування, оздоровлення та відпочинок інвалідів, дітей-інвалідів; в ПКУ виділено нову пільгу - звільняються від оподаткування операції з постачання будівельно-монтажних робіт з будівництва доступного житла та житла, що будується за державні кошти. Така пільга безумовно є позитивним моментом, що має сприяти вирішенню питання забезпечення житлом тих категорій населення, які стоять у черзі на отримання квартири (сім'ї постраждалих у Чорнобильській катастрофі та ін.).

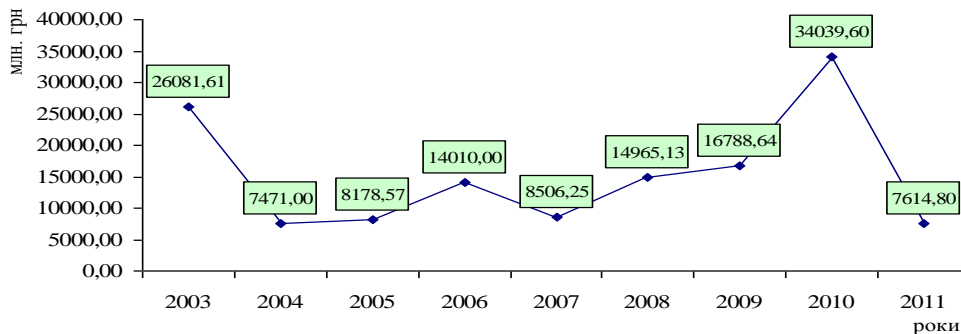
Також включення послуг, що нада-

ються інвалідам або дітям-інвалідам до переліку операцій, що звільнені від ПДВ, мають хоча б частково зменшити витрати на профілактику, лікування, підтримання стану здоров'я інвалідів та їх оздоровлення, рекреацію.

Проте у порівнянні з операціями звільненими від ПДВ, які містяться у Директиві Ради ЄС №2006/112, деякі з них відсутні у Податковому кодексі України, а саме: поставка державних поштових послуг (в ПКУ не є об'єктом оподаткування); обслуговування в стаціонарних лікарнях і медичне обслуговування та безпосередньо пов'язана з ним діяльність, яка здійснюється державними організаціями відповідно до закону; поставка людських органів, крові й молока; поставка послуг зубними техніками в їхній професійній діяльності й поставка зубних протезів для стоматологів і зубних техніків; поставка послуг і товарів, які пов'язані із захистом дітей і підлітків органами публічного права; приватне навчання, включаючи платну середню й вищу освіту; (в ПКУ така операція визнана такою, що не є об'єктом оподаткування); надання транспортних послуг для хворих або травмованих осіб, що постраждали в автомобільній аварії; діяльність державних органів радіо- і телебачення, крім тих, які носять комерційний характер, тощо.

Проте розширення переліку операцій, що звільнені від оподаткування, є недоречним при сучасному стані державного бюджету в Україні.

Державний бюджет втрачає значну частину грошових коштів в результаті застосування пільг по ПДВ (рис.1).



* дані за 2011 р. наведені станом за I квартал [7]

Рис. 1. Витрати бюджету унаслідок пільгового оподаткування



Більшість втрат бюджету зумовлені використанням нульової ставки ПДВ та операцій, що не є об'єктом оподаткування,

а не стандартних пільг соціального спрямування (рис. 2).

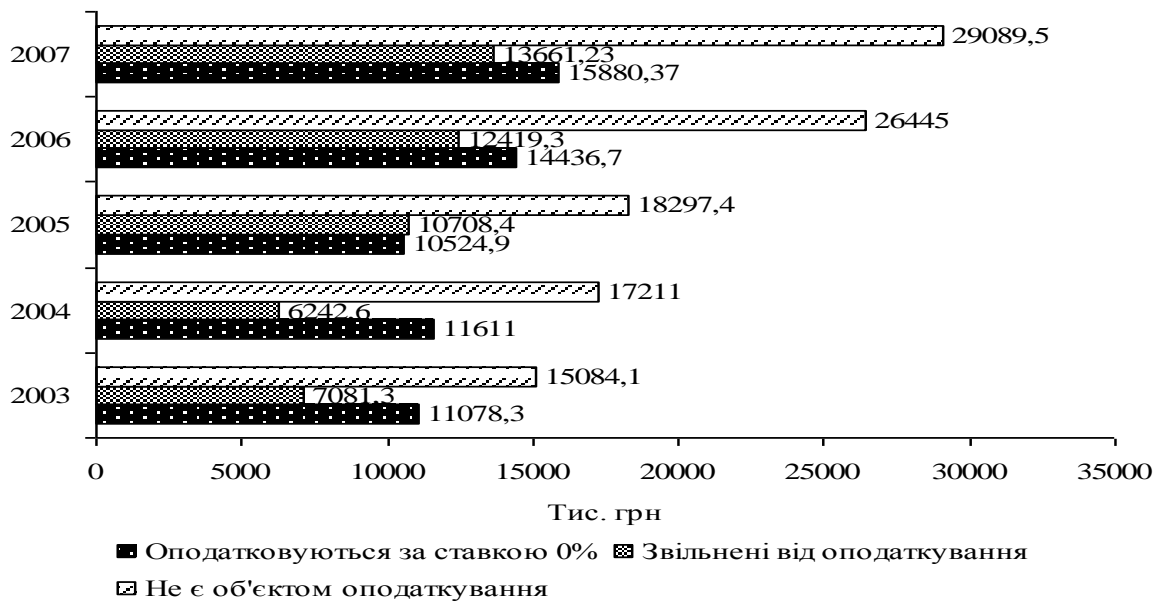


Рис. 2. Структура пільг за ПДВ (складено автором за даними [7])

У вітчизняному законодавстві нагромадилась безліч пільг, що не зовсім відповідають економічній ситуації в країні. Операції, звільнені від оподаткування створюють збиткову рентабельність та спотворюють умови конкуренції, тому їх стараються замінити диференціацією ставок податку.

Застосування однієї чи двох знижених ставок ПДВ (тобто диференціація ставок) має свої переваги і недоліки.

До переваг диференціації ставок ПДВ можна віднести можливість зростання надходжень до державного бюджету внаслідок зміни звільнень від податку низки товарів і послуг їхнього оподаткуванням зниженими ставками.

Водночас наука вважає диференціацію податкових ставок такою, що негативно позначається на ефективності оподаткування. Застосування однієї ставки до всіх товарів і послуг, крім тих, що вивозяться з країни, сприяє зменшенню витрат на сплату і на стягнення податку, а також зменшенню можливостей його уникнення, що позитивно впливає на фіскальну ефективність ПДВ [2, с.52].

Упровадження розгалуженої системи пільг з ПДВ ускладнює процес адміністрування податку, тому що виникає багато

суперечностей щодо класифікації тієї чи іншої операції, відповідності окремих платників податків встановленим критеріям [8]. Проте якщо усунути цей аргумент щодо підвищення витрат на адміністрування податку, то більше вагомих аргументів проти диференціації ставок ПДВ немає.

Економічно обґрунтованими та соціально ефективними слід визнавати лише пільги з податку на додану вартість на товари, придбані для особистого споживання. Саме за їх допомогою держава може створювати умови для підтримки споживачів (передусім, соціально незахищених верств населення), звільняючи від оподаткування продаж тих товарів або послуг, які несуть в собі соціальне навантаження і мають загальнодержавне значення.

Отже, доцільно переглянути пільги з ПДВ, та деякі з них виключити з переліку пільг взагалі та оподатковувати такі предмети чи товари за зниженими ставками, як це робиться в країнах ЄС згідно ст.98 Директиви Ради ЄС №2006/112. Зокрема, країна-учасник ЄС може застосовувати одну чи дві знижені ставки ПДВ до поставки таких товарів: продукти харчування (включаючи напої, за виключенням алкогольних напоїв), харчові добавки; вода; фармацевтичні продукти; медичне облад-





нання, слухові та інші пристрої, що призначені для лікування інвалідності, у т.ч. ремонт таких товарів, поставка дитячих сидінь для автомобіля; перевезення пасажирів та їх супроводжувального багажу; поставка, у т.ч. на правах аренди в бібліотеках, книжок, газет та періодичних видань, окрім тих, які присвячені рекламі; вхід на виставки, до театру, цирку, шоу, розважальних парків, музеїв, концертів, зоопарків, кінотеатрів та ін. культурних заходів; будівництво, реконструкція та переобладнання житла, як частина соціальної політики; поставка товарів та послуг, які призначені для використання у сільськогосподарському виробництві (за винятком машин та споруд) та ін.

Автор вважає необхідним внести такі зміни до ПКУ та застосовувати до таких товарів та послуг (зазначених раніше) знижену ставку ПДВ в розмірі 5%. Проте рішення щодо зміни ставок податку або надання пільг, слід приймати, враховуючи при цьому теоретичні й емпіричні дослідження науковців, реалії України, стан економіки, всі можливі наслідки та ризики.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Необґрунтоване використання пільг за ПДВ призвело до значних втрат бюджетом грошових коштів. В даній ситуації правильним буде прийняття рішення про ревізію пільг. Доцільним було б оптимізувати пільги по ПДВ, а також ті, що стосуються непрямого оподаткування загалом. Що зумовило б динамічне наповнення бюджету всіма учасниками процесу справляння податків. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі буде обґрунтування застосування знижених ставок ПДВ на товари першої необхідності за допомоги імітаційного моделювання.

Рецензент: Іванов Ю. Б. – д.е.н., професор, заслужений економіст України, заступник директора з наукової роботи НДЦІПР НАН України, м. Харків.

Література

1. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. / За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К.: 2008. – С. 128.

2. Соколовська А.М. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду. – Київ: НДФІ, 2006. - С.

3. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь, Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.

4. Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 р. № 168/97-ВР (із наступними змінами та доповненнями) // Основи податкового законодавства: Збірка основних законодавчих актів / Укладачі: Іванов Ю.Б, Найденко О.Є. – 4-е вид., перероб. та доп. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 368 с.

5. Податковий Кодекс України №2075 // Голос України. - № 229 – 230. – 4.12.2010.

6. COUNCIL DIRECTIVE 2006/112/EC. Official Journal of the European Union L 347 Volume 49 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/L6:318:EN:PDF>

7. Зведений звіт про втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування по видах податків, зборів (обов'язкових платежів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sta.gov.ua/control/uk/publish/ic>

8. Волканов В.Д. Механізм справляння податку на додану вартість в Україні: автореф. дис.... к.е.н. – Одеса: 2006. – 21 с.

Стаття подана
10.11.2011 р.

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ЗА ДЖЕРЕЛОМ СПЛАТИ

У статті розглянуто теоретичні підходи до класифікації податків за джерелом їх сплати. Представлено класифікацію податкових платежів за джерелами сплати, засновану на підході, що закладено в системі податкового та бухгалтерського обліку України. Визначено джерела сплати податкових платежів на основі підходу, закладеного в системі податкового та бухгалтерського обліку України. Узагальнено різноманіття підходів до класифікації податкових платежів за джерелами сплати, що дозволило дійти висновку щодо відсутності єдиної позиції до віднесення податків на певне джерело сплати як з точки зору теорії, так і з точки зору закріплення цих джерел в законодавчій базі України.

Ключові слова: ціна; податковий платіж; джерело сплати; собівартість продукції; прибуток.

Постановка проблеми. Питання ціноутворення в ринковій економіці традиційно займають особливе місце, адже категорія «ціни» є фундаментальною категорією економіки. Система цін тісно пов'язана з іншими елементами ринкового механізму і реагує на їхні зміни. Зокрема, важливим атрибутом ринкової економіки є податки, які виступають фактором цінової рівноваги, елементом рівноважних цін на товари (послуги) і сукупною ціною суспільних благ. Податок «вмонтований» між ціною, яку платять покупці, і прибутком, який отримують продавці, і, таким чином, впливаючи на рівноважну ціну, змінює їхню поведінку. Взаємозв'язок цін і податків є тією причиною, що породжує проблему перекладання податків, оскільки перекладання податкового тягара відбувається в процесі обміну і здійснюється саме через механізм ціноутворення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тож питання механізму впливу податків на ціни неможливо розглядати без урахування процесу перекладання податків. І. Майбуров [1] слушно зазначає: «Законодавець, встановлюючи або видозмінюючи якийсь податок, мабуть вважає, що ті суб'єкти, які позначені як платники податків і будуть нести тягар його сплати (за винятком акцизів і ПДВ). Законодавець не замислюється про питання перекладання інших податків, що входять до складу ціни товару, крім тих, які фігурують в якості надбавки до ціни». У зв'язку з цим, особливого значення набуває класифікація податкових платежів за джерелом сплати. Ця проблематика є сферою наукових інте-

ресів переважно російських вчених: А. Бризгаліна, С. Іванової, Є. Кириченко, В. Паригіної, О. Соколова та ін. Однак, недостатня висвітленість цього питання у роботах вітчизняних економістів обумовлює його актуальність.

Метою статті є визначення джерел сплати податкових платежів на основі підходу, закладеного в системі податкового та бухгалтерського обліку України.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 7 ПКУ [2, С. 6] під час встановлення податку обов'язково визначаються такі його елементи: платники податку; об'єкт оподаткування; база оподаткування; ставка податку; порядок обчислення податку; податковий період; строк та порядок сплати податку; строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку. Однак, у цьому переліку такий елемент як джерело сплати податку взагалі відсутній. Джерела сплати конкретних податків і зборів в основному не прописані в податковому законодавстві.

Джерело сплати – це той резерв (фонд), з якого сплачується податок. Ст. 87 ПКУ [2, С. 63–64] визначає, що джерелами самостійної сплати грошових зобов'язань або погашення податкового боргу платника податків є будь-які власні кошти, у тому числі ті, що отримані від продажу товарів (робіт, послуг), майна, випуску цінних паперів, зокрема корпоративних прав, отримані як позика (кредит), та з інших джерел а також суми надміру сплачених платежів до відповідних бюджетів. Сплата грошових зобов'язань або погашення податкового боргу платника подат-





ків з відповідного платежу може бути здійснена також за рахунок надміру сплачених сум такого платежу (без заяви платника) або за рахунок помилково та/або надміру сплачених сум з інших платежів (на підставі відповідної заяви платника) до відповідних бюджетів. Джерелами погашення податкового боргу платника податків є будь-яке майно такого платника податків з урахуванням обмежень, визначених цим Кодексом, а також іншими законодавчими актами.

Ю. Іванов, А. Крисоватий та О. Десятнюк [3, с. 13] вважають, що джерелами сплати податкових платежів можуть виступати: доходи платника податку, отримані в різних формах; частина майна, коли для покриття податку не вистачає доходу; позика як джерело сплати.

Найчастіше в економічній літературі за джерелом сплати податкові платежі поділяють на [3, с. 25; 4]: податки, що включаються у виробничі витрати; податки, що включаються у виручку від продажу; податки, що сплачуються з прибутку або доходу; податки, що сплачуються із фінансового результату; податки, що сплачуються із заробітної плати.

Проте, науковці здебільшого обмежуються лише згадкою про існування таких класифікаційних груп і фрагментарними посиланнями на те, який податок до якої групи належить.

С. Іванова та Є. Кириченко [4] пишуть, що грошові кошти та інше майно, що належить організації формуються або за рахунок вкладів у капітал, або за рахунок доходів. Таким чином, джерело сплати будь-якого податку – це дохід платника податку, а у виняткових випадках – капітал. На думку вчених, враховуючи те, що зрештою джерело сплати податків єдине (фактично це доходи платника податку), виділити класифікаційну ознаку надзвичайно важко. У зв'язку з цим С. Іванова та Є. Кириченко [4], підтримуючи точку А. Бризгаліна та В. Паригіної, вважають, що слід скористатися підходами, закладеними в системі податкового та бухгалтерського обліку.

Класифікація податків для цілей податкового обліку закладена в розділі 3 ПКУ «Податок на прибуток підприємств»:

1) податки, які входять до складу інших операційних витрат. Пп. 138.10.4 п.

138.10 ст. 138 ПКУ [2, с. 90] визначає, що інші операційні витрати, зокрема, включають суми нарахованих податків та зборів, встановлених Кодексом (крім тих, що не визначені в переліку податків та зборів ПКУ), єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а також інших обов'язкових платежів, встановлених законодавчими актами, за винятком податків та зборів, передбачених підпунктами 139.1.6 і 139.1.10 Кодексу. Для платників податку, основною діяльністю яких є виробництво сільськогосподарської продукції, до складу витрат включається плата за землю, що не використовується в сільськогосподарському виробничому обороті. Конкретного переліку податків і зборів, що відносяться на витрати, пп. 138.10.4 не розкриває, що зробити, в принципі, неможливо;

2) податки, що не враховуються при визначенні оподатковуваного прибутку (не включаються до складу витрат). Згідно з пп. 139.1.6 п. 139.1 ст. 139 ПКУ [2, С. 92] це суми податку на прибуток, податку на додану вартість, включеного до ціни товару (роботи, послуги), що придбаваються платником податку для виробничого або невиробничого використання, податків на доходи фізичних осіб, які відраховуються із сум виплат таких доходів.

У бухгалтерському обліку теоретично можливі такі варіанти нарахування податків [4]: 1) включення до вартості придбаних (створюваних) активів; 2) включення до собівартості продукції, робіт, послуг; 3) включення до складу інших витрат; 4) нарахування за рахунок оподатковуваного прибутку; 5) нарахування за рахунок видатків, які не зменшують оподатковуваний прибуток.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [5] визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності. Які саме податки відносяться до складу собівартості продукції П(С)БО 16 не конкретизує. Редакція цього стандарту прямо не вказує на те, що податки можуть бути включені до виробничої собівартості продукції, це підтверджується лише опосередковано – відповідно до п. 18: «До адміністративних витрат відносяться такі загальногосподарські витрати, спрямовані на

обслуговування та управління підприємством: ... податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг)».

Пп. 11.1 П(С)БО 16 встановлює, що підприємство може визначати собівартість продукції, зокрема, за прямими витратами, пов'язаними з виробництвом продукції, серед яких розрізняють: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; амортизацію виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг; вартість придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом продукції (товарів), виконанням робіт, наданням послуг; інші прямі витрати, у тому числі витратами з придбання електричної енергії (включаючи реактивну). При цьому до складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат (продукції, робіт, послуг або виду діяльності підприємства) економічно доцільним шляхом, зокрема відрахування на соціальні заходи: відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи.

Можна припустити за аналогією, що якщо податок нараховується за використання будь-якого фактора виробництва (земельний податок, збір за першу реєстрацію транспортного засобу, ресурсні платежі), який використовується при виробництві продукції, його можна віднести до складу собівартості у складі інших прямих витрат. В той же час, пп. 11.1 П(С)БО 16 містить уточнення, що при застосуванні такого підходу витрати до складу собівартості продукції (робіт, послуг) включаються з урахуванням вимог податкового законодавства, згідно з яким податки є іншими операційними витратами, що відповідно до п. 17 цього положення разом з адміністративними витратами і витратами на збут, не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Однак, п. 20 П(С)БО 16 до складу інших операційних витрат податки не відносить.

Серед науковців немає єдиної точки зору щодо того, які податкові платежі відносяться до собівартості продукції. С. Іванова та Є. Кириченко [4] вважають, що єдиний соціальний податок, земельний податок, транспортний податок, податок на майно відносяться на собівартість, ПДВ сплачується за рахунок виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), а податок на прибуток – за рахунок прибутку. На думку науковців, недоцільним є збереження розподілу податків на ті, що сплачуються за рахунок собівартості і ті, які сплачуються за рахунок зменшення фінансового результату, тому що один і той же податок може бути віднесено як в першу, так і в другу групу. Відповідаючи на питання «Які податки включаються до собівартості?», консультанти [6; 7] висловлюють думку, що всі податки, крім непрямих податків (ПДВ, акцизів, мита) і податку на прибуток відносяться до неї. Існують й інші думки щодо того, які податки зараховувати до собівартості: земельний податок, плата за землю, податок на воду, прибутковий податок з працівників, податки у позабюджетні соціальні фонди [8]; земельний податок, податок з власників транспортних засобів [9]; земельний податок, екологічний податок (відноситься на собівартість у межах встановлених лімітів) [10].

Втім, недивлячись на те, включає виробник податки до собівартості чи ні, він може врахувати їх у структурі ціни продукції, яка у переважній більшості випадків є нерегульованою (вільною), збільшуючи таку складову цін, як прибуток. Так, зокрема, як слушно зазначає М. Макаренко [11, с. 186], збільшуючи або зменшуючи ставку податку на прибуток, держава змушує підприємства коригувати ціни таким чином, щоб максимізувати свою прибутковість. Також, як свідчить господарська практика українських підприємств, найбільш характерним для них методом ціноутворення є метод повних витрат, оскільки він має ряд очевидних переваг: забезпечує повне відшкодування всіх витрат незалежно від їх характеру та надає можливість отримання максимально можливого в даній ринковій ситуації прибутку. У зарубіжній практиці значного поширення набув метод обліку витрат і визначення ціни на основі скорочених витрат. У США цей метод має назву «директ-костинг» (калькуляція собівартості за прямими витратами, а непрямі витрати, в





т. ч. податки, списуються на фінансові результати і зменшують валовий прибуток фірми), а в Європі калькуляцію за скороченими витратами було названо методом «маржинал-костинг». На практиці ці обидва методи взаємозамінні і включають аналогічний перелік витрат.

Варто зазначити, що податки, які включаються до складу інших витрат, також впливають на рівень цін в економіці. Згідно з П(С)БО 16 до складу інших витрат відносять витрати, які виникають під час звичайної діяльності, але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). Так, як вказують С. Іванова та Є. Кириченко [4], якщо земельну ділянку або транспортний засіб передано в оренду, тоді суми земельного та транспортного податку будуть віднесені на інші витрати і призведуть до зменшення фінансового результату. Платником податків залишається власник транспорту або землі, а тому, щоб компенсувати тягар їх сплати він за рахунок збільшення ціни оренди перекладає частину податкового навантаження на орендаря.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, узагальнення різноманіття підходів до класифікації податкових платежів за джерелами сплати дозволило дійти висновку щодо відсутності на сьогоднішній день єдиної позиції до віднесення тих чи інших податків на певне джерело сплати як з точки зору теорії, так і з точки зору закріплення цих джерел в законодавчій базі України. Більш того, між нормативно-правовими актами – Податковим кодексом України і П(С)БО 16 «Витрати» – з приводу цього цього питання існують певні протиріччя: згідно з податковим законодавством податки є іншими операційними витратами, що відповідно до п. 17 П(С)БО 16 «Витрати» не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), однак, п. 20 цього положення до складу інших операційних витрат податки не відносить. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є уточнення класифікації податкових платежів за ознакою

«джерело сплати» з урахуванням положень Методичних рекомендацій щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості, затверджених Наказом міністерства промислової політики України № 373 від 09.07.2007 р.

Література

1. Майбуров И. А. Ключевые проблемы теории налогообложения: информация к размышлению / В кн.: Налогообложение: проблемы науки и практики 2009: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – С. 12 – 24.
2. Податковий кодекс України. – Х.: Фоліо, 2011. – 271 с.
3. Іванов Ю. Б. Податкова система / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – К.: АТКА, 2006. – 920 с.
4. Іванова С. А., Кириченко Е. А. Определение источника уплаты налогов и сборов // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. Том 1. – 2008. – №3(13). – С. 181 – 188.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України N 318 від 31.11.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Rspх>.
6. Форум «Какие налоги включаются в себестоимость продукции?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://romma.ru/ru-act-viewAnswer-idQstn-38753.html>.
7. Форум «Какие налоги относятся к издержкам предприятия?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economist-info.ru/>.
8. Налоговые платежи в бюджет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalogg.ru/index.php?page>.
9. Лекции по налогообложению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vselektsii.ru/index.phpooblojenie.html>.
10. Налогообложение. Виды налогов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://info.minsk.by/business/content/nalog/vidnal>.
11. Макаренко М. І. Бюджетно-монетарне регулювання цін у перехідній економіці України. – К.: Знання України, 2002. – 304 с.

Рецензент: Іванов Ю. Б. – д.е.н., професор, заслужений економіст України, заступник директора з наукової роботи НДЦІПР НАН України, м. Харків.

*Стаття подана
10.11.2011 р.*

УДК 336.145

ГОЛЯКОВА К. В.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗПОДІЛУ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВИХ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ БЮДЖЕТАМИ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У статті досліджується проблема ефективного використання трудових ресурсів у банківській сфері України, особлива увага була приділена підвищенню мотивації персоналу в сучасних економічних умовах. У статті був вивчений і проаналізований досвід з мотивації персоналу різних закордонних підприємств фінансової сфери. На основі проведеного аналізу запропоновано ряд механізмів по підвищенню ефективності використання трудових ресурсів у банківській сфері України з метою підвищення їх конкурентоспроможності у світі.

Ключові слова: банк, банківська сфера, мотивація, система мотивів, ефективність.

Постановка проблеми. Одним з основних завдань будь-якої країни є виконання державного бюджету через максимальне задоволення потреб певного бюджету за рахунок дохідних джерел. Реалізація програм, запланованих видатковими частинами бюджетів всіх рівнів напряму, залежить від того, яким чином закріплюються бюджетно-податкові повноваження за органами місцевого самоврядування, наскільки вони є самостійними у вирішенні соціально значущих питань, наскільки є фінансово незалежними від коштів державного бюджету. Для України на сьогодні є характерним централізований характер закріплення зазначених повноважень за органами місцевого самоврядування. Така ж тенденція спостерігається і в розподілі фінансових ресурсів між місцевими бюджетами, що негативно позначається на основних соціально-економічних показниках країни. Тому питання щодо раціонального розподілу бюджетно-податкових повноважень між державним і місцевими бюджетами стає все дедалі актуальнішим, оскільки саме від його ефективного вирішення залежить подальший розвиток економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню щодо розподілу бюджетно-податкових повноважень між державним і місцевими бюджетами приділяється чимало уваги з боку таких вчених, як В. Баранова, Т. Бондарук, З. Варналій, Н. Вишневська, М. Карасьов, М. Карлін, О. Кириленко, І. Луніна, С. Слухай та ін. Однак й досі питання щодо ефективної реалі-

зації бюджетно-податкової політики на всіх ланках бюджетної системи України залишається не вирішеним до кінця. Переважно це стосується закріплення обсягів основних бюджетоутворюючих податків за місцевими бюджетами.

Метою дослідження є аналіз основних напрямів розподілу податкових повноважень та надання міжбюджетних трансфертів з державного місцевого бюджетам в зарубіжних країнах та визначення шляхів реформування системи міжбюджетних відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу. В Україні в реалізації основної функції регулювання міжбюджетних відносин, якою є вирівнювання фінансових можливостей територій, основна роль відведена бюджетним важелям, закріпленим Бюджетним кодексом України. При цьому стимулюючий чи стримуючий вплив на розвиток міжбюджетних відносин в більшій мірі надають податкові важелі.

Основними, стримуючими розвиток міжбюджетних відносин, важелями є: надмірне податкове навантаження; незначний рівень місцевого оподаткування; неефективність методу податкових розщеплень бюджетоутворюючих податків і зборів між державним і місцевими бюджетами.

При цьому досягнення раціонального розподілу зазначених податків і зборів між відповідними бюджетами може суттєво послабити негативний вплив інших двох податкових важелів і бути потужним стимулом у розвитку бюджетів територій.





На даному етапі розвитку економіки України закріплення за місцевими бюджетами лише податку з доходів фізичних осіб призвело до таких негативних наслідків:

для України характерне посилення зростання показників тіньового сектору економіки;

органи місцевого самоврядування не здатні самостійно вирішувати питання соціального і економічного характеру, що вимагають суттєвої фінансової підтримки;

застосування однакових методів регулювання міжбюджетних відносин як для розвинених, так і для слабких регіонів дестимулює регіони-донори віддавати більшу частину податкових надходжень до державного бюджету.

У більшості розвинених країн застосовується практика закріплення певних податків за рівнями бюджетної системи, пропорційно поділу податків, які надходять у великих розмірах і рівномірно за часом і територією – між окремими регіонами [1, с. 103].

Оскільки в Україні існує диференційований підхід закріплення певного переліку місцевих податків і зборів за відповідною територією, то в даному випадку, посилення ролі місцевого оподаткування має бути підкріплено низкою заходів, що має індивідуальний характер впливу на розвиток регіонів, оскільки використання певного «шаблону» реформування місцевих податків і зборів, який встановлюється «зверху», не призведе до бажаних результатів. Надання повної автономії у вирішенні цього питання дозволяє більш гнучко реагувати на зміни, що відбуваються на місцевому рівні. Але тільки за допомогою цих податків і зборів вирішити можна лише незначну частину питань соціального та економічного характеру. Суттєвому фінансовому наповненню місцевих бюджетів може сприяти поширене у світовій практиці закріплення основної частки таких податків і зборів, як ПДВ, акцизного податку, а також податку на прибуток підприємств, за місцевими бюджетами (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Особливості розмежування податкових надходжень між бюджетами різних рівнів на світовому рівні [1 – 8]

Країна	Особливості розмежування податкових повноважень	Вид і обсяги податків і зборів, які закріплюються за місцевими бюджетами
1	2	3
Канада	В рамках конституції Канади передбачено розмежування податкових повноважень між федерацією і провінціями, за якими закріплені різні сфери оподаткування. Федеральний Парламент має виключне право на встановлення митних податків і зборів, оскільки сфера зовнішніх відносин і зовнішньоекономічного регулювання знаходиться в його виключній компетенції. Має місце конституційне обмеження права провінцій вводити тільки прямі податки і лише в межах кордонів власної юрисдикції, - то є міра, спрямована на недопущення так званого «експорту податків» з території одного суб'єкта на територію іншого суб'єкта	Майнові податки є основою власних коштів органів місцевого самоврядування (до 70%). Основні федеральні податки: загальний податок з продажу, прибутковий податок з фізичних осіб, прибутковий податок з корпорацій, податки на алкоголь, тютюн, митні збори, акцизи та деякі інші. Основні податки провінцій: податок з продажів, прибутковий податок з фізичних осіб, прибутковий податок з корпорацій, податок на нерухомість, податки на фінансування соціального забезпечення, податки в пенсійні фонди, податки на алкоголь і тютюн, роялті та податки на прибуток, одержуваний від розробки природних ресурсів на землях, що знаходяться в приватній власності, та інші податки і збори
Латвія	Згідно з чинним законодавством, органи місцевого самоврядування мають право вводити місцеві податки і збори, затверджувати ставки і пільги щодо місцевого оподаткування. Велика частина доходів формується за рахунок закріплення за місцевими бюджетами державних податків	Головним джерелом доходів муніципалітетів є податки, 40% надходжень з яких забезпечується за рахунок прибуткового податку з громадян. Наступним найбільшим джерелом є податки на майно (7,2%), а також на нерухомість та землі (4,8%). Більшу частину доходів субцентральних урядів формують закріплені державні податки

Продовження табл. 1

1	2	3
Німеччина	Використовується вертикальне і горизонтальне податково-фінансове вирівнювання (землі з рівнем податкових надходжень на душу населення вище середнього здійснюють фінансові внески землям з низьким рівнем податкових надходжень). Питання, пов'язані з розподілом податкових повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, регулюються за допомогою набору базових принципів, які покладені в основу і враховуються при формуванні податкової системи та наповнення бюджетів земель.	44% ПДВ і 50% податку на прибуток корпорацій надходять до бюджетів земель і громад. До складу місцевих податків входять 55 податків і зборів Надходження від прибуткового податку, від податків на корпорації і податку з обороту належать одночасно Федерації та землям в тій мірі, в якій надходження від цих податків не належать громадам. Надходження від податку з обороту на користь Федерації і земель визначаються федеральним законом, який вимагає схвалення Бундесрату
Франція	Характерна істотна фінансова залежність регіонів від центральних бюджетів, що обумовлено переважанням централізованого підходу у розподілі повноважень між бюджетами різних рівнів	Нараховується понад 40 місцевих податків. Майнові податки мають високу питому вагу в доходах місцевих бюджетів (до 20%).
Швеція	Місцеві бюджети наділені дуже високою фінансовою автономією. Характерна висока частка участі регіональної і місцевої влади у фінансуванні соціальних витрат	Переважна роль у формуванні доходів місцевих бюджетів відведена регіональним податкам. Діяльність окружних рад фінансується на 71% за рахунок надходжень від прямих податків на доходи

Сьогодні вчені не можуть дійти висновку з приводу того, в якому розмірі в Україні доцільно закріплювати за місцевими бюджетами такі податки, як ПДВ і податок на прибуток підприємств. Так, наприклад, в роботі [9] говориться про необхідність закріплення за місцевими бюджетами «... до 20% податку на прибуток підприємств ... Це дало б можливість місцевим органам влади отримувати кошти на технічне переоснащення, впровадження нових технологій, на розвиток економічної та соціальної інфраструктури» [9, с. 40].

Відповідного реформування потребує і порядок розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів, переважно дотації вирівнювання. Сьогодні застосування формульного підходу в розрахунку зазначених трансфертів базується на використанні великої кількості коригуючих коефіцієнтів, які, як вказано в роботі [1], повинні бути незмінними, що, згодом, забезпечить більш прозорий і зрозумілий характер їх встановлення. Поряд з цим, істотного реформування вимагають також і показники, які використовуються при розрахунку дохідної та видаткової частин формули. Для того, щоб визначити, що на даний момент є більш доцільним у реформуванні форму-

льного підходу, необхідно проаналізувати порядок розрахунку міжбюджетних трансфертів, який здійснюється в зарубіжних країнах.

У табл. 2 наведено особливості міжбюджетних відносин у зарубіжних країнах, а також показники, які враховуються при розрахунку міжбюджетних трансфертів, що надаються місцевим бюджетам.

Узагальнюючи дані, наведені в табл. 2, слід зазначити, що регулювання міжбюджетних відносин на світовому рівні здійснюється за такими напрямками:

одним з вихідних показників при розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів є кількість населення, яке проживає на певній території країни;

орієнтація перерозподілу фінансових ресурсів від «багатих» до «бідних»;

забезпечення розвитку місцевих бюджетів відповідно до встановлених на території певної країни національних стандартів;

застосування диференційованого підходу в реалізації заходів зміцнення розвитку міжбюджетних трансфертів залежно від ступеня відхилення показників певної території від середніх значень по країні.



Особливості регулювання міжбюджетних відносин у зарубіжних країнах [3; 7; 8; 10; 11]

Країна	Характерні риси міжбюджетних відносин	Основні показники, які враховуються при розрахунку міжбюджетних трансфертів
Австралія	Надання можливості муніципалітетам забезпечувати однаковий рівень послуг	- рівень інфляції; - чисельність населення на базі показників за три попередніх роки
Німеччина	Характерним є вертикальний розподіл фінансових можливостей. Після розподілу податкових надходжень між бюджетами здійснюється перерозподіл зібраних податків у вигляді трансфертів від багатих земель ФРН бідним, в першу чергу східним землям, оскільки вони характеризуються фінансовою несамостійністю (75% усіх доходів - трансферти від Західної Німеччини).	- податковий потенціал земель. Слабким землям гарантується 95% середньої податкової спроможності всіх земель; - трансферти з багатих земель диференціюються в прогресивній пропорції; - трансферні квоти збільшуються у міру зростання податкової здатності тієї чи іншої землі
Канада	У канадській бюджетній справі відсутня різниця між витратами і трансфертами. Всі витрати є трансфертами. Різниця полягає лише в тому, що витрати носять більш цільовий характер, ніж трансферти	- витрати попереднього року; - зміна приросту населення; - динаміка міжрегіональної міграції населення
Словаччина	Головним інструментом міжбюджетних трансфертів виступають розщеплення прибуткового податку з громадян і прибуткового податку з підприємств. Розподіл надходжень прибуткового податку з громадян здійснюється пропорційно чисельності населення, прибутковий податок з підприємств - 60% надходжень пропорційно населенню, а 40% - за місцем проживання	- чисельність населення; - обсяги надходжень прибуткового податку з фізичних та юридичних осіб
Угорщина	Регулювання місцевих бюджетів здійснюється за допомогою нормативних дотацій за квотами, що встановлюються у розрахунку на одну людину. При цьому існує два види дотацій з центрального бюджету до місцевих: нормативні дотації (без встановлення напрямів використання) та цільові дотації	- критерій чисельності населення регіону; - обсяг ВВП на душу населення; - чисельність населення районів, які більшою мірою потребують фінансової підтримки
Франція	Відсутність автономії не тільки формування, але й виконання місцевих бюджетів. Контролюється дотримання термінів затвердження бюджетів та їх зміст, а виконані бюджети проходять перевірку державними скарбниками. Бюджет може затверджуватися, тільки якщо він збалансований. Частка трансфертів з загальнодержавного бюджету становить 26% (була характерна для 1997 р.). Питома вага фінансової допомоги у дохідній частині місцевих бюджетів становить близько 40%, що приблизно відповідає обсягу податкових надходжень. Загальна дотація фінансується за рахунок щорічного виділення з державного бюджету певної частини надходжень від ПДВ (сьогодні близько 17%).	Дотація вирівнювання нараховується в тому випадку, якщо середній дохід на одного жителя, що підлягає оподаткуванню, в комуні нижче середнього по відповідній групі комун. Тобто основними показниками, які враховуються при розрахунку дотації вирівнювання, є: - чисельність населення; - середній дохід на одного жителя, який підлягає оподаткуванню; - обсяг надходжень від ПДВ, від яких безпосередньо залежать обсяги надання дотації вирівнювання до місцевих бюджетів
Швеція	Характерна висока частка державних трансфертів у сукупних грошових доходах населення - 25%. Фінансове вирівнювання здійснюється за рахунок фінансових ресурсів самих комун. Таке вирівнювання здійснюється в два етапи. Спочатку вирівнюються доходи. Комуні, що мають середній дохід на одного жителя менше 100 тис. крон, отримують субсидію. Комуні з доходом, що перевищує 1000 тис. крон на одну людину, платять внески у фонд субсидій.	Для фінансового вирівнювання враховується чисельність жителів певної комуни. На другому етапі вирівнюються витрати на більшість видів послуг, що надаються комуні



Висновки та перспективи подальших досліджень. Виходячи з наведеного, слід звернути увагу на те, що реформування міжбюджетних відносин має базуватися на такому принципі: «чим ширше повноваження місцевої влади, тим більш істотною повинна бути частка державних надходжень, яка розподіляється на користь органів місцевого самоврядування» [1, с. 144]. Крім цього, варто погодитися з думкою С. В. Чурсіної, яка вказує на те, що в сучасних умовах розвитку економіки Україна «необхідно поступово відмовлятися від механізму регіональної політики з сильним «розподільчим» пріоритетом на користь відсталих і депресивних територій» [12, з. 453], оскільки істотною і перманентною підтримкою слабких регіонів призведе до ще більшої залежності їх від державного бюджету і незацікавленості розвинених регіонів сплачувати значні обсяги податкових надходжень до бюджету. Все це може згодом негативно позначитися на соціально-економічних показниках як окремих територій, так і країни в цілому.

Потребу відповідного реформування також і порядок розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів. З наданням самостійності регіонам щодо розпоряджень коштами, що надходять до місцевих бюджетів, необхідно переглянути структуру закріплених за цими бюджетами доходів. Переважно це стосується тих податків і зборів (податку на прибуток підприємств, ПДВ, акцизного податку), частка яких у загальному обсязі податкових надходжень регіону є найбільшою. При цьому для України доцільно також почерпнути зарубіжний досвід розрахунку міжбюджетних трансфертів, що надаються бюджетам нижчого рівня. Переважно це стосується включення до складу системи показників, що використовуються при розрахунку обсягів дотації вирівнювання, показника, що відображає міграційний рух населення як всередині країни (між регіонами), так і за її межами. Подальші шляхи реформування розрахунку міжбюджетних трансфертів з урахуванням податкових важелів та визначення ступеню їх ефективності будуть розглянуті у наступних наукових роботах автора.

Рецензент: Іванов Ю. Б. – д.е.н., професор, заслужений економіст України, заступник директора з наукової роботи НДЦПР НАН України, м. Харків.

Література

1. Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід : Наукова монографія / за ред. В. Г. Бодрова. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 296 с.
2. Бадида М. Роль місцевих податків і зборів у формуванні доходів бюджету міста / М. Бадида // Ринок цінних паперів в Україні. – 2007. – № 11 – 12. – С. 35 – 43.
3. Баранова В. В. Сучасні питання проблематики розвитку міжбюджетних відносин в Україні / В. В. Баранова, В. В. Глущенко. – Х. : Константа, 2006. – 116 с.
4. Грушицька І. Шляхи зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів України / І. Грушицька // Світ фінансів. – 2009. – № 2 (19). – С. 129 – 134.
5. Децентралізація : експерименти і реформи / под ред. Тамаша м. Хорвата. – Венгрия, 2000. – 484 с.
6. Карасев М. Н. Налоговая политика и правовое регулирование налогообложения в России / М. Н. Карасев. – М. : ООО «Вершина», 2004. – 224 с.
7. Карлін М. І. Державні фінанси розвинутих країн: Навч. Посібник. – Львів: Новий Світ – 2000, 2010. – 484 с.
8. Слухай С. Міжбюджетні трансферти у постсоціалістичних країнах: від теорій до реалій: Монографія / С. Слухай. – К.: «АртЕк», 2002. – 288 с.
9. Андрейченко О. Нові підходи до формування дохідної бази місцевих бюджетів / О. Андрейченко // Економіст. – 2008. – № 11. – С. 38 – 40.
10. Вишневська Н. В. Бюджетна політика: регіональний аспект : Монографія / Н. В. Вишневська. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2007. – 244 с.
11. Ціпура В. Л. Сутність і класифікаційні ознаки міжбюджетних трансфертів / В. Л. Ціпура // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1 (103). – С. 200 – 210.
12. Чурсіна С. В. Вирівнювання територій: європейський досвід / С. В. Чурсіна / Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2008. – № 3 (22). – 472 с..

Стаття подана
10.11.2011 р.



ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито проблеми фінансової політики інноваційного розвитку економіки України; запропоновано механізм формування і реалізації інноваційної стратегії підприємств. Розроблено методологічні положення фінансової стратегії підприємства та підхід до її вибору залежно від стадії його розвитку. Визначено проблеми інноваційного розвитку, обґрунтування фінансової політики та механізму інноваційної стратегії підприємств. За результатами дослідження інноваційного потенціалу розвитку економіки країни визначити ряд проблем.

Ключові слова: фінансова політика, інноваційний розвиток, інноваційна стратегія, механізм, фінансова стратегія, підприємство.

Постановка проблеми. Сьогодні перед Україною стоїть стратегічне завдання переходу на інноваційний тип економічного розвитку. В умовах формування інноваційної моделі розвитку збільшується значущість державної інноваційної політики, яка стає основою регулювання економіки. Головним чинником економічного зростання вітчизняних підприємств стають інновації, причому економічний ефект від їх впровадження досягається за умови системного характеру інноваційної діяльності на основі реалізації інноваційних стратегій. Вітчизняні і міжнародні аналітики вважають, що український ринок вступив в ту стадію, коли відсутність розробленої стратегії інноваційного розвитку заважає підприємствам стабільно функціонувати і розвиватися. На сьогодні відсутня цілісна концепція фінансової політики, що впливає на стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Місце України у світових рейтингах свідчить про наявність системних проблем в економіці й інноваційній діяльності: глобальний інноваційний індекс (Національна асоціація виробників) – 60 місце у 2011 р. Це вимагає формування ефективної фінансової політики інноваційного розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язання цієї проблеми ґрунтується на вкладі у розвиток інноваційної політики таких вітчизняних вчених, як О.І. Амоша, Т.Б. Альгіна, Л.Л. Антонюк, Ф.Ф. Бездудний, І.Р. Бузько, Д.Є. Висоцький, І.О. Галіця, С.М. Ілляшенко, Б.Т. Кліяненко, Б.К. Лісін, Б.А. Малицький, Л.Н. Матросова, О. Немчин, С.В. Онишко, О.П.

Осика, Ю.Н. Павлючук, В.П. Солов'йов [1; 3; 4; 6]. На розвиток парадигми фінансової політики вплинули наукові праці таких вітчизняних і російських вчених, як Бланк І.А., Василик О.Д., Конєва Т.А., Міляков Н.В., Ніколаєва Т.П., Опарін В.М., Юхименко П.І. Проте роботи із зазначених проблем сьогодні ще не охоплюють весь комплекс питань, які виникають у нових умовах трансформації форм і методів господарювання. Зокрема, сучасна вітчизняна та російська економічна думка з питань стратегічного фінансового управління в основному розглядає організаційні питання формування окремих стратегій розвитку. Залишаються недостатньо опрацьованими питання з розробки підходів до формування механізму інноваційної стратегії підприємства та аналітичного базису для її вибору та реалізації.

Мета статті. Визначення проблем інноваційного розвитку, обґрунтування фінансової політики та механізму інноваційної стратегії підприємств.

Виклад основного матеріалу. Розміщення інвестицій у високотехнологічні види діяльності є найбільш ефективним. Інноваційна орієнтованість інвестицій не тільки зводиться до заміни застарілих основних фондів новими, з її допомогою здійснюється міжгалузеве і міжсекторальний перерозподіл капіталу.

Головні зміни в підприємницькій діяльності в умовах інноваційної економіки, як свідчить світова і українська практика, пов'язані з розвитком глобальних ланцюжків створення вартості, що склада-



ються з незалежних в майновому відношенні фірм.

Результати дослідження інноваційного потенціалу розвитку економіки країни дозволили визначити ряд проблем.

Перша група проблем – нерівномірний економічний і соціальний розвиток регіонів України. Створення справедливої і ефективної системи міжбюджетних відносин в Україні ускладнюється значною розмаїтістю територій за рівнем економічного розвитку, ступенем їх забезпеченості природними ресурсами, рівнем податкового потенціалу, кліматичними умовами і географічним розташуванням.

Валовий регіональний продукт (ВРП), який є узагальнюючим показником рівня розвитку економіки регіону в розрахунку на 1 особу, надає можливість більш об'єктивно оцінити соціально-економічні відмінності розвитку регіонів, нівелювати вплив розміру території та чисельності населення регіону на його розмір. За рівнем ВРП розходження між найбільш економічно розвиненою Дніпропетровською областю (27,7 тис. грн. на 1 особу) та найменш економічно розвиненою Чернівецькою областю (9,4 тис. грн. на 1 особу) за перше півріччя 2011 р. складає 2,95 разів [5]. Інвестиції в основний капітал на 1 особу також змінюються досить нерівномірно за областями: найбільший їх обсяг у січні-березні 2011 р. припадає на Київську область (988,7 грн.), а найменший на Тернопільську (193,4 грн.) [5].

На головне місто України припадає половина всіх іноземних інвестицій, що надійшли в країну за всю її історію, – 23,4 млрд. дол. США на 1 липня 2011 р., Дніпропетровська область отримала втричі меншу частку (16%), інші 19 областей – 0,1-2,0% від загального потоку грошей закордонних інвесторів [5]. В розрахунку на 1 особу найбільший обсяг іноземних інвестицій на 1 квітня 2011 р. здійснено у Дніпропетровську область (2269,3 дол. США), найменший – у Тернопільську (61,3 дол. США) [5]. Отже, за рівнем економічного і соціального розвитку найбільш розвиненими є Дніпропетровська та Київська області, а найменш розвиненими та найбіднішими є Тернопільська та Чернівецька.

Диспропорції в соціально-економічному розвитку регіонів України ускладнюють і одночасно вимагають побудови ефективної системи міжбюджетних відносин, спрямованих на максимально можливе вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, стимулювання зростання податкового потенціалу, забезпечення рівня самодостатності та фінансової самостійності регіонів.

Друга група проблем пов'язана з недостатністю фінансування інноваційних проектів. В Україні не приділяється належної уваги створенню та випуску високотехнологічної продукції, надто повільно створюється ринок інноваційної продукції, майже відсутній платоспроможний попит на вітчизняні інноваційні технології, обсяги фінансування НДДКР є низькими (0,9 % ВВП у 2010 р. і 1,3 % ВВП у 1 півріччі 2011 р. [5]). Згідно з Законом України «Про внесення змін до законів України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» зменшено фінансування на державну підтримку реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки, у тому числі через механізм здешевлення кредитів (на 800 млн. грн.), Державну цільову програму підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року (400 млн. грн.), інвестиційні проекти соціально-економічного розвитку регіонів (700 млн. грн.), Загальнодержавну програму реформування житлово-комунального господарства та Загальнодержавну програму «Питна вода України» (600 млн. грн.). Загалом оптимізація видатків могла б стати одним із ключових інструментів подолання дефіциту бюджету, проте в запропонованому вигляді матиме вкрай обмежений позитивний ефект на подолання дисбалансів.

Третя група проблем – низька інвестиційна активність підприємств, що впливає на відтворювальні процеси вітчизняної економіки. Кількість інноваційно активних підприємств в 2010 р. становить лише 11,5 % [5]. Результативність інноваційного процесу в промисловості України поступово знижується як у частині створення інноваційної продукції, так і щодо продукування нових технологічних рішень,





погіршується інноваційна ефективність інвестицій в основний капітал. Рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг є недостатнім для завоювання зовнішніх ринків збуту. Значною мірою це зумовлене невисокою інноваційною активністю підприємств, у тому числі через нерозвиненість інфраструктури інноваційної системи. Структурні зрушення відбуваються у напрямі, що суперечить інноваційній моделі розвитку економіки та закріплює низькотехнологічну орієнтацію економіки. Використання наявних виробничих потужностей із застосуванням переважно застарілих технологій свідчить про обмеженість можливостей національної економіки до розширеного відтворення та звуження її інноваційних можливостей.

Четверта група проблем – обумовлений зниженням прибутковості хронічний дефіцит ресурсів для впровадження українськими виробниками сучасних інноваційних чинників конкурентоспроможності, що мали б протидіяти витісненню українських виробників зі світових ринків в умовах зростання конкуренції у післякризовий період. Так, світова практика показує, що в модернізацію і розвиток виробництва вкладаються інвестиції на рівні 6-11% виручки від продажів. Вітчизняні підприємства останніми роками вкладали в модернізацію і розвиток виробництва 1-2% сум, отриманих від продажів. Аналіз впливу макроекономічних чинників на економічні процеси в Україні свідчить про зниження обсягу промислової продукції в 2008-2009 рр. (2008 р. – 96,9%; 2009 р. – 78,1%) та наявність великої частки збиткових підприємств промисловості (2008 р. – 38,9%; 2009 р. – 40,3%; 2010 р. – 41,8%; січень-червень 2011 р. – 47,5%) [5]. В 2010 р. спостерігається зростання індексу промислової продукції до 111,2% та деяке його уповільнення у січні-вересні 2011 р. (108,6%) [5].

Аналіз структури первинного грошового потоку підприємств України за 2010 р. дозволяє зробити висновок, що на даному етапі ще не створені умови для зростання їх вартості: вхідний грошовий потік склав 38,0% доданої вартості, з яких 26,2% потік чистого прибутку, 11,7% -

амортизаційний потік; частка накопиченого чистого доходу – 24,4% валової доданої вартості до перерозподілу, що є верхньою межею зростання вартості промислових підприємств. Як наслідок обмеження внутрішніх джерел фінансування, зниження вартості до розподілу підприємств склало 12,2%.

Таке становище є наслідком типових фінансових проблем, що потребують негайного усунення: 1) збиткової діяльності значної частини підприємств, яка призвела до порушення фінансової рівноваги та втрати чистого оборотного капіталу; 2) деформації структури капіталу, що пов'язана з відсутністю довгострокових джерел фінансування та високою часткою короткострокової кредиторської заборгованості; 3) наявності суперечностей між елементами фінансової рівноваги, а саме: між ліквідністю та рентабельністю, ліквідністю та фінансовою стійкістю; ризиком і фінансовою стійкістю.

П'ята група проблем – забезпечення науково-технічного потенціалу країни. Невід'ємною частиною системи забезпечення виробництва в умовах ринкової економіки є використання нематеріальних активів та інтелектуальної власності. В Україні за приблизними оцінками ринкова вартість інтелектуальної власності складає не менше 200 мільярдів американських доларів. Проте фактично цей інтелектуальний капітал вилучений з господарського обігу.

Науковий творчий потенціал не коригує із станом активності винахідництва в промисловості. Так, основні індикатори (кількість виконаних науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт, захищених кандидатських і докторських дисертацій) менше в 4-10 разів, ніж індикатори вітчизняних і іноземних патентів в Україні, з чого виходить, що найвищий коефіцієнт корисної дії порівняно з іншими галузями – у вчених-промисловців. З 1694 підприємств і організацій, які займаються створенням та використанням передових виробничих технологій, 40% – це наукові організації, 28,6% – підприємства переробної промисловості, 18,2% – установи освіти [5].

Шоста група проблем – відсутність сучасної парадигми інноваційної стратегії господарюючих суб’єктів, здатної надати комплексне уявлення щодо теоретичної інтерпретації та практичного запровадження її механізму. Процес формування і реалізації інноваційної стратегії відрізняється від традиційної моделі стратегічного управління підприємством: 1) в основі інноваційної стратегії лежить інноваційна діяльність підприємства, яка розглядається як засіб його стабільного розвитку; 2) основним напрямком стратегічного аналізу підприємства є оцінка його інноваційного потенціалу та інноваційної активності; 3) при визначенні місії підприємства слід

враховувати спрямованість на впровадження інновацій у всіх сферах його діяльності; 4) оцінка ефективності реалізації інноваційної стратегії здійснюється на основі відповідності цільовим індикаторам інноваційної діяльності підприємства.

Особливості і переваги запропонованого підходу до розробки інноваційної стратегії (рис. 1) полягають в наступному: проведення комплексної оцінки стратегічного та інноваційного потенціалу підприємства з метою визначення інноваційних альтернатив; формування аналітичної інформації для вибору інноваційної стратегії; організація контролю за реалізацією інноваційної стратегії.

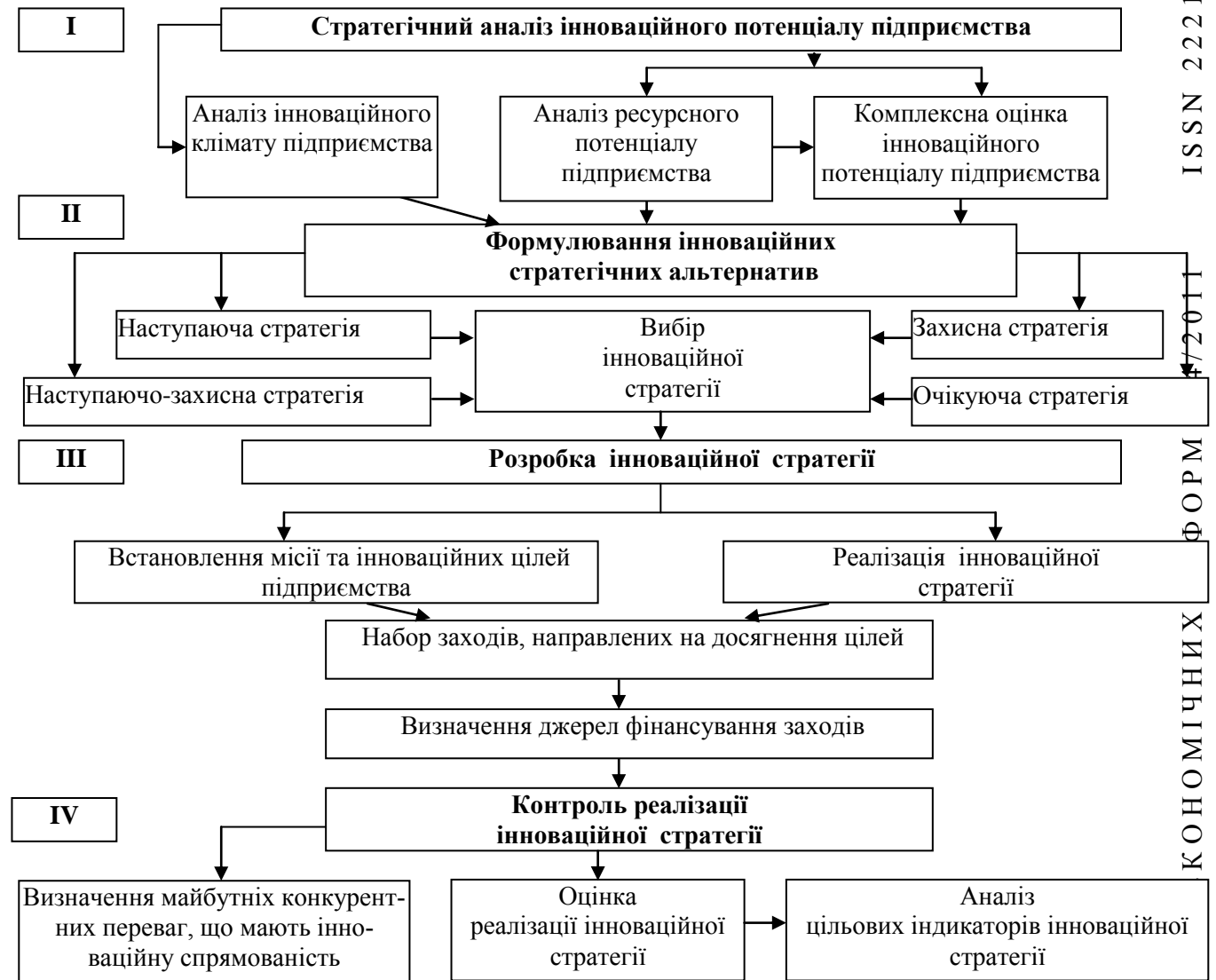


Рис. 1. Механізм формування і реалізації інноваційної стратегії підприємства

Сьома група проблем пов’язана з необхідністю розробки фінансової політики, реалізація якої сприяє своєчасному ре-

агуванню на нестабільність ринкового середовища та дозволить забезпечити інноваційний розвиток. Ключовим елементом





фінансової політики є фінансова стратегія підприємства.

Методологічним базисом формування механізму фінансової стратегії підприємства є наступні положення: по-перше, вона базується на системному підході, використання якого дозволяє забезпечити збалансовану взаємодію механізму забезпечення фінансової стратегії, організаційно-методичного базису формування фінансової стратегії та механізму її реалізації; по-друге, фінансова стратегія повинна мати управлінську орієнтацію, тобто бути націленою на досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства щодо забезпечення сталого зростання його вартості і мати тісний взаємозв'язок з іншими функціональними стратегіями: конкурентною, виробничою, інвестиційною, інноваційною; по-третє, вона має бути адаптивною до динамічних змін оточуючого середовища. У зв'язку з цим запропоновано сценарний підхід, що передбачає розробку множини варіантів економічного розвитку підприємства, кожний з яких є оптимальним при деяких реальних співвідношеннях зовнішніх умов та його потенціалу.

Розробка механізму фінансової стратегії підприємства пов'язана з вирішенням питань: вибору пріоритетів і альтернатив розвитку підприємства; формування механізмів і методів збалансування функцій систем його забезпечення; обґрунтування доцільної стратегічної альтернативи та визначення цільових параметрів (нормування фінансових показників) фінансової стратегії; побудова адаптивного механізму реалізації фінансової стратегії, який забезпечує її ефективність. Системами забезпечення є: нормативно-правове, інформаційне забезпечення, фінансова діагностика, фінансове планування.

Модель вибору фінансової стратегії складається з чотирьох блоків: 1) формування концептуальної основи вибору пріоритетів фінансової стратегії (базові концепції, цільова функція, дерево ієрар-

хії цілей); 2) експрес-діагностики стратегічної позиції – визначення місця підприємства на даному етапі розвитку; 3) організації – запропоновано методику та процедури вибору стратегічних альтернатив фінансової стратегії підприємства (розвиток, стабілізація, становлення, диверсифікація) за трьома аспектами: визначення векторів розвитку підприємства експертним шляхом; формування варіантів групування статей чистих активів і чистих пасивів залежно від ситуації та визначення відповідних обмежень; визначення цільових індикаторів за результатами стратегічної діагностики; 4) вибір оптимального варіанта фінансової стратегії – передбачає формування банку прогнозних індикаторів стратегічних альтернатив на основі МАІ та стратегічної діагностики.

В основу розробки механізму реалізації фінансової стратегії покладено принципи: керованості, плановості, адаптивності, ієрархічності, безперервності розвитку. Механізм реалізації фінансової стратегії охоплює такі блоки: прогнозування розвитку підприємства на основі його стратегічної вартості, розробка стратегічного фінансового плану, оцінка ризику фінансової стратегії та контроль.

Пріоритетними заходами щодо формування фінансової політики інноваційного розвитку підприємств є:

побудова ефективної моделі інноваційного саморозвитку та забезпечення якісного зростання економіки;

створення спеціалізованої державної фінансово-кредитної установи, орієнтованої на підтримку інноваційних, технологічних проектів шляхом пільгового кредитування, субсидування відсотків, сплачуваних такими підприємствами за кредитами, отриманими у комерційних банків;

виділення довгострокових державних кредитів підприємствам пріоритетних галузей промисловості, здійснення пріоритетного рефінансування банківської системи під програми кредитування реального сектору економіки;

розвиток підприємницьких мереж з використанням інструментів функціонування вільних і спеціальних економічних зон, технопарків, промислових парків;

розробка державної системи страхування ризиків інноваційної діяльності, зокрема спеціально створеною державною чи державно-приватною страховою компанією;

впровадження механізмів податкового та митного стимулювання учасників зовнішньоекономічної діяльності, операції яких сконцентровані у сегменті торгівлі та супроводу високотехнологічної промислової продукції, надання наукомістких і технологічно-орієнтованих послуг, імпорту обладнання, що не має вітчизняних аналогів за критеріями технологічності та ефективності;

розвиток державно-приватного партнерства в підтримці інвестиційної та інноваційної діяльності шляхом запровадження механізмів пайового фінансування (за участю приватних іноземних і українських фінансово-кредитних інститутів та ДБРР) великих інвестиційно-інноваційних проектів, державного інвестування акціонерного капіталу інвестиційних фондів, що здійснюють пріоритетне фінансування розвитку інноваційних галузей та проектів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Діючий нині механізм фінансової політики підприємств є недостатньо ефективним і не має належної науково-методичної основи. У ньому відсутні такі ключові складові як формування адаптивного механізму стратегії інноваційного розвитку підприємства та надійні методи забезпечення та регулювання її реалізації. Застосування системного підходу дозволяє в сучасних умовах і на положеннях теорії фінансів визначити закономірності інноваційного розвит-

ку підприємства. Запропонований механізм стратегії інноваційного розвитку підприємства орієнтований на ефективне регулювання процесів збереження та розширеного відтворення його вартості. Вибір інноваційної стратегії підприємства залежить від потенціалу його фінансово-економічної стійкості.

Подальші дослідження передбачають розробку методологічних положень з розробки механізму реалізації фінансової політики та оцінювання її ефективності.

Література

1. Бузько І.Р. Стратегічне управління інвестиціями та інноваційна діяльність підприємства : [монографія] / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Голубенко. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. — 176 с.
2. Костирко Л.А., Мартинов А.А., Надьон Г.О. Аналітичний інструментарій оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність підприємства: монографія. — Луганськ: вид-во «Ноулідж», 2011. — 246 с.
3. Малицький Б.А. Стан, проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України / Б.А. Малицький, А.С. Попович // Інвестиції та інновації. — 2008. — № 1. — С. 65-75.
4. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С.В. Онишко // Фінанси України. — 2003. — №6. — С. 67-74.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Юхименко П.І. Сучасні тенденції та стратегія фінансової політики України // Фінанси України. — 2005. - № 10. — С. 101-110.

Рецензент: Калінеску Т. В. — д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
26.10.2011 р.



ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА

У статті розкрито елементи та інструментарій фінансового механізму стійкого розвитку господарюючих суб'єктів. Сформовано систему показників діагностики фінансової стійкості господарюючого суб'єкта як обов'язкового інструменту фінансового механізму. Визначено напрями вдосконалення фінансового механізму забезпечення стійкого розвитку господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: фінансовий механізм, стійкий розвиток, господарюючий суб'єкт, фінансові методи, фінансові важелі, діагностика фінансової стійкості, показники.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших напрямів, що сприяють стійкому розвитку господарюючих суб'єктів, є вдосконалення фінансового механізму. Перед економікою України постають нові завдання в області функціонування функції фінансів суб'єктів господарювання, зокрема через трансформацію їх фінансового механізму з урахуванням перманентності чинників і умов економічного зростання. Сьогодні вкрай важливе комплексне дослідження, що охоплює всі основні елементи фінансового механізму стійкого функціонування господарюючих суб'єктів. Розробка даного механізму є сферою діяльності, націленої на реалізацію перспективних рішень в області фінансового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні і теоретичні аспекти фінансового забезпечення стійкого розвитку знайшли своє відображення в працях М.С. Абрютіної, В.Г. Артеменко, М.В. Белендір, В.Г. Белоліпецького, Л.А. Бернстайн, Ю.М. Воробйова, В.М. Геєця, Л.Т. Гіляровської, А.П. Градова, А.В. Грачова, В.В. Ковальова, Г.О. Крамаренко, М.Н. Крейніної, М.В. Романовського, О.А. Терещенко, М.А. Федотової. На сучасному етапі питанням теорії і практики формування фінансового механізму присвячені дослідження І.Т. Балабанова, І.А. Бланка, В.В. Буряковського, О.Д. Василика, Л.А. Дробозіної, В.П. Іваницького, О.М. Ковалюка, М.І. Крупки, В.П. Москаленка, В. М. Опаріна, В.М. Родіонової, В.К. Сенчагова, В.М. Суторміної, В. М. Федосова, А. Д. Шеремета [1-4].

В широкому колі наукових напрацювань триває дискусія щодо визначення складових фінансового механізму держави, основна увага приділяється розкриттю його методів і фінансових важелів та напрямків реалізації. Методичні основи забезпечення стійкого функціонування і розвитку підприємств на основі фінансового механізму недостатньо вивчені. В економічній літературі існує обширна множина поглядів на визначення такого важливого інструменту фінансового механізму як діагностика фінансової стійкості господарюючих суб'єктів. Потребують більш детального та ґрунтовного дослідження структура фінансового механізму забезпечення стійкого розвитку господарюючого суб'єкта, інструментарій, система показників та порядок узагальнення результатів діагностики для оцінювання стану його фінансової стійкості.

Мета статті полягає в обґрунтуванні і розробці комплексу теоретико-методичних основ і практичних рекомендацій щодо формування фінансового механізму забезпечення стійкого розвитку господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий механізм забезпечення стійкого розвитку господарюючого суб'єкта є цілісною системою управління фінансами, яка призначена для організації взаємодії об'єктів та суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин і спрямована на реалізацію довгострокових фінансових цілей господарюючого суб'єкта [6, с. 11]. Цей механізм є базою для фінансової системи держави, оскільки господарюючі суб'єкти – основна ланка економіки. Стан



фінансів господарюючих суб'єктів значно впливає на забезпеченість державних і регіональних грошових фондів фінансовими ресурсами.

Принциповий підхід до розвитку фінансового механізму базується на виявленні чинників, впливаючи на які можливо формувати сприятливі умови досягнення підприємством стану стійкості: кредитування, оподаткування, кредитно-фінансові.

Особливість фінансового механізму полягає в тому, що він залежить від якості форм і методів фінансового управління. Фінансовими показниками є синтезовані вартісні характеристики, які відоб-

ражають ступінь ефективності використання різних чинників розвитку діяльності господарюючих суб'єктів.

Для ефективної реалізації фінансами підприємств своїх функцій через фінансовий механізм, тобто забезпечення максимальної його дієвості, необхідно акцентувати особливу увагу на оптимізації його складу і структури.

Формування нового фінансового механізму в умовах ринкової економіки має ряд специфічних особливостей. Модель фінансового механізму представлена на рис. 1.

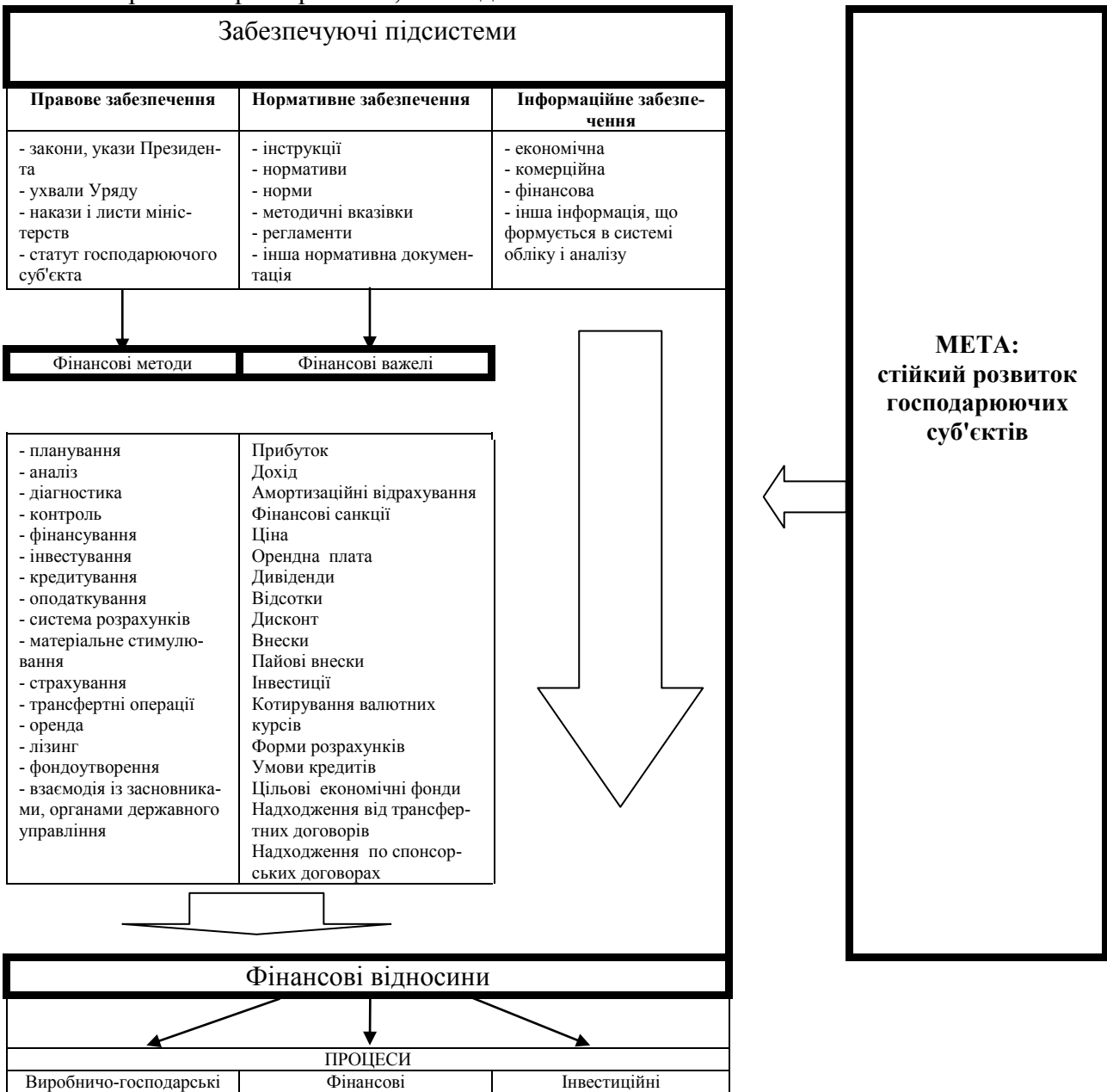


Рис. 1. Основні елементи фінансового механізму стійкого розвитку господарюючих суб'єктів



Фінансовий механізм впливає на фінансові відносини за допомогою важелів і методів, а через них на процеси: виробничо-господарські, фінансові і інвестиційні, для досягнення поставленої мети - забезпечення стійкого розвитку.

Правове забезпечення функціонування фінансового механізму включає законодавчі акти, укази Президента, ухвали Уряду, накази і листи міністерств, статут господарюючого суб'єкта.

Нормативне забезпечення об'єднує встановлені норми функціонування господарюючого суб'єкта: інструкції, нормативи, норми, методичні вказівки, регламенти, іншу нормативну документацію.

Інформаційне забезпечення фінансового механізму господарюючого суб'єкта складається з інформації, необхідної для функціонування господарюючого суб'єкта: економічної, комерційної, фінансової та іншої інформації, що формується в системі обліку і аналізу.

Фінансовими методами є різні методи ефективного використання грошових коштів і управління рухом фінансових ресурсів. Фінансові методи діють в двох напрямках: по лінії управління рухом

фінансових ресурсів і по лінії ринкових комерційних відносин, пов'язаних з порівнянням витрат і результатів, матеріальним стимулюванням і відповідальністю за ефективне використання грошових фондів.

Дієвість фінансового механізму підприємства забезпечують фінансові важелі, які є інструментами реалізації підприємством своєї місії. До основних фінансових важелів відносяться прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, фінансові санкції, форми розрахунків, процентні ставки за кредитами.

Зміст фінансових методів і фінансових важелів дозволяє визначити фінансовий механізм як складний динамічний комплекс різноманітних причинно-наслідкових зв'язків, сукупність процесів і господарських відносин, що забезпечують виробництво продукції, робіт, послуг.

Ключовим інструментом фінансового механізму є діагностика фінансової стійкості господарюючого суб'єкта. Інструментарій діагностики приведено на рис. 2.

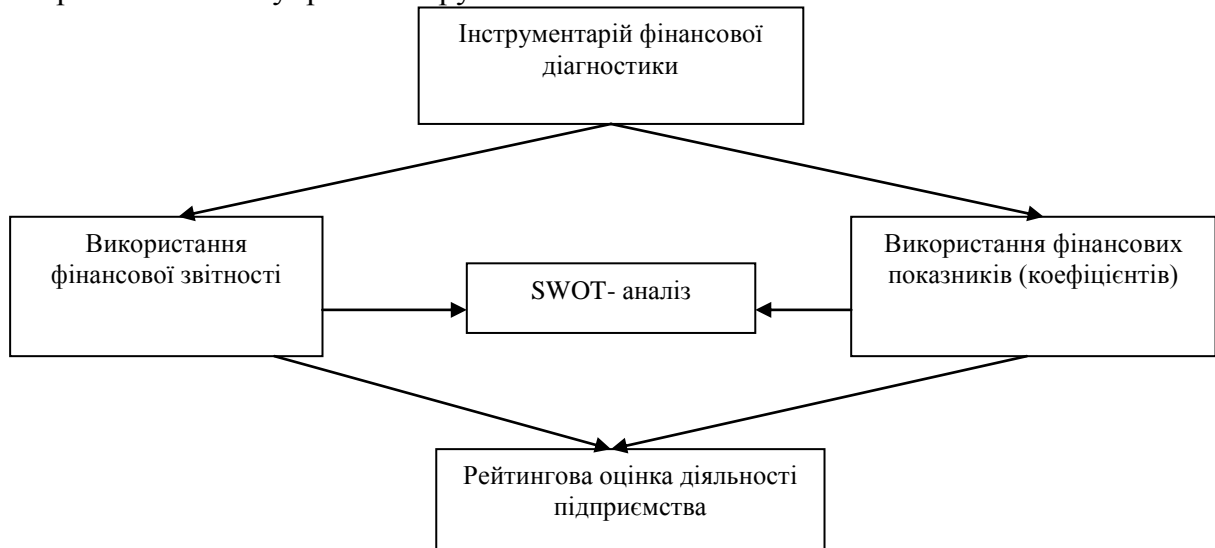


Рис. 2. Інструментарій діагностики фінансової стійкості господарюючого суб'єкта

Вищою формою фінансової стійкості господарюючого суб'єкта є його здатність не тільки в строк погашати свої

зобов'язання, але і розвиватися в умовах змінного зовнішнього і внутрішнього середовища. Для цього господарюючий су-



б'єкт повинен володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливість залучати позикові кошти, а також мати можливість своєчасно погашати взятую позику із сплатою річних відсотків.

Фінансові результати діяльності і стійкий фінансовий стан господарюючого суб'єкта можуть бути адекватно опи-

сані за допомогою системи показників, представленої в табл. 1.

Перший блок показників визначає стратегічний напрям стійкого розвитку господарюючого суб'єкта і спосіб його забезпечення. Припинення їх зростання свідчатиме лише про загрозу, але не про наявність кризового стану та виснаження резервів пристосування до зовнішніх (несприятливих) умов.

Т а б л и ц я 1

Система показників діагностики фінансової стійкості господарюючого суб'єкта

Група	Показник	Методика розрахунку
<i>Відносні показники</i>		
Показники ефективності господарської діяльності	Коефіцієнт реінвестування	Реінвестований прибуток / Прибуток після сплати податків
	Коефіцієнт зростання власного капіталу	Власний капітал на початок періоду / Власний капітал на кінець періоду
	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Рентабельність чистих активів \times (1 - Ставка податку на прибуток) (1 - Середня облікова ставка за кредитом) Прибуток після виплати податків / Власний капітал
	Коефіцієнт економічного зростання	Коефіцієнт реінвестування \times Коефіцієнт зростання власного капіталу \times Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
	Рентабельність чистих активів	Рентабельність продажів \times Оборотноість чистих активів
	Рентабельність продажів	Прибуток до оподаткування / Виручка від реалізації
Показники ділової активності	Оборотноість чистих активів	Виручка від реалізації / Чисті активи
	Оборотноість оборотних активів	Виручка від реалізації / Оборотні активи
	Оборотноість запасів	Виручка від реалізації / Запаси
	Оборотноість кредиторської заборгованості	Виручка від реалізації / Кредиторська заборгованість
Показники ліквідності і фінансової стійкості	Коефіцієнт фінансової залежності	Позиковий капітал / Власний капітал
	Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні кошти / Короткострокові пасиви
	Коефіцієнт критичної ліквідності	(Дебіторська заборгованість + Грошові кошти) / Короткострокові пасиви
	Коефіцієнт автономії власних коштів	Власний капітал / Актив балансу
	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	Власні оборотні кошти / Запаси
	Індекс постійного активу	Необоротні активи / Власний капітал
<i>Абсолютні показники</i>		
	Чистий прибуток	Прибуток до оподаткування - Відсотки по кредиту - Податок на прибуток
	Скоректований на величину збитків власний капітал	Власний капітал - Збитки минулих років і звітного періоду
	Чисті активи	Дебіторська заборгованість + Запаси + Інші поточні активи + Короткострокові кредити - Кредиторська заборгованість - Інші поточні пасиви + Основні засоби
	Власні оборотні кошти	Власний капітал - необоротні активи





Другий блок показників характеризує ступінь оборотності оборотних активів і кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта. Індикатори третього блоку характеризують тип фінансової стійкості господарюючого суб'єкта і короткострокові перспективи його діяльності. Використання показників платоспроможності дозволяє виявляти моментну неспроможність, яка оперативно усувається. Дана система показників є основою формування аналітичного базису для оцінки і прогнозування фінансової стійкості господарюючого суб'єкта.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Зміни у сфері фінансових відносин зумовлюють необхідність аналогічних перетворень шляхом формування нового фінансового механізму стійкого розвитку. Найважливішим завданням в сучасних умовах є вирішення проблеми вдосконалення фінансового механізму забезпечення стійкого розвитку господарюючих суб'єктів через вибір ефективних його методів і важелів, адаптованих до змін ринкового середовища. Основними напрямками вдосконалення фінансового механізму забезпечення стійкого розвитку є: формування ефективної фінансової політики; використання

методів діагностики для оцінки фінансової стійкості; вибір фінансових важелів і методів для забезпечення ефективної реалізації фінансового механізму.

Перспективами подальших досліджень є розробка методологічних засад фінансового механізму забезпечення стійкого розвитку господарюючих суб'єктів.

Література

1. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
2. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: монографія / М.І. Крупка. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 608 с.
3. Москаленко В.П., Шипунова О.В. Фінансово-економічний механізм промислового підприємства: Наукове видання. – Суми: Довкілля, 2003. – 176 с.
4. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.
5. Фінансовий менеджмент: Підручник / Під кер. А.М. Поддєрьогина. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.

Рецензент: Костирко Л. А. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

*Стаття подана
8.11.2011 р.*

ІНВЕСТИЦІЙНА НЕРУХОМІСТЬ – ДЖЕРЕЛО ПІДВИЩЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНУ

У статті розкрито поняття фондового ринку і його структури. На підставі аналізу змін фондового ринку за останні три роки, була показана тенденція розвитку ринку в цілому, а також шляхи рішення виявлених проблем. Головну увагу приділено розгляду ативної участі держави у розвитку фондового ринку, яка створює ефективний механізм контролю і управління. Запропоновані умови для інвестиційних вкладень у сферу недержавного пенсійного забезпечення та інших недержавних організацій.

Ключові слова: фондовий ринок, індекс, біржа, суб'єкти, перспективи аналіз, розвиток, ОВГЗ, акції, ПФТС.

Постановка проблеми. Одним з шляхів збільшення рівня самодостатності місцевих бюджетів є вдосконалення бюджетного та податкового законодавства. Проте цей шлях в період загальної стагнації економіки та падіння рівня реальних інвестицій в регіонах надає лише законодавчу та нормативну підтримку розвитку податкової самодостатності регіону.

На сучасному етапі розвитку економіки України треба негайно змінити стосунки між державним й місцевими бюджетами та посилити роль органів місцевого самоврядування у соціально-економічному розвитку країни. На теперішній час перед місцевими бюджетами гостро стають проблеми, які треба вирішувати негайно спільними зусиллями органів місцевого самоврядування та Міністерством фінансів України, що зумовлює необхідність поєднання регіональної самодостатності з нормами Податкового та Бюджетного кодексу.

Слід враховувати, що органи місцевого самоуправління мають у своєму розпорядженні значний інвестиційний потенціал у вигляді нерухомості, яка до речі, використовується досить не ефективно. Така ситуація багато в чому зумовлена недосконалістю податкової та бюджетної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення конкурентоспроможності регіонів присвячено багато праць, в тому числі на рівні нормативно-правового забезпечення. Так, згідно з Концепцією реформування місцевих бюджетів, яка спрямована на проведення у період до 2014 року реформи у сфері місцевих бюджетів відповідно до стратегічного завдання регіональної політики, необхідно створити умови щодо підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого

розвитку, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення [1].

Запропонована концепція сформована на основі основного закону України, що підкреслює актуальність дослідження проблем цього напрямку [2].

Проблемам реформування Бюджетного Кодексу України та реалізації державної регіональної політики присвячені праці таких науковців, як Я. Казюк, В. Корецька, М. Азаров, І. Лопушинський, З. Бурик [3,4,5,6] та ін.

Отже для вирішення загальнодержавних завдань розвитку України та підвищення рівня самодостатності регіонів треба зміцнювати фінансові основи місцевого самоврядування та посилювати інноваційно-інвестиційні складові місцевих бюджетів.

Але така концепція розвитку має деякі обмеження, які, насамперед, пов'язані з недостатнім вирішенням питань підвищення ефективності процесу формування видаткової частини місцевих бюджетів та децентралізації державного управління фінансами.

Безумовно, цей процес потребує змін до загальної системи управління місцевими фінансами та посилення контролю та відповідальності за дотриманням бюджетного законодавства.

Мета статті. Необхідність трансформації процесів формування інвестиційного потенціалу регіонів через реформування системи оподаткування об'єктів інвестиційної нерухомості, що мають статус «регіональні», зумовило актуальність та цілеспрямованість написання даної статті.

Виклад основного матеріалу. Загальнобюджетна політика чинного уряду спрямована на посилення зацікавленості місцевих бюджетів у зростанні їх доходів, зокрема, шляхом стимулювання збільшення об-





сягів виробництва, послуг та робіт на територіях та залучення інвестицій. Процес реформування місцевих бюджетів передбачає підвищення рівня самодостатності місцевих бюджетів шляхом оптимального перерозподілу податків між центральним і місцевими бюджетами.

Така позиція може бути вирішена за рахунок залишку частини податку на прибуток в місцевих бюджетах, які мають стати вагомим джерелом доходів територій. Однак цей шлях має ознаки довгих та втомливих дискусій між опонентами “за” та “проти” розподілу такого вагومого бюджетоутворюючого податку, як податок на прибуток.

Так, по – перше, виникає питання, яким чином здійснювати розподіл надходжень від цього податку. Якщо за основу взяти територіальну приналежність, то може стати так, що фізично бізнес розташований в одному місці, а юридично – в іншому. По – друге, власники бізнесу, розташованого на певній території, не завжди зацікавлені в розвитку саме цього регіону. І навпаки його інтереси можуть бути пов’язані з розвитком зовсім іншої територіальної громади. По – третє, наявність перших двох проблем обмежує стратегічне планування розвитку регіону з боку суб’єктів місцевого самоврядування, тому що виникає пряма залежність від структури, місця розташування та ефективності бізнесу, частка податку на прибуток якого стане наповнювати місцеві бюджети.

Іншим шляхом розвитку регіонів може стати шлях створення фондів регіонального розвитку, кошти яких мають спрямовуватись на розвиток соціальної та інженерної інфраструктури територій. Але перш за все стає питання щодо фінансування такої структури, а по – друге, виникає питання встановлення чіткої ідеології визначення соціальних нормативів та підвищення ефективності використання коштів фонду. Якщо джерелом фінансування такого фонду буде частка бюджетного фінансування, то така структура стане лише «посередницькою фірмою» між бюджетним фінансуванням та процесом розвитку регіону, що в сучасних умовах розвитку України тільки надасть додаткову можливість для корупції та зловживань.

На нашу думку, джерелом підвищення податкової самодостатності в регіонах є використання об’єктів нерухомості.

Так, по-перше, під нерухомістю, розуміють земельні ділянки, а також будівлі,

споруди чи інше майно, безпосередньо пов’язане землею, тобто об’єкти, переміщення яких неможливе без нанесення значної шкоди його вартості й призначенню. Отже в даному випадку не виникає питання як до територіального відношення до громади, так і до сфери поповнення місцевих бюджетів.

По-друге, використання таких об’єктів у вигляді інвестиційної нерухомості надає можливість довгострокового й стабільного надходження інвестицій в розвиток конкретного регіону.

Крім того, механізм надходжень від оренди державного майна відпрацьований, але, на жаль, на рівні щорічних Законів України про Державний бюджет.

Але виникає питання щодо державної підтримки розвитку регіонів за рахунок використання регіональних об’єктів інвестиційної нерухомості. Отже на теперішній час, згідно з нормами ст. 153.7. Податкового Кодексу України, оподаткування операцій лізингу (оренди) здійснюється у такому порядку: передача майна в оперативний лізинг (оренду) не змінює податкових зобов’язань орендодавця і орендаря. При цьому орендодавець збільшує суму доходів, а орендар збільшує суму витрат на суму нарахованого лізингового платежу за наслідками податкового періоду, в якому здійснюється таке нарахування. У такому ж порядку здійснюється оподаткування операцій з оренди землі та житлових приміщень [7].

Отже, якщо враховувати соціальну та інвестиційну значимість регіональної інвестиційної нерухомості, то можна запропонувати використовувати нульову пільгову ставку оподаткування прибутку таких операцій. При цьому чистий доход, що виникає від експлуатації об’єктів буде спрямований тільки на нужди, пов’язані з розв’язанням соціальних та економічних проблем територіальної громади, на території якої знаходиться даний об’єкт.

Схематично пільгове використання об’єктів регіональної інвестиційної нерухомості можна представити наступним чином (рис. 1). Слід зазначити, що сучасний стан інвестиційної привабливості регіонів потребує негайного реформування системи формування місцевих бюджетів. Реалізація такої реформи сприятиме зміцненню фінансової основи місцевого самоврядування та посилить вплив місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток країни в цілому.

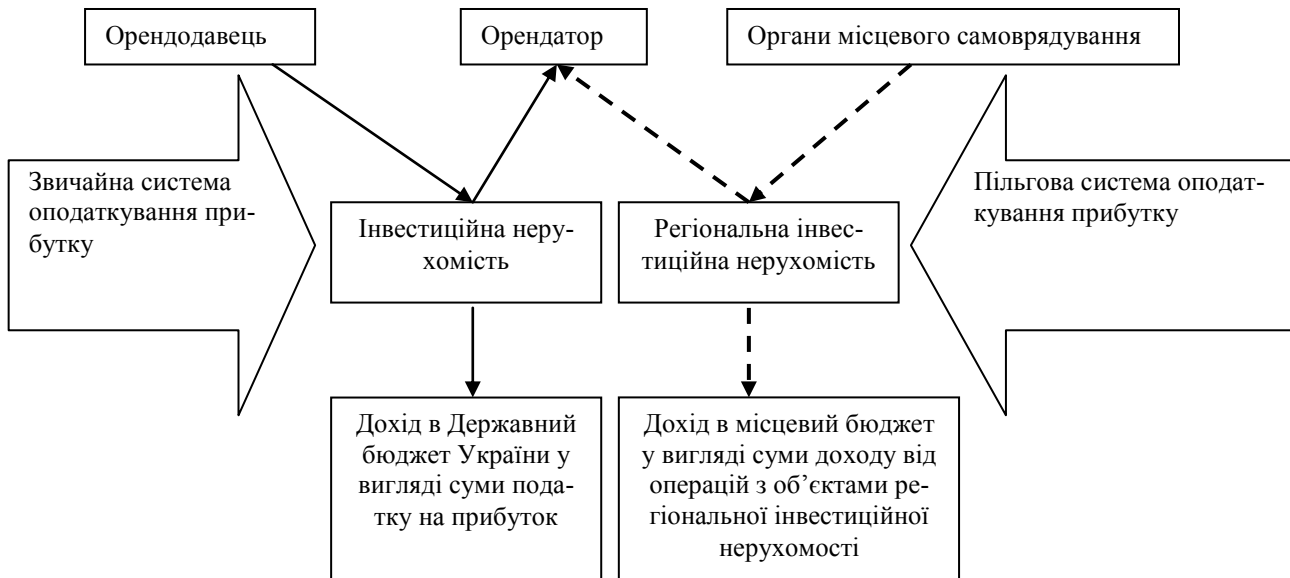


Рис. 1. Запропонована схеми використання об'єктів регіональної інвестиційної нерухомості як джерела поповнення місцевих бюджетів (розроблено автором)

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, враховуючи основні напрями та завдання Стратегічного плану розвитку державної податкової служби України на період до 2013 року, а саме удосконалення податкового законодавства у частині порядку адміністрування податків та його адаптації до вимог Європейського Союзу та спрощення механізму обчислення податків можливо запропонувати використання податкових пільг для об'єктів, що підпадають під поняття «регіональна інвестиційна нерухомість». Така система дозволить використовувати побічний ефект податкової самодостатності регіонів від використання інвестиційної нерухомості окремого регіону, що, в свою чергу стане прямим джерелом поповнення місцевих бюджетів.

Запропонована система має окремі невирішені питання в частині спрямованості та цільового використання ресурсів акумульованих таким чином на місцях, що є перспективним напрямком подальших досліджень.

Література

1. Розпорядження Кабінету міністрів України від 23.05.2007р. №308-р «Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.zakon.rada.gov.ua

2. Конституція України, Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. - К.: ЮРІНКОМ, 1996. – 79 с.

3. Казюк Я.М., Корецька В.В. Нова редакція бюджетного кодексу України – позитивні та негативні моменти для підвищення самодостатності місцевих бюджетів / Я.Казюк, В.Корецька // Збірник наукових праць ХНТУ. – 2010. – № (1)2. – С. 115–120.

4. Лопушинський І.П. Формування та реалізація державної регіональної політики України в контексті євроінтеграційних процесів / І. Лопушинський // Збірник наукових праць ХНТУ. – 2010. – № (1) 2. – С. 7-12.

5. Управління державним бюджетом України: [підручник] / колектив авторів [заг. редакція, М.О. Азарова]. – К.: Зовнішня торгівля, 2010. – 816 с.

6. Бурик З. Регіональна політика України: сучасні реалії та досвід країн ЄС / З.Бурик //Стратегія реформування системи державного управління на засадах демократичного врядування: Матеріали науково-практичної конференції за міжнародною участю (Київ, 31 травня 2007 р.). – У 4 т. – Т.4. - К.: Вид-во НАДУ, 2007. – С.30-33.

7. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.search.ligazakon.ua

Рецензент: Чиж В. І. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Контроль і аудит» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
10.11.2011 р.



ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ ФОРМ ТА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджуються основні форми та джерела фінансування інноваційної діяльності підприємства, проводиться оцінка можливості та доцільності залучення того чи іншого джерела фінансування, зважаючи на ряд внутрішніх чинників та сучасні економічні умови. Основна увага приділяється визначенню переваг та недоліків різних форм фінансування інновацій, а також обов'язкових вимог при використанні кожної із форм. На основі проведеного порівняння, визначено та описано ключові фактори, що обумовлюють вибір форм та джерел формування фінансової бази для інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, джерела фінансування, форми фінансування, фінансова база інноваційної діяльності.

Постановка проблеми. Ведення інноваційної діяльності потребує значних обсягів фінансових ресурсів. Досліджуючи джерела фінансування інновацій вітчизняних підприємств прослідковується певна специфіка у їх формуванні, що вироблена на основі економічної ситуації, фінансової, податкової, амортизаційної політики, практики ведення бізнесу та існуючого законодавства. Рівень забезпеченості фінансовими ресурсами інноваційної діяльності, а також оптимізація джерел фінансування є запорукою успіху підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню джерел фінансування інноваційної діяльності у сучасній науці приділено багато уваги. Так, значний внесок зробили такі науковці: Міщук О.В., Башкатова С.В., Юшко С.В., Рошило В.І., Пшик, Б.І., Стадник В.В., Йохна М.А. та інші.

Міщук О.В. [1] та Башкатова С.В. [2] переконують, що власні фінансові ресурси мають бути основою фінансування розвитку підприємства, зважаючи на ряд переваг у їх використанні. Юшко С.В. [3], Рошило В.І. [4] важливу роль у фінансуванні підприємства надають саме амортизаційним відрахуванням.

У тому, що кредитне фінансування для підприємства є вигіднішим, ніж фінансування за допомогою власних фінансових ресурсів, переконують Стадник В.В. та Йохна М.А. [5, с.350]. Це пов'язано з тим, що власні фінансові ре-

сурси не є безоплатними, а також із ефектом податкової економії, адже витрати на залучення кредиту відносяться до валових витрат підприємства, що в результаті зменшує суму оподаткованого доходу.

Мета статті. Фінансування інноваційного розвитку є комплексним процесом, який включає не лише визначення можливих джерел фінансування, але й вибір зручних, економічно вигідних та безпечних фінансових джерел ведення інноваційної діяльності для конкретного підприємства під конкретний інноваційний проект. Саме тому актуальним є визначення переваг та недоліків різних форм фінансування інновацій та ключових факторів, які впливають на вибір кожної із форм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом можна виділити 5 форм фінансування інноваційної діяльності:

1. Самофінансування.
2. Державне фінансування.
3. Кредитування.
4. Акціонерне фінансування.
5. Венчурне фінансування

Розглянемо детальніше суть кожної форми фінансування, переваги, недоліки та обов'язкові умови при їх використанні (див. табл. 1).

Самофінансування передбачає інвестування власних коштів підприємства у інноваційну діяльність. До власних фінансових ресурсів відносимо нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, резервний фонд.



Таблиця 1

Порівняльна характеристика форм фінансування інноваційної діяльності

ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ	ПЕРЕВАГИ		НЕДОЛІКИ	ОБОВ'ЯЗКОВІ ВИМОГИ	
1. САМОФІНАНСУВАННЯ					
Чистий прибуток	Безстроковість фінансування Простота залучення Збільшення обсягів власних оборотних ресурсів підприємства Підвищення рівня фінансової незалежності та фінансової стійкості	Відсутність кредитного забезпечення Відсутність витрат на залучення та обслуговування фінансових ресурсів	Обмеженість ресурсів Знецінення фонду розвитку підприємства та амортизаційного фонду Не використовується можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок експлуатації позикового капіталу	Прибуткова діяльність Відмова від виплати дивідендів	
Амортизаційні відрахування	Управління підприємством здійснюється, виключно, власниками та менеджерами, без втручання сторонніх осіб	Мінімізація сплати податку на прибуток Легкість планування Постійний характер надходжень		Зменшення бази оподаткування лише у випадку позитивного фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування	
2. ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ					
Кошти державного та місцевих бюджетів, позабюджетних фондів	Фінансується в основному пріоритетні, ризикові і не завжди прибуткові інноваційні проекти Кредитування є повністю або частково (50%) безвідсотковим		Обмеженість ресурсів Тривала і важка процедура отримання коштів	Фінансується відповідно до чітко визначених, затверджених державних програм розвитку	
3. КРЕДИТУВАННЯ					
Банківське кредитування	Швидкість одержання Широкі можливості одержання коштів при високому кредитному рейтингу Плата за кредит зменшує базу оподаткування	Значні витрати на обслуговування Залежність вартості кредиту від кон'юнктури на фінансовому ринку	Обмежений термін використання коштів Підвищення рівня залежності підприємства від кредиторів Збільшення ризику неплатоспроможності	Платоспроможність, хороша кредитна історія Ліквідна застава за кредитом	Зменшення бази оподаткування у випадку позитивного фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування
Емісія облігацій	Стабільність умов фінансування та незалежність від кредиторів Тривалий термін залучення коштів Відносно невисока вартість залучення. Податкові переваги	Високий рівень накладних витрат	Емісія на суму, що не перевищує трикратний розмір власного капіталу		
4. АКЦІОНЕРНЕ ФІНАНСУВАННЯ					
Емісія простих акцій	Безстроковість фінансування Покращення співвідношення власних та залучених коштів Залучення коштів не пов'язане з необхідністю надання застави	Залежність розмірів виплачуваних дивідендів від результатів діяльності підприємства	Власникам простих акцій надається участь в управлінні підприємством	Організаційно-правова форма акціонерного товариства	—
Емісія привілейованих акцій		Збереження контролю над управлінням підприємством	Виплата фіксованих дивідендів незалежно від результатів діяльності підприємства		Частка у статутному капіталі не більше 25 %
5. ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ					
Венчурний капітал	Довгостроковий характер та стабільні умови фінансування Кошти надаються без забезпечення, на безпроцентній основі Використання венчурного капіталу – зниження ризиків для підприємства. Інвестори передають хороший досвід управління, знання та доступ до найкращих спеціалістів		Тривалий та доволі складний відбір проектів, що підлягають фінансуванню. Інвестуються підприємства тих галузей, які швидко зростають, а не тих які є пріоритетними та наукомісткими. Участь інвесторів в управлінні та можливі конфлікти при цьому.	Підприємство працює у зростаючій галузі, має перспективну ідею та висококваліфікований персонал	

Джерело: розроблено авторами





Сюди також можна віднести додаткові внески власників підприємства, іммобілізовані суми надлишків активів. Однак, основними ресурсами для самофінансування є прибуток та амортизаційні відрахування

Деякі з науковців, зокрема Міщук О.В., вважають, що найбільш вагомим джерелом фінансування економічного зростання є саме власні фінансові ресурси суб'єктів господарської діяльності, оскільки їх використання порівняно з іншими джерелами має певні переваги: простота, швидкість залучення, та те, що підприємство не несе додаткових витрат (сплати позикового процента). По-друге, управління зберігається в руках керівників і менеджерів підприємства. Ресурси банківської системи обмежені і не задовольняють вимоги інноваційно - орієнтованої економіки [1, с. 27].

Можливість фінансування інноваційних проектів за рахунок власних коштів допомагає оперативно приймати інвестиційні рішення, зменшує вартість проекту на величину відсотку по кредитах, забезпечує високу мобільність обертання грошових коштів, дозволяє успішно долати залежність від бюрократичних державних інстанцій, які часто регламентують суспільний інноваційний процес інструкціями, не адекватними його змісту і тенденціям розвитку [2, с. 213].

Амортизаційні відрахування є важливою складовою фінансових ресурсів підприємства, особливо при реалізації інноваційної стратегії розвитку виробництва. Саме амортизаційні фонди призначені для відновлення, модернізації підприємства, при цьому цей ресурс характеризується постійністю, передбачуваністю надходження, що не можна недооцінити. В Україні передбачено п'ять методів нарахування амортизації: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, виробничий та кумулятивний. Однак, попри існування такої кількості методів нарахування амортизації, вважає Юшко С.В., їх застосування не дає змоги вирішити головне питання – формування реального джерела коштів для оновлення засобів.

Це пов'язано з тим, що сам механізм амортизації – це лише технічний процес включення частки вартості основних засобів до витрат підприємства. Для того, щоб визначені в обліку суми амортизаційних відрахувань стали реальним джерелом відшкодування вартості основних засобів, потрібно, щоб виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) покрила, принаймні, понесені підприємством витрати [3, с. 81]. Рошило В.І., підкреслює, що завдяки тому, що формування амортизаційних відрахувань відбувається синхронно з процесом кругообігу основного капіталу та внаслідок їх меншої вразливості до негативних коливань економічної кон'юнктури, вони навіть більше ніж прибуток, можуть слугувати фінансовою базою підприємств у процесі відтворення основного капіталу. Крім цього, можливість використання амортизаційних відрахувань як джерела коштів для інвестиційної діяльності зумовлена тим, що нарахування амортизаційних відрахувань як статті витрат не супроводжується реальним витоком коштів з підприємства [4, с.40]. Ресурси амортизаційного фонду є безкоштовним джерелом фінансування інноваційної діяльності, надходження до якого легко спланувати, оскільки вони мають постійний характер.

Суттєвою перевагою використання власних ресурсів підприємства для фінансування інновацій є їх довгострокова основа, що є важливою умовою ведення інноваційної діяльності. В той час як, до прикладу, кредит вимагає повернення позичених коштів та відсотків за користування ними в терміни, передбачені кредитною угодою. Використання кредиту на початкових етапах інноваційного процесу не є економічно доцільною формою фінансування, оскільки дохід від інноваційної діяльності одержується при реалізації інноваційної продукції. В результаті може утворитись значний касовий розрив, що безумовно вплине на реалізацію інноваційного проекту.

При самофінансуванні інноваційної діяльності відсутні витрати на залучення та обслуговування, а також підприємству не потрібно формувати кредитне забезпечення при використанні цих коштів. Крім

цього, інвестування власних фінансових ресурсів у діяльність забезпечує підприємству економічну самостійність, в результаті підвищення фінансової стійкості та незалежності від кредиторів.

Однак, самофінансування має ряд недоліків. Це, по-перше, обмеженість власних фінансових ресурсів. По-друге, фонди підприємства під впливом інфляції з часом знецінюються. Крім цього, втрачається можливість використання ефекту фінансового левериджу для забезпечення приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикового капіталу.

При самофінансуванні обов'язковою умовою є прибуткова діяльність підприємства та відмова від виплати дивідендів. Для того, щоб досягалась така суттєва перевага використання амортизаційних відрахувань як можливість мінімізації сплати податку на прибуток, підприємство має одержати позитивний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування.

Державне фінансування інноваційної діяльності передбачає виділення коштів з державного та місцевих бюджетів та державних позабюджетних фондів. Перевагою такого фінансування є те, що виникає можливість здійснювати фінансування достатньо ризикових фундаментальних досліджень. Однак, такі витрати здійснюються відповідно до законодавчо затверджених пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та чітко визначених державних програм та стратегій розвитку. Зважаючи на обмеженість ресурсів, які виділяються з державного та інших бюджетів, одержати такі кошти для підприємства складно та вимагає великих затрат часу на оформлення відповідної документації.

Акціонерне фінансування полягає у залученні коштів через емісію простих і привілейованих акцій. Фінансування діяльності підприємства, в тому числі інноваційної, за рахунок емісії акцій є досить привабливим з точки зору безстроковості такого залучення коштів та підвищення рівня фінансової незалежності та стійкості підприємства. Вартість простих

акцій, тобто розмір виплачуваних дивідендів залежить від результатів діяльності підприємства та прийнятої дивідендної політики, в той час як з привілейованими – незалежно від того, чи підприємство є збитковим чи прибутковим у звітному періоді, воно повинно здійснити витрати на обслуговування привілейованих акцій у фіксованому розмірі. Крім цього при використанні привілейованих акцій, на відміну від простих, власники підприємства зберігають контроль над управлінням. Однак, Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» [6] накладаються певні обмеження щодо максимальної суми, на яку можуть бути випущені привілейовані акції – не більше 25% статутного капіталу акціонерного товариства.

Наявність дефіциту державного бюджету, низький фінансовий потенціал більшості вітчизняних підприємств, відсутність мотивації у стратегічних інвесторів – усе це, на думку науковців [7, с.145], погіршує можливості забезпечення інноваційних процесів за допомогою зазначених джерел фінансування. Саме тому успішність економічної діяльності в інноваційній сфері останнім часом дедалі тісніше ставиться у залежність від ступеня залучення банківських і небанківських фінансово-кредитних установ до системи фінансового забезпечення відтворювальних процесів.

Використання банківського кредиту як джерела фінансування характеризується швидкістю одержання ресурсів та широтою їх використання у випадку, якщо підприємство має хорошу кредитну історію та є платоспроможним. Однак, банківське кредитування як форма фінансування інноваційного розвитку має суттєві недоліки. Це, зокрема, висока вартість залучення та обмеження щодо надання комерційними банками довгострокових кредитних ресурсів. При цьому підвищується залежність від зовнішніх кредиторів, що в подальшому може порушити фінансову стійкість підприємства.

Залучення коштів для фінансування інновацій шляхом емісії облігацій має ряд





переваг. В основному облігації є довгостроковим фінансовим джерелом, плата за яке є нижчою ніж відсоток за кредит на такий термін. Не менш важливим є те, що при емісії облігацій підприємству не потрібно хвилюватися за втручання інвесторів в управління, а витрати на обслуговування облігацій зменшують оподаткований дохід. Основними недоліками такого фінансування є обмежений термін використання коштів та зниження рівня фінансової стійкості та фінансової незалежності підприємства, так як емісія облігацій збільшує величину довгострокових зобов'язань. Також державою встановлені обмеження щодо емісії облігацій [6], відповідно до яких акціонерне товариство може здійснити емісію облігацій на суму, що не перевищує трикратний розмір власного капіталу.

Наступною формою фінансування інновацій є венчурне фінансування, що є однією із найбільш перспективних форм фінансового забезпечення переходу української економіки на інноваційний тип розвитку. Оскільки капітал надається у вигляді вкладень у статутний фонд акціонерного товариства або як інвестиційний кредит без застави та на безпроцентній основі, цю форму фінансування можна вважати найпривабливішою в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів підприємства. Вкладаючи капітал у невеликі технологічно орієнтовані фірми, венчурні інвестори створюють сприятливі умови для реалізації наявного потенціалу, стійкого розвитку фірми та одержують прибуток, продаючи свою частку акцій за ціною, що значно перевищує первинні вкладення. Зважаючи на те, що прибуток інвесторів прямо залежить від тенденцій розвитку фірми, венчурні інвестори, як і менеджери фірми, працюють над досягненням однієї мети, розподіляючи ризики інноваційної діяльності. У результаті успішної реалізації проекту, всі учасники одержують позитивні зрушення: інвестори – прибуток, менеджери фірми – покращення ринкових позицій, підвищення конкурентоспроможності та фінансового результату.

Однак, щоб отримати фінансові ресурси від венчурного фонду, підприємству

потрібно мати перспективну ідею, висококваліфікований персонал та працювати у галузі, яка має хороші тенденції розвитку. Крім цього венчурний фонд проводить тривалий і складний відбір можливих проєктів, з яких, як зазначено у [8], лише близько 1% розглянутих проєктів одержують фінансування.

Залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел, на думку науковців [9], надзвичайно ускладнене. Крім загальноекономічних перепон на шляху пошуку фінансування інноваційної діяльності, стають і такі, як проста економічна необізнаність та неадекватність ринку [9, с.193].

Оцінивши переваги і недоліки формування фінансової бази для інноваційної діяльності за основними формами фінансування, можна виділити деякі ключові фактори, які впливають на цей процес (рис.1).

Розглянемо детальніше кожен із визначених факторів.

1. Організаційно-правова форма ведення бізнесу. Акціонерні товариства мають ширші можливості при залученні фінансових ресурсів.

2. Вартість джерел фінансування. Один із ключових, але не вирішальний фактор, оскільки раціональний підхід передбачає формування оптимальної фінансової бази, з урахуванням надійності, перспектив у фінансовому стані при використанні тієї чи іншої форми фінансування.

3. Згода керівництва підприємства на передачу частини прав на управління інвесторам. Якщо власники підприємства не бажають втручання інвесторів в управління підприємством їм доступне самофінансування, кредитування (за умови стійкого фінансового стану) та акціонерного фінансування (у випадку організаційної форми АТ та лише за допомогою емісії привілейованих акцій).

4. Фінансовий стан підприємства. Якщо підприємство фінансово стійке та прибуткове воно має доступ до всіх форм фінансування (акціонерне фінансування – лише у випадку АТ).

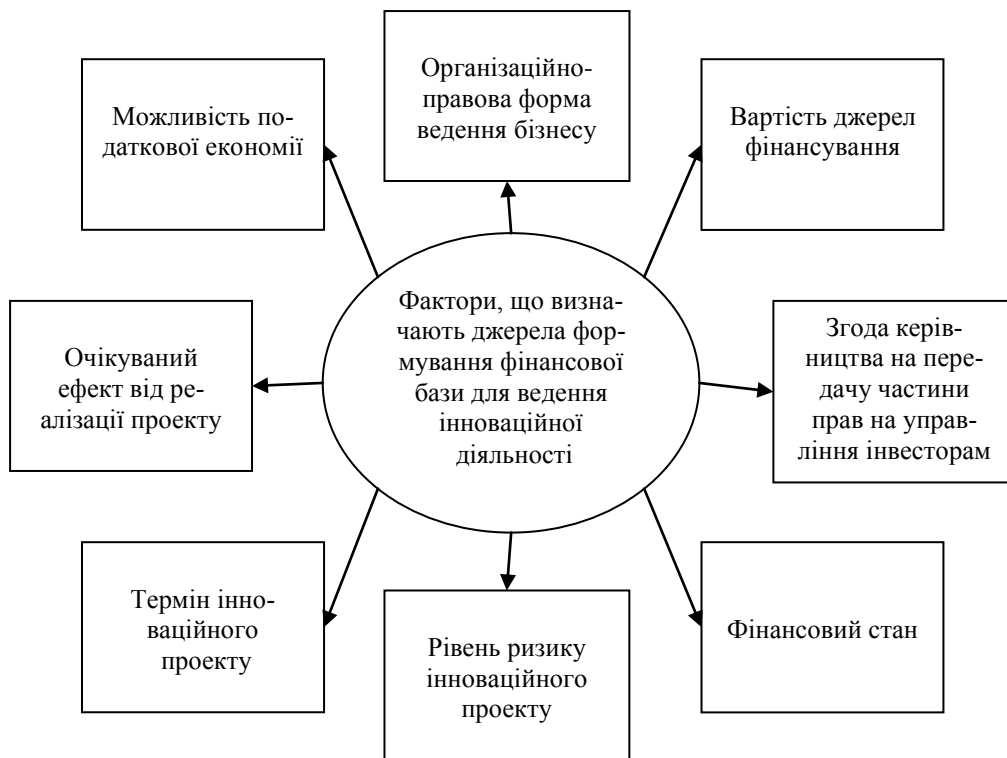


Рис. 1 Фактори, що визначають джерела формування фінансової бази для ведення інноваційної діяльності

*Розроблено авторами

Прибуткова діяльність надає можливість самофінансування, а фінансова стабільність дозволяє використовувати кредитування. У випадку кризового фінансового стану довіра кредиторів знижується, відповідно залучення акціонерного фінансування (у випадку АТ) та кредитування стають практично неможливими. При цьому збиткова діяльність погіршує можливості до самофінансування, «з'їдаючи» фонд розвитку підприємства.

5. Рівень ризику інноваційного проекту. Чим вищий ризик інноваційного проекту, тим важчий процес залучення зовнішнього фінансування.

6. Термін інноваційного проекту. Довгостроковий характер інноваційної діяльності породжує ряд незручностей у використанні коштів фінансово-кредитної системи, це зокрема, висока вартість та важкість в отриманні. Особливо це стосується підприємств, які мають деякі проблеми з фінансовим станом. Крім цього вітчизняний банківський сектор, який є відносно молодий, зорієн-

тований в основному на швидке отримання прибутків та володіє як правило короткою ресурсною базою, що змушує здійснювати короткострокові кредитні операції для підтримання умов відповідності строків активно-пасивних операцій.

7. Очікуваний ефект від реалізації проекту. Підприємницька діяльність спрямована на одержання прибутку для подальшого розвитку суб'єкта господарювання, тобто на економічний ефект від ведення діяльності. Саме тому, якщо очікується, що в результаті здійсненні інноваційної діяльності підприємство отримає суттєвий економічний ефект та конкурентні переваги та при цьому дане підприємство є у хорошому фінансовому стані, воно може використовувати як власні фінансові ресурси так і позикові та залучені. Якщо очікується соціальний чи екологічний ефект від запровадження інновації, то частково можна розраховувати на державне фінансування та на інші форм фінансування за умови, якщо це дозволить підвищити репутацію влас-





ників фінансових ресурсів та в подальшому вплине на економічний ефект.

8. Можливість податкової економії у разі використання тієї чи іншої форми фінансування. Використання амортизаційних відрахувань, банківського кредиту та емісії облігацій для фінансування інноваційної діяльності на відмінну від інших фінансових джерел мінімізує сплату податку на прибуток підприємства у разі позитивного фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вибір тієї чи іншої форми фінансування інновацій вимагає ретельного порівняння всіх можливих варіантів залучення коштів. Для кожного підприємства та під конкретний інноваційний проект критерії прийняття рішення щодо вибору мають бути індивідуальні. Зваживши свої можливості, переваги та недоліки, а також обов'язкові вимоги для використання доступних форм фінансування, підприємство зможе сформувати фінансову базу інноваційної діяльності. При цьому важливим є питання оптимізації джерел фінансування інноваційної діяльності відповідно до стадії інноваційного процесу, вивчення якого буде предметом подальших досліджень.

Література

1. Міщук О.В. Фінансове забезпечення економічного зростання в умовах реалізації інвестиційно-інноваційної політики / О.В. Міщук // Актуальні про-

блеми економіки. – 2008. – № 2. – С.25-30

2. Башкатова С.В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок власних фінансових ресурсів / С.В. Башкатова // Наукові праці КНТУ: Економічні науки. – 2009. – вип.15. – С.210-215

3. Юшко С.В. Амортизація основних фондів у податковому обліку: критичний погляд на проблему / С.В. Юшко // Фінанси України. – 2008 - №3. – с. 80-88.

4. Рошило В.І. Джерела фінансування інноваційного розвитку: Монографія/ В.І. Рошило. – Чернівці: Книги XXI, 2006. – 272 с.

5. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В.В. Стадник, М.А.Йохна. - К.: Академвидав, 2006. - С. 463.

6. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV

7. Пшик Б.І. Шляхи розвитку фінансово-кредитного забезпечення інноваційних процесів в Україні / Б.І. Пшик, В.Т. Сухаревич // Регіональна економіка: Науково-практичний журнал. - 2008. - № 2. - С. 144-151

8. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу.– Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>

9. Гаращук О. В. Реструктуризація на основі інноваційної діяльності підприємств / О. В. Гаращук, В. М. Матієнко, О. І. Щукін // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1 (23). – С. 191-193.

Рецензент: Алексеев І. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Фінанси» Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів.

*Стаття подана
27.10.2011 р.*

АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ МАЛИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено показники, що характеризують стан розвитку середовища функціонування малих інноваційних підприємств. На їх основі розраховано інтегральний показник рівня розвитку регіонів України та визначено фактори, що впливають на його розмір. Визначено рівень розвитку середовища малих інноваційних підприємств в регіонах України та виділення показників, що мають на нього найбільший вплив. Розподілено регіони за рівнем сприятливості умов для розвитку інноваційної діяльності малих підприємств.

Ключові слова: середовище діяльності підприємства, мале інноваційне підприємство, інтегральний показник рівня розвитку.

Постановка проблеми. Стратегічним напрямком розвитку України на найближче десятиліття є інтенсивне оновлення вітчизняної економіки на інноваційній основі, що закладе основи для активізації господарської діяльності підприємств та стійкого підвищення ефективності їх функціонування.

Характерною особливістю розвитку інноваційної сфери сучасності є значне зростання ролі малих підприємств у провадженні науково-технічних та інноваційних процесів. Вони розглядаються як важливий та повноцінний суб'єкт ринку, на базі якого реалізуються інновації.

Проте лише усвідомлення беззаперечної важливості та стратегічного значення малих інноваційних підприємств в Україні не стало рушійною силою їх інтенсивного розвитку. Кризові явища, які спостерігаються в економіці країни, перешкоджають функціонуванню не тільки малих інноваційних підприємств, але й сектору малого підприємництва в цілому.

У зв'язку з цією обставиною нагальною стає проблема покращення стану вказаного сектора. Проте перш ніж розробляти конкретні заходи по реформуванню, необхідно розібратися із причинами незадовільного становища малого інноваційного підприємництва, які пов'язані із оточенням його функціонування. Тому визначення рівня розвитку середовища для проведення малими підприємствами наукових досліджень та створення інновацій в регіонах набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем розвитку

інноваційної діяльності, в тому числі й малих підприємств, розглядають наукові праці таких відомих вчених, як В. Александрової, З. Варналія, А. Дагасва, М. Денисенко, М. Долишної, П. Друкера, М. Козоріза, А. Кузнєцової, А. Пересади, А. Поддєрьогіна, М. Портера, А. Поручника, С. Роджерса, Б. Санто, Р. Солоу, Ч. Фрімена, В. Чабана, Й. Шумпетера та ін. Проте незважаючи на велику увагу, приділену вивченню цього питання, досі залишається не дослідженим в повній мірі середовище, в якому функціонують малі інноваційні підприємства та яке є першоджерелом його успіхів та провалів.

Метою дослідження є визначення рівня розвитку середовища малих інноваційних підприємств в регіонах України та виділення показників, що мають на нього найбільший вплив.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження середовища, в якому діють та розвиваються малі інноваційні підприємства, необхідно визначитись які показники є визначальними у цьому процесі та мають найбільший вплив на результати діяльності цих суб'єктів національної економіки.

З цією метою були відібрані наступні показники діяльності малих підприємств:

- кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од.;
- частка малих підприємств у загальній кількості суб'єктів малого підприємництва, %;
- кількість найманих працівників за регіонами (промисловість), тис. осіб;





- обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.;
- частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %;
- прибуток, отриманий підприємствами, млн. грн.;
- збиток, отриманий підприємствами, млн. грн.;
- валові капітальні інвестиції, млн. грн.;
- витрати на інформатизацію, млн. грн.

Вибір перших двох показників обґрунтовано тим, що безпосередньо створенням та комерціалізацією інноваційної продукції займаються лише підприємства (юридичні особи), оскільки фізичні особи (із статусом підприємця чи без нього) не мають достатніх фінансових, матеріальних та трудових ресурсів для провадження повного циклу інновацій. Фізичні особи можуть бути лише виконавцями певного виду робіт, пов'язаних із розробкою, створенням чи комерціалізацією інновацій: займатися науковими дослідженнями, безпосередньо виробляти інноваційний продукт або організовувати роботу інших.

З третього по п'ятий показники були відібрані на тій підставі, що інноваційна та науково-дослідна діяльність найбільш активно проводиться у виробничій сфері, головним представником якої є промисловість. До того ж офіційні органи статистики аналізують інноваційну та науково-технічну діяльність саме в промисловості.

Шостий та сьомий показники є визначальними факторами здійснення будь-якого виду діяльності підприємства, оскільки власні кошти юридичної особи є головним джерелом інвестування в її подальший розвиток та розширення. Зокрема зростання прибутку, отриманого малими підприємствами, вказує на можливість спрямувати його частину на провадження інноваційної діяльності, а збиток, навпаки, характеризує ступінь загрози будь-якого відтворення малого підприємства.

Останні два показники безпосередньо вказують на спрямованість малого підприємства до модернізації та вдосконалення свого виробництва. Саме валові капітальні інвестиції, тобто витрати на придбання обладнання, нематеріальні активи,

та витрати на інформатизацію створюють фундамент для подальшого здійснення цими суб'єктами господарювання інноваційної та науково-технічної діяльності.

Дослідження умов для здійснення малими підприємствами інноваційної діяльності доцільно провести шляхом побудови інтегрального показника рівня розвитку, оскільки це дасть змогу визначити наскільки реальний стан їх розвитку у регіонах України є відмінним від ідеального. Вихідні дані для його розрахунку наведені в табл. 1.

Як відомо, явище, що досліджується, є тим більше розвиненим, чим ближче значення показника рівня розвитку до одиниці [3, с. 17]. Отже проведені розрахунки дають можливість зробити наступні висновки.

Жодний з регіонів України не має високого рівня розвитку середовища функціонування малих інноваційних підприємств. Така ситуація є цілком очікуваною, оскільки є віддзеркаленням загального стану вітчизняної економіки, який характеризується наявністю великого масиву неефективно функціонуючих підприємств: незначним обсягом реалізації продукції, обмеженим фондом оплати праці найманих працівників, частою збитковістю діяльності та банкрутством.

Проте такий стан справ не є безнадійним. Деякі регіони характеризуються відносно високими показниками розвитку середовища малих інноваційних підприємств. Зокрема найбільш сприятливими для розвитку інноваційної діяльності малих підприємств є умови в трьох областях України, а саме: Харківській, Дніпропетровській та Одеській. Для них модифікований показник рівня розвитку має найвище значення.

Визначним є той факт, що за більшістю показників, які використовувались при дослідженні, Харківська область не займала першу позицію. Проте в лідери її вивело високе значення обсягу отриманого малими підприємствами прибутку (302,2 млн. грн.), яке значно відрізняється від найближчого сусіда – Донецької області (199,7 млн. грн.).

Таблиця 1

**Вихідні дані для дослідження умов здійснення малими підприємствами
інноваційної діяльності [1; 2]**

Показник	Кількість суб'єктів малого підприємства на 10 тис. осіб наявного населення, од.	Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од.	Частка малих підприємств у загальній кількості суб'єктів малого підприємства, %	Кількість найманих працівників за регіонами (промисловість), тис. осіб	Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	Прибуток, отриманий підприємствами, млн. грн.	Збиток, отриманий підприємствами, млн. грн.	Валові капітальні інвестиції, млн. грн.	Витрати на інформатизацію, млн. грн.
Область										
Україна	661	75	11,346	366,2	45407	5,63	2227,2	3859	34052	836,3
Автономна Республіка Крим	682	83	12,170	11,8	950,1	6,64	46,8	111,2	1549,8	19,7
Вінницька	658	46	6,991	10,3	1167,8	8,08	31,1	167,7	563,1	8,1
Волинська	604	47	7,781	6,1	562,1	8,58	20,8	43,3	387	3,6
Дніпропетровська	627	71	11,324	23	4107,1	3,69	150,3	278,3	2630	50,4
Донецька	505	55	10,891	24,8	3830,9	2,72	199,7	268,1	1650,7	34,1
Житомирська	599	51	8,514	12,1	855,6	8,49	59,4	117,8	391,5	5,2
Закарпатська	613	57	9,299	9,3	547,3	9,58	27,1	48,8	590,3	5,6
Запорізька	753	77	10,226	13,7	1787,3	3,36	67,6	103,5	749,5	12,3
Івано-Франківська	573	57	9,948	9,1	699,2	6,26	59,1	133	554,9	4,9
Київська	717	76	10,600	19,2	2902,5	9,52	124,2	247,9	1275,8	13,8
Кіровоградська	601	55	9,151	6,4	549,5	7,08	30,4	53,2	305,3	3,5
Луганська	569	49	8,612	14,4	1428,7	2,45	118,4	134,9	563,2	11
Львівська	552	79	14,312	24,7	2114,6	9,75	111,5	218,8	1924,9	32,8
Миколаївська	830	71	8,554	8,5	916,7	5,43	25,9	55,8	621	113,3
Одеська	801	88	10,986	16	1894,2	7,21	61,4	170,6	1575,1	69,9
Полтавська	650	63	9,692	10,9	1166,4	2,98	32,9	93,5	715,8	11,6
Рівненська	512	46	8,984	8,1	573,4	6,38	21	68,4	363,1	6,6
Сумська	562	52	9,253	7,9	551	4,46	21,4	31,7	292,7	5,7
Тернопільська	525	44	8,381	7,8	586,7	11,37	20,4	86,2	297,3	3,4
Харківська	746	83	11,126	28,9	4069,7	9,12	302,2	236,3	1760,9	67,9
Херсонська	772	57	7,383	6,8	597,9	7,40	55,7	75,3	512,6	17
Хмельницька	711	48	6,751	10,2	738,9	7,31	29,9	58,4	402,2	7,7
Черкаська	596	55	9,228	9,3	856,9	4,77	26,3	81,8	489,9	6,2
Чернівецька	766	50	6,527	5,8	422,1	14,04	15,6	42,3	217,6	2,6
Чернігівська	513	52	10,136	7,6	664	6,34	21	50,8	282,4	6,1



Результати розрахунку модифікованого показника рівня розвитку середовища

малих інноваційних підприємств наведено на рис. 1.



Рис. 1. Розподіл регіонів за рівнем сприятливості умов для розвитку інноваційної діяльності малих підприємств

Слід відмітити, що остання не увійшла навіть у п'ятірку лідерів, маючи одні з найвищих в країні показники обсягу реалізованої продукції, прибутку та валових капітальних інвестицій. Причиною цьому є значний розмір збитків та дуже незначна частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої промислової продукції. Проте, незважаючи на незначний розмір інтегрального показника рівня розвитку, можемо припустити, що в Донецькому регіоні функціонує значна кількість малих інноваційних підприємств, хоча їх діяльність часто не приносить бажаних результатів. Про це опосередковано свідчать значний обсяг валових капітальних інвестицій (модернізація і оновлення виробництва) та високий рівень збитковості донецьких ма-

лих підприємств (тісний зв'язок реалізації інноваційних проектів із ризиками).

За показниками, які безпосередньо пов'язані з інноваційною та науково-технічною діяльністю (валові капітальні інвестиції та витрати на інформатизацію), Харківська область займає третю позицію, поступаючись Дніпропетровській та Львівській (по валовим капітальним інвестиціям) і Миколаївській та Одеській (по витратам на інформатизацію).

Останнє місце в рейтингу займає Чернігівська область, де, відповідно до отриманого інтегрального показника, спостерігаються найменш сприятливі умови для розвитку науково-дослідної та інноваційної діяльності малих підприємств. Хоча ні за одним з показників область не займала останнього місця, проте



вирішальним фактором, який вплинув на результат аналізу став низький рівень валових капітальних інвестицій (282,4 млн. грн.), що є нижчим лише в Чернівецькій області (217,6 млн. грн.).

Особливої уваги заслуговує Чернівецька область. Вона характеризується найгіршими показниками діяльності малих підприємств, що впливає на інноваційний та науково-технічний потенціал області. Проте при розрахунку модифікованого показника рівня розвитку області зайняла далеко не останнє місце. Такий результат пояснюється тією обставиною, що суб'єкти господарювання Чернівецької області є найменш збитковими. Тобто можна сказати, що хоч малі підприємства цієї області і мають невисокі показники діяльності, проте ця діяльність є більш стабільною, а тому, в кінцевому рахунку, більш прибутковою.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, проведений аналіз показав, що стан розвитку середовища малого інноваційного підприємництва характеризує загальне незадовільне становище вітчизняного господарства. Розрахований інтегральний показник вказує на значний ступінь диференціації регіонів України, що в цілому є характерною особливістю вітчизняного регіонального розвитку.

Відносно сприятливим для створення та функціонування малих інноваційних підприємств є середовище лише в трьох регіонах України: Харківському, Дніпропетровському та Одеському. Тоб-

то можемо зробити висновок, що малі підприємства цих областей мають необхідний мінімум матеріальних, трудових, інтелектуальних та фінансових ресурсів для розвитку інноваційної діяльності.

Дослідження окремих показників середовища регіонів, що не потрапили до групи лідерів, показало, що в таких областях, як Донецька, Чернігівська та ін., їх більшість має достатньо високий рівень розвитку, проте вирішальним стає той показник, який в кінцевому рахунку визначає низьке значення інтегрального показника. Тому на покращення саме таких показників необхідно в першу чергу спрямувати регулюючі заходи державної та регіональної політики, пошуку та обґрунтуванню яких будуть присвячені наступні публікації.

Література

1. Діяльність малих підприємств у 2009 році: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – Київ, 2010. – 185 с.
2. Структурні зміни в економіці [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Пер. с польск. В. В. Иванова. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.

Рецензент: Іванов Ю. Б. – д.е.н., професор, заслужений економіст України, заступник директора з наукової роботи НДЦІПР НАН України, м. Харків.

*Стаття подана
10.11.2011 р.*



РОЗРОБКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИТМІЧНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті надано визначення управління ритмічністю діяльності підприємства. Розроблено систему управління ритмічністю діяльності гірничорудного підприємства, яка включає суб'єктів та об'єктів, та охарактеризовані основні її елементи: мета, завдання, принципи, методи, функції та механізм регулювання. Створено систему управління ритмічністю діяльності гірничорудного підприємства. Розроблено систему управління ритмічністю діяльності підприємства, яка включає суб'єктів та об'єкти управління, а також визначає мету, завдання, функції, принципи, методи та механізм регулювання УРДП.

Ключові слова: ритмічність, система, управління ритмічністю діяльності підприємства.

Постановка проблеми. Питанням підвищення ефективності діяльності гірничорудних підприємств у теперішній час приділяється багато уваги. Однак напрям забезпечення ритмічності виробництва і реалізації продукції як один із засобів підвищення ефективності діяльності підприємства у ринкових умовах господарювання розглядається не повно. Якщо управління ритмічністю виробництва деякими авторами частково і розглядається, то управління ритмічністю реалізації продукції та відповідно управління ритмічністю діяльністю підприємства взагалі не знайшло свого місця у системі управління підприємством.

Отже, на сьогодні в системі управління гірничорудним підприємством відсутня ланка щодо управління ритмічністю його діяльності. Вважаємо такий факт значним недоліком в організації управління роботи підприємства, оскільки ритмічність має безпосередній вплив на основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства та потребує значної уваги з боку управлінського персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ритмічності досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, такими як В.Є. Адамов, В.І. Кириллин, Ю.І. Жернаков, М.В. Радієвський, Ф.Г. Петров, Л.Я. Гернштейн, Є.В. Мних, П.Я. Попович, Л.В. Прикіна, О.Б. Короленко та інші. В економічній літературі багато уваги приділяється проблемам оцінки ритмічності виробництва, методам її забезпечення, однак відсутні положення щодо управління як ритмічністю виробни-

цтва, так і ритмічністю діяльності підприємства в цілому.

Метою статті є створення системи управління ритмічністю діяльності гірничорудного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Пошук оптимальних рішень із забезпечення ритмічності на гірничорудних підприємствах є тим засобом, який дозволить підвищити кінцеві результати та ефективність їх діяльності. На нашу думку це неможливо без утворення якісної системи управління ритмічністю діяльності підприємства. Тому вважаємо за необхідне визначити сутність управління ритмічністю та побудувати відповідну його систему.

Огляд спеціалізованих літературних джерел показав, що науковцями, які вивчали це питання, не наведено змістовного визначення, що є управлінням ритмічністю діяльності підприємства та незрозуміло, у чому полягають мета, завдання, принципи, функції та механізм реалізації такого управління. Це призводить до невизначеності у напрямках управління ритмічністю на підприємствах та спричиняє зниження ефективності їх діяльності. Тому виникає необхідність визначення поняття «управління ритмічністю діяльності підприємства» та надання характеристики елементів його системи.

Управління – це цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку в зв'язку зі зміною обставин [2, с. 6]. Управління – це цілеспрямований процес впливу органу управління на об'єкт управління шляхом отримання вхідної інформації про його стан, прийняття згідно з



нею управлінських рішень з використанням відповідних прийомів, способів і методів управління та доведення до виконавців вихідної інформації [6, с. 6].

Зважаючи на це, сформулюємо авторське визначення управління ритмічністю діяльності підприємства (далі - УРДП) як цілеспрямованого процесу впливу органу управління (керуючої ланки) на рівень ритмічності діяльності підприємства за допомогою системи принципів, механізмів регулювання і методів управління, на основі щоденних (щотижневих, щодаєдних) даних про ступінь виконання плану за обсягами виробництва і реалізації продукції та доведення до виконавців скоригованих планів та іншої вихідної інформації.

Отже, будь-яке управління обумовлює наявність об'єктів управління, суб'єктів управління (органу управління і виконавців) та каналів зв'язку. Об'єктами УРДП є показники ритмічності та аритмічності діяльності підприємства, їх рівні, а також фактори, під впливом яких відбува-

ється їх зміна. Виконавцями в процесі УРДП можна вважати всіх працівників підприємства, які забезпечують (або повинні забезпечувати) ритмічну його діяльність.

Органом УРДП є керівники підприємства, економісти планово-економічного відділу, керівники та спеціалісти структурних підрозділів, які повністю або частково визначають цілі, завдання, функції та методи управління ритмічністю, формують стратегію і політику УРДП, а також розробляють тактичні заходи щодо забезпечення (підвищення) рівня рентабельності діяльності гірничорудного підприємства. Орган управління є керуючою частиною системи управління, яка виробляє методи, способи, прийоми та механізми впливу на керовану частину (об'єкт управління) за допомогою каналів прямого й зворотного зв'язку.

Система управління ритмічністю діяльності підприємства (далі - СУРДП), що нами розроблена, наведена на рис. 1.

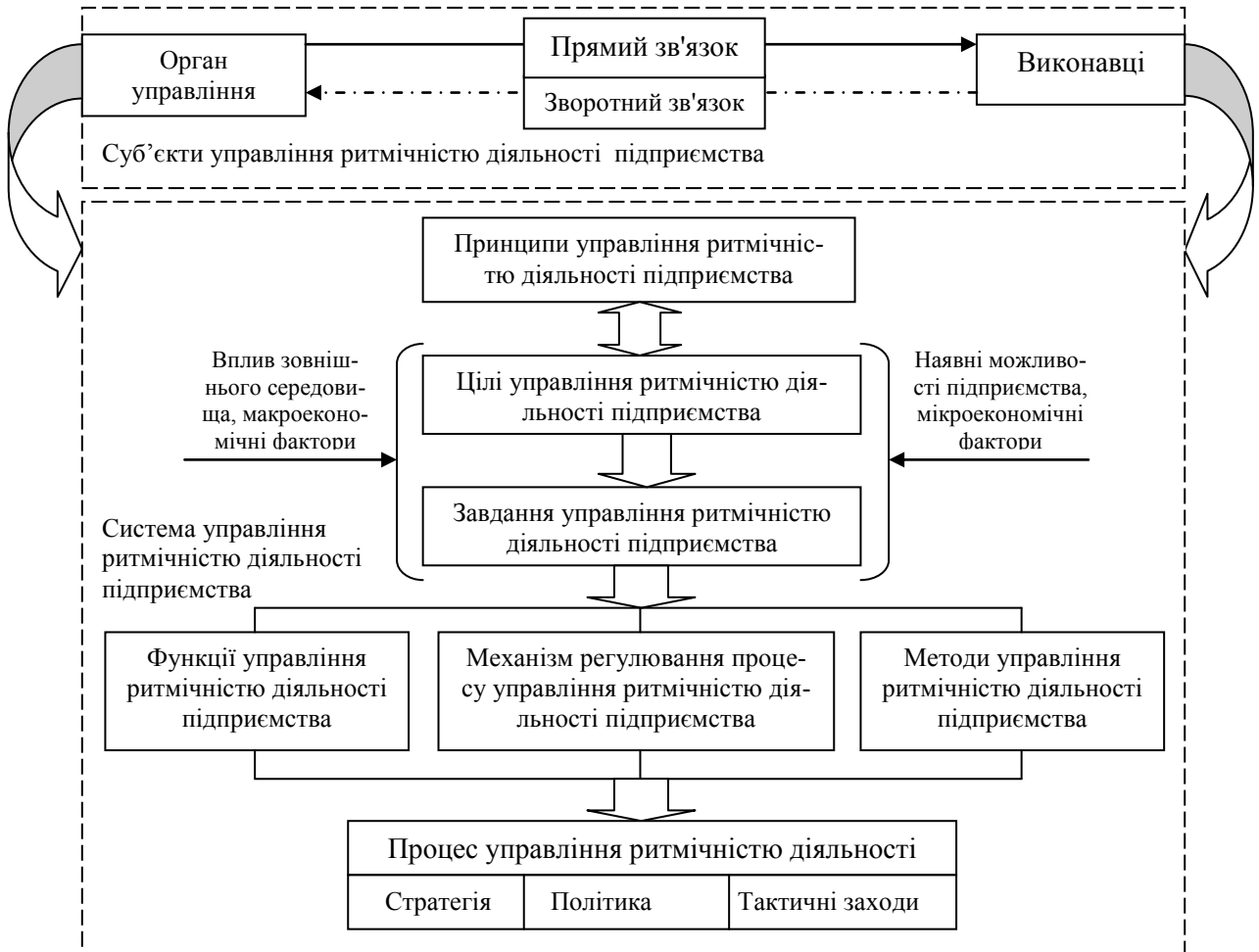


Рис. 1. Система управління ритмічністю діяльності підприємства
Джерело: розроблено автором





Системою УРДП вважаємо логічно взаємоузгоджену сукупність цілей, завдань, принципів, функцій, методів, механізмів регулювання та реалізації процесу управління ритмічністю діяльності підприємства.

Розгляд структури СУРДП за рис. 1 дозволяє виявити взаємозв'язок всіх її елементів між собою. Можна стверджувати, що кожний з елементів займає своє визначене місце у системі, а в оптимальному їх поєднанні і реалізації можна забезпечити досягнення максимального ефекту УРДП.

Надамо характеристику всім елементам розробленої нами СУРДП.

На нашу думку, головною метою УРДП є підвищення економічної ефективності діяльності підприємства за рахунок ритмічної його роботи.

Основними завданнями УРДП є забезпечення:

- наукового обґрунтування планів виробництва і реалізації продукції;
- своєчасної підготовки виробництва;
- раціональної організації виробництва та праці;
- своєчасного ремонту обладнання;
- чіткого матеріально-технічного постачання;
- своєчасного і повного виконання договірних зобов'язань щодо реалізації продукції;
- стимулювання зацікавленості персоналу у своєчасному виконанні планових завдань;
- організації оперативного обліку та аналізу виконання планових завдань;
- реалізації своєчасних та доцільних управлінських рішень;
- зростання ефективності операційної діяльності підприємства.

Першочерговість виконання наведених завдань визначається впливом зовнішнього середовища (ринку, економічного, політичного, правового поля тощо), наявних у підприємства можливостей (технічних, технологічних, ресурсних, інноваційно-інвестиційних, часових та ін.), а також макро- і мікроекономічних факторів.

Досягнення мети та реалізація завдань УРДП повинні базуватися на відпо-

відних принципах: інтегрованості із загальною системою управління підприємством; орієнтації на стратегічні цілі; варіативності управлінських рішень; комплексності; достовірності; системного підходу; динамічності управління; забезпечення ефективності управління.

Відповідно до принципу інтегрованості із загальною системою управління підприємством УРДП повинно відповідати принципам, цілям і завданням операційного, технологічного, інноваційного, інвестиційного, маркетингового, фінансового та інших видів менеджменту.

УРДП обов'язково повинно орієнтуватися на стратегічні цілі підприємства. Недоцільно забезпечувати високий рівень ритмічності діяльності підприємства лише у поточному періоді, якщо це не дозволяє досягати головної цілі підприємства у майбутньому. Для її досягнення краще відмовитися від одномоментного результату, а орієнтуватися на поступове і стабільне забезпечення прийняттого рівня ритмічності діяльності підприємства.

Принцип варіативності управлінських рішень полягає у тому, що при розробці заходів щодо забезпечення достатнього рівня ритмічності діяльності підприємства повинно бути розроблено і оцінено декілька альтернативних варіантів та вибрано той, який дозволяє отримати максимальний ефект.

Відповідно до принципу комплексності УРДП розглядається як комплексна управлінська система, яка забезпечує розробку взаємоузгоджених управлінських рішень, кожне з яких вносить свій певний вклад у забезпечення ритмічної роботи підприємства та отримання високих кінцевих результатів.

Принцип достовірності говорить про необхідність надходження достовірної інформації про існуючий стан ритмічності діяльності підприємства та вихід достовірної інформації про заходи, які доцільно впроваджувати для підвищення ефективності УРДП.

Відповідно до принципу системного підходу УРДП розглядається як система взаємопов'язаних та взаємоузгоджених елементів, поєднання і взаємодія яких при-

зводить до більш грамотного і ефективного забезпечення ритмічної діяльності підприємства.

УРДП притаманна динамічність. Це обумовлено тим, що оцінка рівня ритмічності здійснюється під впливом мінливості зовнішнього середовища та зовнішніх і внутрішніх факторів, а також проводиться кожний день, тиждень, декаду.

Принцип забезпечення ефективності управління можна вважати головним, оскільки відповідно до нього обов'язковою умовою існування УРДП є його ефективність.

УРДП виконує основні мету і завдання шляхом реалізації певних функцій:

1) розробка ціленаправленої комплексної стратегії УРДП є однією з головних його функцій, під час виконання якої визначаються основні стратегічні напрями забезпечення ритмічної діяльності підприємства для досягнення головної мети управління нею;

2) функція формування інформаційних систем УРДП полягає у створенні інформаційної бази та інструментарію, які б забезпечили найбільш раціональну організацію УРДП та ефективно прийняття управлінських рішень із забезпечення прийняттого рівня ритмічності діяльності підприємства;

3) функція обліку і аналізу ритмічності діяльності підприємства (обліково-аналітична функція) полягає у зборі та реєстрації необхідної інформації про виконання планових завдань з виробництва продукції, виконання договірних зобов'язань щодо її реалізації, а також їхньому аналізу з точки зору забезпечення ритмічності;

4) функція планування ритмічності діяльності підприємства полягає у визначенні стратегічних і поточних цілей та перспективних напрямів удосконалення УРДП, розробці системи поточних та оперативно-календарних планів виробництва і реалізації продукції з урахуванням достатнього рівня ритмічності, а також у корегуванні й оптимізації раніше створених планів внаслідок впливу зовнішніх і внутрішніх факторів;

5) організація ритмічної діяльності підприємства – вид управлінської діяльності, спрямований на формування системи заходів щодо об'єднання в часі та просторі всіх елементів господарської діяльності підприємства з метою виконання планів та досягнення цілей. Організація як функція УРДП повинна передбачати:

- раціональне об'єднання трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів;

- формування ефективної системи управління;

- визначення видів діяльності, необхідних для реалізації цілей;

- розстановку і налагодження взаємодії працівників;

- розподіл між окремими працівниками обсягу робіт, повноважень та відповідальності тощо;

6) розробка дієвої системи стимулювання ритмічної діяльності підприємства полягає у створенні системи стимулів, які спонукатимуть працівників до ритмічної високопродуктивної діяльності, виконання планів та досягнення цілей гірничорудного підприємства;

7) здійснення ефективного контролю щодо забезпечення ритмічної діяльності підприємства можна вважати однією з головних функцій УРДП. Контроль – це процес спостереження і перевірки відповідності операційної діяльності гірничорудного підприємства встановленим організаційно-правовим нормам, планам, програмам, виявлення відхилень.

Контроль є функцією зворотного зв'язку при УРДП. Це можна пояснити наступним взаємозв'язком всіх попередніх функцій. Отже, основною метою обліку виконання планових завдань є створення інформаційної бази для проведення аналізу ритмічності операційної діяльності. В ході аналізу визначаються відхилення від плану, розраховуються показники ритмічності операційної діяльності, з'ясовуються причини відхилень від плану. В результаті формується кількісна і якісна інформація, яка необхідна для подальшого планування діяльності і коригування існуючих планів. На кожному з етапів обліку, аналізу та планування ритмічності здійснюються контро-





люючи заходи. Це дозволяє оцінити правильність, доцільність та ефективність виконання даних функцій.

Всі наведені функції УРДП тісно між собою пов'язані. Неякісна реалізація однієї із функцій призводить до деформації у реалізації інших функцій, що у кінцевому результаті негативно впливає на загальний стан УРДП та не забезпечує досягнення основної мети підприємства.

Реалізація функцій здійснюється за допомогою методів управління, які являють собою організацію прийомів і способів, що забезпечують досягнення мети УРДП та реалізуються за допомогою системи виконання.

При виборі певного методу необхідно зважати на специфіку діяльності підприємства, умови виробництва, а також цілі, які переслідує керівництво підприємства у процесі УРДП. Головним же критерієм вибору того чи іншого методу є економічна ефективність його застосування.

Для забезпечення ефективного УРДП необхідно враховувати дію механізму регулювання операційної та інших видів діяльності підприємств. На нашу думку, механізм регулювання УРДП повинен включати такі складові:

державний механізм регулювання – здійснюється на державному рівні і включає правове, податкове, валютне та інші види регулювання діяльності гірничорудних підприємств;

договірний механізм регулювання – здійснюється на галузевому рівні та на рівні «виробник-покупець» і включає регулювання цінової політики та обсягів виробництва і реалізації продукції відповідно до договірних зобов'язань;

ринковий механізм регулювання – здійснюється під впливом дії ринку, включає регулювання цін та обсягів виробництва і реалізації залізородної продукції внаслідок коливання попиту і пропозиції на неї.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи сказа-

не визначимо, що забезпечення ритмічної діяльності гірничорудних підприємств потребує якісного та ефективного управління, до якого необхідно застосовувати системний підхід. Зважаючи на це нами розроблено систему управління ритмічністю діяльності підприємства, яка включає суб'єктів та об'єкти управління, а також визначає мету, завдання, функції, принципи, методи та механізм регулювання УРДП. Комплексне поєднання всіх складових, а також розробка процесу управління ритмічністю, включаючи створення його стратегії, політики та тактичних заходів, дозволяють створити дієвий механізм УРДП, який виступає предметом подальших наукових розробок.

Література

1. Адамов В.Е. Измерение и анализ ритмичности промышленного производства. – М.: Статистика, 1968. – 64 с.
2. Андрушків Б.М. Основи менеджменту. / Б.М. Андрушків, О.Е. Кузьмін. – Львів: Світ, 1995. – 296 с.
3. Колпаков В.М. Методы управления: Учеб. пособ. / Колпаков В.М. – К.: МАУП, 1997. – 160 с.
4. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А.В. Куценко. – Полтава: ПУСКУ, 2007. – 21 с.
5. Мішина С.В. Аналіз у галузях виробництва і послуг. Навчальний посібник / С.В. Мішина, О.Ю. Мішин. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 240 с.
6. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. / За заг. ред. В.Є. Москалюка. – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.
7. Радиевский М.В. Организация ритмичной работы промышленных предприятий. / Радиевский М.В. – Мн.: Беларусь, 1979. – 223 с.

Рецензент: Ковальчук В. А. – д.т.н., професор завідувач кафедри «Економічної теорії та підприємництва» Криворізького технічного університету, м. Кривий Ріг.

Стаття подана
30.10.2011 р.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПОЛОЖЕННЯ АНАЛІЗУ РЕЗЕРВІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розкрито вихідні положення методології аналізу резервів фінансової стійкості підприємств на основі об'єктно-орієнтованого підходу, послідовність аналізу резервів фінансової стійкості на покриття втрат від ризиків, процедура узагальнення аналітичної інформації для розробки бюджету резервних коштів. Розкрито методологічні засади аналізу резервів фінансової стійкості підприємств та науково-методичних рекомендацій щодо використання аналітичної інформації для формування бюджету резервних коштів.

Ключові слова: аналіз, методологія, резерви, фінансова стійкість підприємств, втрати, ризики, інформація, бюджет.

Постановка проблеми. В Україні існує проблема невідповідності стану фінансової стійкості та якісних характеристик її окремих складових потребам зростання та відтворення вартості підприємств реального сектору економіки. Результати аналізу показують тенденцію до зниження фінансової стійкості підприємств переважно у зв'язку із використанням недосконалих методів управління та зростанням ризиків кризових явищ: майже половина з них є збитковими (по Україні – 41,8%, по Луганському регіону – 50,4%); залежність від зовнішніх джерел фінансування (по Україні – 0,65, по Луганській області – 0,78); високий фінансовий ризик (по Україні – 1,87, по Луганській області – 3,45) [6; 7]. Це вимагає удосконалення методів управління фінансовою стійкістю підприємств.

Одним з визначальних інструментів управління є система аналізу, що надає необхідну інформацію для досягнення цілей та забезпечення фінансової стійкості підприємства. Дослідження існуючих систем аналізу свідчить про обмеженість їх використання для виявлення та оцінювання внутрішніх резервів підприємств. Стає невідкладною розробка методологічних засад аналізу резервів фінансової стійкості підприємств як засобу формування релевантної інформації для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На розвиток методології аналізу резервів діяльності підприємств вплинули наукові праці таких вітчизняних і російських вчених, як Ареф'єва О.В., Бібнев

М.М., Дячек С. М., Єндовицький Д.О., Єрмошкіна О.В., Ісаєнко О.М., Ковальчук Я.О., Коренков О., Коробейников І.О., Маркін Ю. П., Мартиненко В.П., Мех Я.В., Поздняков В. Я., Рапопорт В. М., Савицька Г. В., Соколов Я. В., Федоркіна М.С., Шеремет А.Д., Ячменьова В. М. [1; 2; 3; 5; 8].

Відзначаючи вагомий внесок учених у цій сфері, слід зауважити, що на сучасному етапі в економічній літературі не сформовано чітке, цілісне уявлення щодо аналізу резервів фінансової стійкості в якості самостійного напрямку досліджень. Існуючі облікові та аналітичні моделі орієнтовані тільки на ідентифікацію резервів, визначених нормативним законодавством. Потребують перегляду підходи до оцінювання резервів в процесі аналізу для покриття втрат від ризиків підприємницької діяльності в умовах невизначеності ринкового середовища. Виходячи з цього, виникає необхідність розробки методологічних засад аналізу резервів фінансової стійкості підприємства та відповідного інструментарію, використання яких дозволить здійснити доцільний вибір рішень щодо формування резервів на покриття ризику.

Метою статті є розкриття методологічних засад аналізу резервів фінансової стійкості підприємств та науково-методичних рекомендацій щодо використання аналітичної інформації для формування бюджету резервних коштів.

Виклад основного матеріалу. Аналіз резервів визначено як підсистему забезпечення фінансової стійкості, що базується на єдиному інформаційному просторі та орієнтована на прийняття управлін-



ських рішень і розробку стратегії запобігання ризикам. Передумовою побудови системи аналізу резервів фінансової стійкості підприємств є забезпечення зовнішніх і внутрішніх користувачів інформацією про їх наявність, формування та використання. Ця інформація необхідна для регулювання, планування, координації, контролю та прийняття управлінських рішень. Система аналізу резервів включається до існуючої системи аналізу фінансової стійкості, посилюючи його діагностичну та превентивну функції.

Дослідження дефініцій “фінансова стійкість” і “резерви” у контексті теорій аналізу та управління дозволяють визна-

ти їх об’єктами аналізу. Резерви визначено як можливості забезпечення фінансової стійкості за рахунок ефективного використання резервів її складових і формування запасів для покриття втрат від ризиків, а також передбачених законодавством резервів, що відображаються у бухгалтерському обліку [4, с. 19].

Вихідними положеннями методології аналізу резервів фінансової стійкості підприємств є наукове забезпечення, контекст розгляду аналізу, гіпотези, сприйняття суб’єктів менеджменту, прояв дії принципів (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Вихідні положення методології аналізу резервів фінансової стійкості підприємств

Вихідне положення	Характеристика
Вихідне наукове забезпечення рішення теоретичних і практичних проблем	Формулювання ідеї парадигми з орієнтацією на аналіз впливу процесу формування і використання резервів в якості інструменту регулювання ризиків на фінансову стійкість підприємства
Контекст розгляду аналізу з погляду формування протиризикового механізму управління	Вибір управлінського рішення щодо планування показників бюджету резервів на основі використання аналітичної інформації щодо ризиків зниження фінансової стійкості в межах визначених обмежень їх покриття
Гіпотези дослідження	Формулюються, виходячи з різних аспектів дослідження ризику, які використовуються при вирішенні різних завдань з формування резервів
Сприйняття суб’єктів менеджменту	Забезпечення потреб користувачів аналітичної інформації щодо ймовірності зниження фінансової стійкості підприємства за умови реалізації в прогностичному періоді ризику із заданими характеристиками
Прояв дії принципів: об’єктної орієнтованості	Контроль ефективності формування та використання резервів за об’єктами ризиків
системності та комплексності аналітичних процедур	Взаємозв’язок і взаємообумовленість окремих напрямів аналізу показників і чинників, які впливають на резерви фінансової стійкості. Комплексна оцінка достатності резервів за найбільш суттєвими ризиками фінансово-господарської діяльності
неперервного моніторингу	Механізм постійного спостереження за виникненням і реалізацією ризикових явищ для визначення і коригування резервів на попередження ризику
забезпеченості резервів активами	Вибір об’єкту інвестування резервних коштів в активи за критерієм ліквідності
альтернативності	Вибір доцільного варіанту бюджету резервних коштів та джерел покриття ризику

Визначено два напрями аналізу резервів фінансової стійкості підприємств: перший – аналіз, орієнтований на

оцінювання резервів її складових; другий – аналіз, спрямований на виявлення ре-



зERVІВ для покриття втрат економічних вигід.

Методологічним базисом аналізу резервів є об'єктно-орієнтований підхід до аналізу ризику зниження фінансової стійкості, який спрямований на визначення параметрів формування резервів на покриття наслідків реалізації ризикових подій. Він передбачає: визначення об'єктів аналізу ризиків (зниження ефективності, виникнення гарантійних зобов'язань, зменшення вартості фінансових інвестицій, неплатоспроможність, непогашення дебіторської заборгованості) згідно з концепцією «резервування» (забезпечення економічних вигід); класифікацію ризиків за об'єктами, видами, причинами і факторами; узгодження методів, індикаторів і процедур з визначеними об'єктами.

Вихідні методологічні положення аналізу достатності резервів фінансової стійкості на покриття ризику наведено в табл. 2. Переваги запропонованих положень полягають у наступному: аналітичними обмеженнями є визначені гіпотези, індикатори і процедури; оперативність проведення аналітичних досліджень щодо доцільності використання резервів; підвищення якості інформації та інформативності результатів аналізу; можливість комплексного оцінювання достатності резервів на покриття ризику зниження фінансової стійкості.

Ступінь ризику зниження ефективності характеризують втрати прибутку – рівень зниження прибутку, доходу в порівнянні з очікуваними результатами. Для визначення чинників ризику зниження ефективності, оцінки ймовірності та можливої величини втрат прибутку використовується метод експертних оцінок. Резервування втрат від ризику зниження ефективності доцільно здійснювати в таких випадках: 1) більш ймовірні та очікувані ризики, пов'язані з мінімаль-

ними втратами; 2) ризики, які призводять до низьких втрат і відносяться до категорії більш ймовірних, ймовірних та очікуваних; 3) ризики, що призводять до середніх втрат крім слабо- і мало ймовірних; 4) високі втрати незалежно від ймовірності крім слабо ймовірних. Фрагмент розрахунку резерву на покриття ризику зниження ефективності діяльності підприємства на основі статистичних методів та бальної оцінки наведено в табл. 3.

Методологічним базисом резервування коштів на покриття ризику неплатоспроможності є концепція управління грошовими потоками на основі касових розривів. В якості індикатора ризику неплатоспроможності визначено показник потреби в операційному залишку грошових активів, скоригований на коефіцієнт варіації (нерівномірності) їх надходження. Оптимальний розмір страхового запасу (резервів) пропонується визначати на основі оцінки ризику невиконання зобов'язань на основі використання статистичного методу. Результати розрахунку найбільш ймовірної планованої величини, середнього квадратичного відхилення і варіації надходження грошових коштів з урахуванням планового обсягу негативного грошового потоку на прикладі ПАТ “Луганськтепловоз” на 2010 р., наведені в табл. 4, свідчать про нерівномірність надходжень грошових коштів (коефіцієнт варіації складає 24,15%), що обумовлює необхідність формування страхового (резервного) запасу в розмірі 1039,0 тис. грн.

Втрати операційного прибутку від наявності дебіторської заборгованості (втрати, які пов'язані з кредитуванням, безнадійними боргами і втраченими можливостями використання коштів з більшою прибутковістю) впливають на платоспроможність, ліквідність і опосередковано на прибутковість і ризик.



Т а б л и ц я 2

Концептуальний підхід до аналізу резервів фінансової стійкості на покриття ризику

Об'єкт / Вид ризику	Зміст вихідних методологічних положень	Алгоритм розрахунку резерву на покриття ризику	Позначення
Ризик зниження ефективності	Класифікація ризику за ймовірністю виникнення ризикових явищ, втратами прибутку, ступенем впливу втрат прибутку на ризик та рівнем ризику. Методи: статистичний, бальної оцінки, матричний	$P_{\text{еф}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n M B_i =$ $= \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n M B_i P_i$	$M B$ – ступінь впливу втрат прибутку на ризик (математичне очікування втрат прибутку), n – кількість чинників, що викликають зниження ефективності (джерел ризику), P – ймовірність виникнення ризикових явищ, $M B$ – можливі втрати прибутку
Виникнення гарантійних зобов'язань	Оцінка параметрів функції розподілу збитковості ризику на основі системи модифікованих статистичних показників	$P_{\text{гз}} = \sum_{j=1}^m (B P_j^{\text{np}} \cdot \bar{K}_{\text{зс}}^{\text{гз}}) =$ $= \sum_{j=1}^m (B P_j^{\text{np}} \cdot \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \frac{B P_j^t}{B_{\text{об}}^t})$	$B P_j^t$, $B P_j^{\text{np}}$ – виручка від реалізації j -го виду продукції за період t та в прогнозному періоді, $\bar{K}_{\text{зс}}^{\text{гз}}$ – середня величина коефіцієнту збитковості страхової суми за період T , m – кількість видів продукції, $B_{\text{об}}^t$ – сума витрат на гарантійне обслуговування j -го виду продукції за період t
Ризик неплатоспроможності	Індикатор ризику – показник потреби в операційному залишку грошових активів, скоригований на коефіцієнт варіації (нерівномірності) їх надходження. Методи: статистичний, оптимізації залишку грошових коштів. Процедура – оцінка резервного запасу грошових коштів з урахуванням невизначеності	$P_{\text{га}} = \bar{\Gamma A}_{\text{о3}} \cdot K_{\text{нгк}}^{\text{в}} =$ $= \frac{\text{НГП}_{\text{од}}^{\text{пл}}}{\text{КО}_{\text{га}}} \cdot K_{\text{нгк}}^{\text{в}}$	$\bar{\Gamma A}_{\text{о3}}$ – показник потреби в операційному залишку грошових активів, $K_{\text{нгк}}^{\text{в}}$ – коефіцієнт варіації надходження грошових коштів у звітному періоді, $\text{НГП}_{\text{од}}^{\text{пл}}$ – плановий обсяг негативного грошового потоку по операційній діяльності, $\text{КО}_{\text{га}}$ – кількість оборотів середнього залишку грошових активів в плановому періоді
Ризик непогашення дебіторської заборгованості	Класифікація дебіторської заборгованості за строками виникнення та групами ризику. Процедура – оцінка впливу ризику на прибуток підприємства на основі додаткових інвестицій в дебіторську заборгованість і збитку від безнадійних боргів. Моделювання втрат економічних вигід від сумнівної дебіторської заборгованості	$P_{\text{дз}}^{\text{в}} = \text{ВПР}_{\text{дз}}^{\text{в}} \cdot \text{Ч}^{\text{в}} =$ $= (\Delta B P_{\text{дз}} \times \text{П}_{\text{оп}} - B_{\text{фдз}} \times \Delta B_{\text{дз}} - 3_{\text{дз}}) \cdot \text{Ч}^{\text{в}}$	$\text{ВПР}_{\text{дз}}^{\text{в}}$ – втрати прибутку від непогашення дебіторської заборгованості терміном q (31-60; 61-90; 91-120; >120), $\text{Ч}^{\text{в}}$ – частка резервування, $\Delta B P_{\text{дз}}$, $\Delta B_{\text{дз}}$ – додатковий обсяг продажів та зростання витрат, пов'язані з дебіторською заборгованістю, $\text{П}_{\text{оп}}$ – прибутковість (%), $B_{\text{фдз}}$ – витрати фінансування інвестицій в дебіторську заборгованість, $3_{\text{дз}}$ – збиток від безнадійних боргів
Зниження вартості фінансових інвестицій	Процедура – оцінка втрат економічних вигід від зміни ціни фінансових інструментів; класифікація за цілями, видами і термінами; виявлення ознак знецінення фінансових інвестицій. Критерій – співвідношення фактичних і граничного обсягу короткострокового кредитування. Індикатор оцінки ризику знецінення довгострокових інвестицій – чисті активи емітента	$P_{\text{бкф}} = 3 K_{\text{кф}} - 3 K_{\text{кгр}} =$ $3 K_{\text{кф}} - (\text{ОК}_{\text{чв}} + \text{ЧП} + \frac{\text{Ам}}{\text{Ам}}) \cdot K_{\text{РА}}$ $P_{\text{блф}} = 3 K_{\text{дф}} - 3 K_{\text{дгр}} =$ $3 K_{\text{дф}} - \text{ГП}_{\text{пр}} \cdot K_{\text{РА}}$ $P_{\text{пф}} = \text{БВ}_{\text{пф}} - \text{РВ}_{\text{пф}} \cdot \text{Ч}_{\text{пф}}^{\text{ск}} =$ $(\Sigma \text{Ч A}_t \cdot (K_{\text{пр}}^{\text{ск}} - K_{\text{ркі}})) \cdot K_{\text{д}} \cdot K_{\text{РА}} \cdot \text{Ч}_{\text{пф}}^{\text{ск}}$	$3 K_{\text{кф}}$ ($3 K_{\text{дф}}$), $3 K_{\text{кгр}}$ ($3 K_{\text{дгр}}$) – фактичний та граничний обсяг короткострокового (довгострокового) кредитування, $\text{ОК}_{\text{чв}}$ – чистий виробничий оборотний капітал, $K_{\text{РА}}$ – коефіцієнт достовірності прогнозних показників у відповідності з категорією кредитного ризику, ЧП , Ам – середньорічна величина чистого прибутку і нарахованої амортизації, $\text{ГП}_{\text{пр}}$, $\text{Ч A}_{\text{пр}}$ – прогнозний чистий грошовий потік і чисті активи, $\text{БВ}_{\text{пф}}$, $\text{РВ}_{\text{пф}}$ – балансова і розрахункова оцінка вартості фінансових інвестицій заємодавця, $\text{Ч}_{\text{пф}}^{\text{ск}}$ – частка фінансових інвестицій заємодавця в статутному капіталі іншого підприємства, $K_{\text{д}}$ – коефіцієнт дисконтування, $K_{\text{ркі}}$ – необхідна інвесторам рентабельність інвестованого капіталу, $K_{\text{пр}}^{\text{ск}}$ – прогнозна рентабельність власного капіталу

Т а б л и ц я 3

Фрагмент розрахунку резерву на покриття ризику зниження ефективності діяльності на прикладі ПАТ “Луганськтепловоз” на 2010 р.

Джерело ризику	Ймовірність втрат прибутку	Вид ризику за ймовірністю	Бальна оцінка ризику за ймовірністю	Втрати прибутку, тис. грн.	Вид ризику за втратами	Бальна оцінка ризику за втратами	Ймовірне зниження прибутку, тис. грн.	Бальна оцінка ступеню впливу втрат прибутку
Зниження та неоптимальна структура обсягу продажів	0,32	Можливий	3	2669,90	Середній	3	854,37	9
Перевищення витрат над доходами	0,25	Малоймовірний	2	4598,17	Високий	4	1149,54	8
Зростання цін на сировину, матеріали та комплектуючі	0,48	Можливий	3	3893,61	Високий	4	1868,93	12
Неефективні види діяльності	0,35	Можливий	3	2336,17	Середній	3	817,66	9
Недопустимі відхилення від стандарту	0,7	Більш ймовірний	5	956,23	Низький	2	669,36	10
Зниження попиту на продукцію	0,55	Ймовірний	4	1149,54	Низький	2	632,25	8
Резерви на покриття ризику зниження ефективності (середнє очікуване зниження прибутку)							376,9	9,3

Це положення є підґрунтям розробки моделі оцінки обсягу резервних коштів,

необхідних для покриття ризиків непогашення дебіторської заборгованості.

Т а б л и ц я 4

Розрахунок ризику неплатоспроможності та резерву на його покриття на прикладі ПАТ “Луганськтепловоз” на 2010 р.

Випадок j	Прогнозована сума притоку грошових коштів, тис. грн. ($\Pi_{ij}^{гк}$)	Ймовірність притоку платежів (P_j)	$\Pi_{ij}^{гк} \times P_j$, тис. грн.	$(\Pi_{ij}^{гк} - \bar{H}_i^{гк})^2 \times P_j$
1	224417,38	0,13	29174,26	33940741,0
2	359067,81	0,17	61041,53	2386875359,8
3	190754,77	0,32	61041,53	794271358,1
4	246859,12	0,28	69120,55	11055720,9
5	201975,64	0,10	20197,56	148994373,5
Разом		1,0	240575,43	337513553,5
Середньоквадратичне відхилення $\delta_{нгк}$, тис. грн.				58095,9
Варіація надходження грошових коштів, %				24,15
Плановий обсяг негативного грошового потоку по операційній діяльності, тис. грн.				236645,7
Кількість оборотів середнього залишку грошових активів в плановому періоді				55
Резерви (страховий запас), тис. грн.				1039,0

Запропонована модель відрізняється від існуючих урахуванням індикаторів додаткового обсягу продажів і зростання витрат,

$$P_{дз}^q = VPR_{дз}^q \cdot CR^q = (\Delta VR_{дз}^q \cdot \Pi_{дп}^q - V_{фдз} \cdot \Delta V_{дз}^q / 100 - \check{C}_{зб} \cdot \Delta VR_{дз}^q) \cdot CR^q, (1)$$

пов'язаних з дебіторською заборгованістю, скоригованих на ставку резервування (CR^q) залежно від термінів її виникнення:



де $V_{\text{ПР}}^{\text{дз}}$ – втрати прибутку від непогашення дебіторської заборгованості терміном q (31–60; 61–90; 91–120; >120), $\Delta V_{\text{дз}}^{\text{дз}}$, $\Delta V_{\text{дз}}^{\text{дз}}$ – додатковий обсяг продажів і зростання витрат; $\Pi_{\text{дз}}^{\text{дз}}$ – співвідношення додаткового прибутку і обсягу продажів; $V_{\text{дз}}$ – витрати на інвестування у дебіторську заборгованість (%); $\text{Ч}_{\text{зб}}$ – частка збитку від безнадійних боргів у виручці.

Результати аналізу впливу ризику непогашення дебіторської заборгованості на втрати прибутку ПАТ “Луганськтепловоз” в 2010 р. (табл. 5) свідчать про негативний ефект недотримання термінів погашення дебіторської заборгованості – зниження прибутку на 33884 тис. грн. За таких умов необхідно формування резерву у розмірі 14096 тис. грн.

Т а б л и ц я 5

Аналіз впливу ризику непогашення дебіторської заборгованості на втрати прибутку (фрагмент на прикладі ПАТ “Луганськтепловоз” в 2010 р.)

Показники	Показники за умови вчасної оплати боргів	Розрахунок ефекту впливу ризику неповернення дебіторської заборгованості за термінами прострочення				Фактичні показники
		31-60	61-90	91-120	>120	
Чистий дохід (виручка), тис. грн.	429027	8500	13222	26444	46277	523469
Виробничі витрати (собівартість), тис. грн.	406982	7146	11117	22234	38909	486387
Середній період повернення боргів, днів	20	46	76	106	170	99
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн.	1325	3111	1037	213	53	5739
Зростання інвестицій в дебіторську заборгованість за вихідним обсягом продажів, тис. грн.		30389	66142	101894	178761	377186
Додаткові вкладення в дебіторську заборгованість у зв'язку зі зростанням продажів, тис. грн.		903	2331	6516	18374	28124
Інвестиції в дебіторську заборгованість, тис. грн.	2178	3755	8217	13009	23656	50815
Збиток від безнадійних боргів (0,3%), тис. грн.	1287	25	40	79	139	1570
Розрахунковий прибуток (збиток), тис. грн.	18580	-2427	-6151	-8878	-16427	-15304
Резерв на покриття ризику непогашення дебіторської заборгованості, тис. грн.		485	1845	3551	8214	14096
Відсоток втрат прибутку, %		1,5	3,9	5,6	10,4	

Для підприємств, які мають ознаки зниження вартості фінансових інвестицій, необхідним стає аналіз ризиків їх знецінення. Вибір методів аналізу залежить від терміну фінансових інвестицій: для боргових короткострокових фінансових інвестицій – аналіз кредитоспроможності контрагента; для довгострокових інвестицій – аналіз планових результатів емітента та оцінка поточної ринкової вартості підприємства.

Результати аналізу свідчать про наявність ризиків знецінення фінансових інвестицій ПАТ “Луганськтепловоз” у дочірні підприємства ВАТ “Рембуд” і ВАТ “Ток”, а також необхідність формування резерву на

суму 78,7 тис. грн. (табл. 6). Балансова оцінка фінансових інвестицій у ПрАТ “НВЦ “Трансмаш” і ВАТ “Локомотив-Ресурс” не перевищує розрахункову вартість, тому підстави для формування резерву під знецінення фінансових інвестицій відсутні.

Адекватність використання запропонованого підходу до аналізу підтверджується результатами розрахунку показників бюджету резервних коштів для покриття втрат від ризиків підприємницької діяльності на прикладі досліджуваного підприємства, які наведено в табл. 6.



Т а б л и ц я 6

Використання аналітичної інформації при розробці бюджету резервних коштів для покриття втрат від ризиків (фрагмент розрахунку на прикладі ризику знецінення фінансових інвестицій ПАТ “Луганськтепловоз”), тис. грн.

Показники вартості фінансових інвестицій ПАТ “Луганськтепловоз” у дочірні підприємства:	Січень	Лютий	Березень	I квартал 2010 р.	
Балансова вартість фінансових інвестицій	ПрАТ “НВЦ “Трансмаш”	528,3	554,7	526,9	536,6
	ВАТ “Локомотив-Ресурс”	226,4	237,8	233,0	232,4
	ВАТ “Рембуд”	86,6	78,0	81,9	101,5
	ВАТ “Ток”	70,8	77,9	85,7	101,8
Розрахункова вартість фінансових інвестицій (частки у статутному капіталі)	ПрАТ “НВЦ “Трансмаш” (100%)	615,6	677,1	643,3	645,3
	ВАТ “Локомотив-Ресурс” (51%)	231,6	277,9	333,5	281,0
	ВАТ “Рембуд” (51%)	61,6	67,8	81,4	66,4
	ВАТ “Ток” (51%)	57,3	63,0	70,6	58,2
Резерви для покриття втрат від ризиків знецінення фінансових інвестицій	38,5	25,1	15,1	78,7	

Висновки та перспективи подальших досліджень. Системою, здатною забезпечувати формування інформації щодо фінансової стійкості підприємств, є аналіз. Впровадження пооб’єктного аналізу резервів для покриття втрат від ризиків забезпечує формування інформації, необхідної для розробки бюджету резервних коштів. Розширення об’єктів аналізу та бюджетування резервних коштів ґрунтується на класифікації ризиків. Застосування розроблених методологічних положень аналізу резервів фінансової стійкості підприємств є основою побудови протиризикового механізму управління. Розвиток теорії, використання пооб’єктної методології та додатково визначених принципів аналізу резервів фінансової стійкості підприємств у взаємозв’язку з фундаментальними принципами створюють передумови для вдосконалення його методичних засад.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є розробка методичних засад аналізу ефективності резервів фінансової стійкості підприємств для обґрунтування доцільності компенсаційних витрат на покриття втрат від ризиків за рахунок сформованих резервів.

Література

1. Дячек С.М. Резерви як інструмент управління ризиками господарської діяльно-

сті / С.М. Дячек // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – № 4(50). – С. 238-239.

2. Ендовицкий Д.А. Финансовые резервы организации: анализ и контроль / Д.А. Ендовицкий, А.Н. Исаенко; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2007. – 304 с.

3. Єрмошкіна О.В. Управління фінансовими резервами при оптимізації фінансових потоків підприємства / О.В. Єрмошкіна // Економічний вісник НГУ. – 2008. – № 3. – С. 48-54.

4. Костирко Р.О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб’єкта: методологія та організація: моногр. – Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2010. – 728 с.

5. Мех Я.В. Обліково-аналітична інформація в управлінні внутрішніми резервами (на прикладі підприємств промисловості України): [монографія] / Я.В. Мех. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 553 с.

6. Офіційний сайт Головного управління статистики у Луганській області. – Режим доступу: <http://www.lugastat.lg.ua>.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

8. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств: [монографія] / В.М. Ячменьова. – Сімферополь: ДОЛЯ, 2007. – 384 с.

Рецензент: Чиж В. І. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Контроль і аудит» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
26.10.2011 р.



МЕХАНІЗМ ОЦІНЮВАННЯ СИНЕРГЕТИЧНИХ ЕФЕКТІВ ПРИ ПРИЙНЯТТІ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАШИНОБУДУВАННЯ

Сучасна теорія і практика стратегічного управління підприємством для цілей економічного розвитку повинні враховувати можливість виникнення позитивного синергетичного ефекту. Вирішенню цієї проблеми сприятиме формування механізму оцінювання синергетичних ефектів при ухваленні стратегічних рішень підприємствами машинобудівної галузі, який базуватиметься на використанні інтегрального показника, оскільки економічна і організаційна складові за своєю суттю не є однорідними. Основою цього механізму стане визначення приватних показників економічної і організаційної складових процесу ухвалення стратегічних рішень, а також шкала оцінювання синергетичного ефекту від ухвалення стратегічних рішень.

Ключові слова: механізм, стратегічні рішення, синергетичний ефект, інтегральний показник.

Постановка проблеми. Вихід України з кризи вимагає від підприємств розв'язання завдань формування принципово нових джерел економічного зростання. Для успішного розвитку підприємств необхідно, щоб їх стратегічні цілі формувались керівництвом в системі об'єктивних умов і критеріїв з урахуванням перспективи їх зміни в майбутньому і розвитку соціуму.

Сучасна теорія і практика стратегічного управління підприємством для досягнення вище зазначених цілей може використовувати позитивний синергетичний ефект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінювання синергетичного ефекту присвячено багато сучасних робіт як зарубіжних вчених [1, с. 296-307; 2, с. 42-47; 3]: Г. Хакена, Т. Гатаулліна, С. Логвінова, В. Смірнова, так і вітчизняних [4, с. 46-53; 5, с. 75-78; 6, с. 23-28]: В. Момота, О. Васильєва, Г. Пасемко та ін. Але і досі не існує певного механізму оцінювання синергетичних ефектів при прийнятті стратегічних рішень підприємствами, що обумовлює певні проблеми для створення сприятливих умов їх виникнення на підприємствах машинобудівної галузі.

Метою дослідження є практична реалізація синергетичного підходу до оцінки стратегічних рішень, що забезпечить підвищення рівня наукової обґрунтованості одержуваних рішень за рахунок врахування порівняно великої кількості критеріїв і одержання підвищеного економічного

ефекту за рахунок реалізації принципу синергізму.

Виклад основного матеріалу. Синергетичний зв'язок при спільній взаємодії незалежних елементів прийняття стратегічних рішень забезпечує збільшення загального ефекту, що не досягається при їх незалежному обособленому функціонуванні.

На засадах узагальнення вищезначеного конкретизовані форми прояву синергізму на підприємствах машинобудування, в яких забезпечується ефекти від: командної синергії та удосконалення корпоративної культури; зниження витрат; управлінської компетенції (управлінська синергія); торгової синергії; оперативної синергії; інвестиційної синергії; прискорення руху інформації; приросту грошового потоку (економічної синергії) та ін.

При позитивних значеннях всіх параметрів організаційної та економічної складової прийняття стратегічних рішень безумовно виникає синергетичний ефект і встає питання його кількісної оцінки.

Сьогодні в практиці стратегічного управління на базі визначеної класифікації синергії (торгова, управлінська, інвестиційна та ін.) за допомогою економіко-математичних моделей можна досить точно визначити синергетичний ефект, що виникає при прийнятті стратегічних рішень. Однак, українські підприємства досить рідко розраховують позитивний синергетичний ефект, що робить неможливим перевірити свої стратегічні рішення на стадії розробки на предмет відповідності стратегіч-



них цілей об'єктивним умовам функціонування на ринку.

Вирішенню цієї проблеми підприємствам машинобудівної галузі в Луганській області допоможе формування механізму оцінювання синергетичних ефектів при прийнятті стратегічних рішень, який повинен базуватись на використанні інтег-

рального показника, оскільки економічна та організаційна складові не є однорідними.

Механізм оцінювання синергетичних ефектів в процесі розробки й реалізації стратегічних рішень може бути змінено та вдосконалено, але матиме певну стабільну конструкцію представлену на рис. 1.

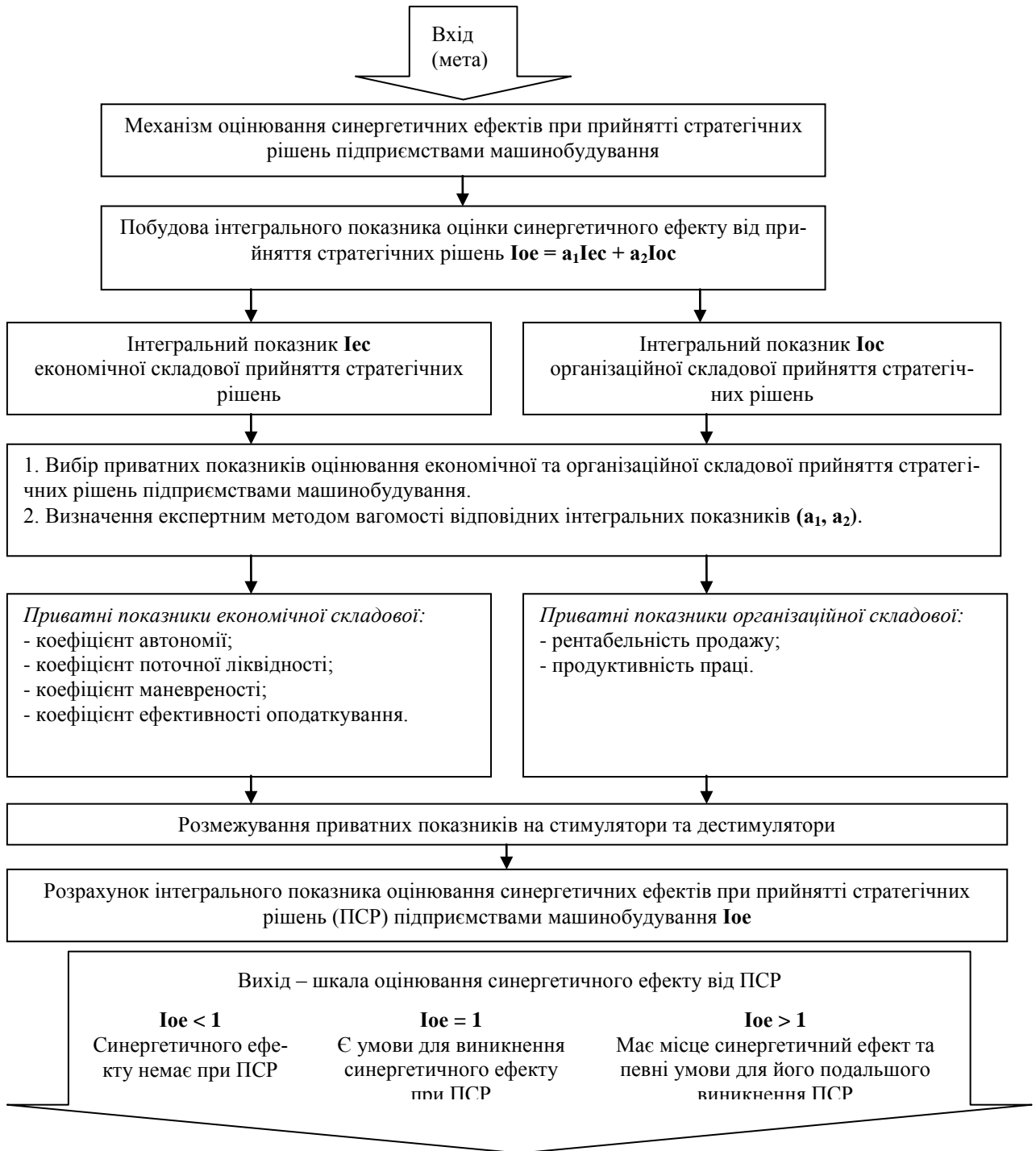


Рис. 1. Механізм оцінювання синергетичних ефектів при прийнятті стратегічних рішень (ПСР) підприємствами машинобудування

Джерело: розроблено автором





Математично, виходячи із класичного трактування поняття синергії, та з урахуванням розглянутих вище організаційної та економічної складової прийняття

$$CE_{\text{пер}} = (I_{\text{ос}} + I_{\text{ес}}) + 1, \quad (1)$$

де $CE_{\text{пер}}$ - виникнення синергетичного ефекту при прийнятті стратегічних рішень;

$I_{\text{ос}}$, $I_{\text{ес}}$ – інтегральний показник оцінки відповідно організаційної та еко-

$$E_{\text{пер}} = f(K_e; K_o; K_{\text{сiner}}), \quad (2)$$

де $E_{\text{пер}}$ – загальний ефект від прийняття стратегічних рішень підприємствами машинобудівної галузі;

K_e – ефект від економічної складової прийняття стратегічних рішень підприємствами машинобудівної галузі;

K_o - ефект від організаційної складової прийняття стратегічних рішень підприємствами машинобудівної галузі;

$K_{\text{сiner}}$ - синергетичний ефект, що виникає при прийнятті стратегічних рішень.

В якості показників оцінки економічної та організаційної складової прийняття стратегічних рішень використовуються певні показники, кожен з яких відіграє свою роль. До єдиного інтегрального показника їх привести досить складно.

$$I_{\text{ос}} = a_1 I_{\text{ес}} + a_2 I_{\text{ос}}, \quad (3)$$

де $I_{\text{ес}}$ – інтегральний показник економічної складової прийняття стратегічних рішень;

$I_{\text{ос}}$ - інтегральний показник організаційної складової прийняття стратегічних рішень;

a_1 , a_2 – коефіцієнти вагомості відповідних інтегральних показників: $a_1 + a_2 = 1$, їх конкретне значення визначається методом факторного аналізу або експертним шляхом (a_1 рекомендується приймати на рівні 0,5 – 0,7, при збільшенні рівня автоматизації значення зростає, a_2 – відповідно дорівнює 0,5 – 0,3).

$$I_{\text{ес}} = f_1(X_1, X_2, \dots, X_n), \quad (4)$$

$$I_{\text{ос}} = f_2(X_1, X_2, \dots, X_n), \quad (5)$$

де f_1 , f_2 – функції-залежності між інтегральними показниками та факторами;

стратегічних рішень підприємствами машинобудівної галузі, зобразимо виникнення синергетичного ефекту за допомогою такої формули:

номічної складових прийняття стратегічних рішень.

Можна зобразити виникнення синергетичного ефекту від прийняття стратегічних рішень також наступною функцією:

В нашому дослідженні для більш точнішої оцінки та спрощення розрахунків, будемо використовувати тільки показники економічної і організаційної складових прийняття стратегічних рішень за якими є нормативне значення, а вагомість показників визначимо за допомогою методу експертних оцінок.

За допомогою інтегрального показника можна судити про ефективність роботи всього колективу, а насамперед, про ефективність роботи керівників вищої ланки, осіб що приймають на підприємстві стратегічні рішення.

Інтегральний показник оцінки організаційної та економічної складових прийняття стратегічних рішень визначимо за наступною формулою:

Економічна складова прийняття стратегічних рішень характеризує майновий стан підприємств, мобільність їх активів, джерела фінансування їх діяльності та ефективність податкової політики.

Організаційна складова відбиває рівень розвитку управління на підприємстві, відповідність організаційної структури стратегічним цілям та професіоналізм керівників вищої ланки.

Інтегральні показники економічної та організаційної складової визначаються, як функції від приватних показників:

X_1, X_2, \dots, X_n – приватні показники, що впливають на $I_{\text{ес}}$;

X_1', X_2', \dots, X_n' – приватні показники, що впливають на Іос.

Приватні показники рекомендується визначати доцільно визначати за формулою:

$$X_i = \text{Пфі} / \text{Пні}, \quad (6)$$

де Пфі – фактичне значення і-го показника,

Пні – нормативне або планове значення і-го показника.

Формулу 6 доцільно використовувати, якщо показники є стимуляторами,

$$X_i = \text{Пні} / \text{Пфі}, \quad (7)$$

Розрахунки за даною методикою наведено в таблиці 1, дані якої демонструють наявність виникнення синергетичних ефектів на сучасному стані розвитку підприємств машинобудівної галузі

інакше, коли мова йде про показники-дестимулятори (середній вік обладнання, плинність кадрів та ін.) необхідно застосувати іншу формулу:

зі в Луганській області, що буде слугувати відправною крапкою для побудови ефективної моделі організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень.

Т а б л и ц я 1

Розрахунки інтегральних показників організаційної та економічної складової прийняття стратегічних рішень підприємствами машинобудування в Луганській області в 2010 р.

№ з/п	Розрахунок	Значення інтегр. показника
ВАТ «Краснолуцький машинобудівний завод» (ВАТ «КМЗ»)		
1	$I_{ec} = 0,25 * (0,55 / 0,50) + 0,35 * (0,17 / 1,0) + 0,25(0,32 / 0,5) + 0,15 * (0 / 1)$	0,495
2	$I_{oc} = 0,65 * (0 / 0,2) + 0,35 * (59,20 / 80,0)$	0,259
3	$I_{oe} = 0,60 * 0,495 + 0,40 * 0,259$	0,401
ВАТ «Свердловський машинобудівний завод» (ВАТ «СМЗ»)		
1	$I_{ec} = 0,25 * (0 / 0,5) + 0,35 * (0,01 / 1,0) + 0,25 * (6,43 / 0,5) + 0,15 * (0 / 1)$	3,219
2	$I_{oc} = 0,65 * (0,06 / 0,2) + 0,35 * (129,65 / 80,0)$	0,762
3	$I_{oe} = 0,60 * 3,219 + 0,40 * 0,762$	2,236
ВАТ Стаханівський вагонобудівний завод» (ВАТ «СВЗ»)		
1	$I_{ec} = 0,25 * (0,247 / 0,50) + 0,35 * (0,47 / 1,0) + 0,25(8,66 / 0,5) + 0,15 * (1,08 / 1)$	4,781
2	$I_{oc} = 0,65 * (0,13 / 0,2) + 0,35 * (696,7 / 80,0)$	3,048
3	$I_{oe} = 0,60 * 4,781 + 0,40 * 3,048$	4,088
ВАТ «Холдингова компанія «Луганськтепловоз» (ВАТ «ХКЛ»)		
1	$I_{ec} = 0,25 * (0 / 0,50) + 0,35 * (0 / 1,0) + 0,25 * (1,44 / 0,5) + 0,15 * (0 / 1)$	0,720
2	$I_{oc} = 0,65 * (0,13 / 0,2) + 0,35 * (148,70 / 80,0)$	1,074
3	$I_{oe} = 0,60 * 0,720 + 0,40 * 1,074$	0,862
ВАТ «Завод гірничорятувальної техніки «Горизонт» (ВАТ «ЗГТ»)		
1	$I_{ec} = 0,25 * (0,585 / 0,50) + 0,35 * (1,38 / 1,0) + 0,25(2,02 / 0,5) + 0,15 * (0 / 1)$	1,786
2	$I_{oc} = 0,65 * (0,29 / 0,2) + 0,35 * (60,32 / 80,0)$	1,207
3	$I_{oe} = 0,60 * 1,786 + 0,40 * 1,207$	1,555

Джерело: розроблено автором

Дані розрахунків табл. 1 свідчать, що на трьох підприємствах при прийнятті стратегічних рішень вже сьогодні є умови для виникнення синергетичних ефектів - інтегральні показники більше 1. Так на ВАТ «СМЗ» та ВАТ «ЗГТ» синергетичні ефекти спроможні виникнути за

рахунок економічної складової механізму прийняття стратегічних рішень, для ВАТ «СВЗ» - обидві складові і організаційна й економічна стимулюють виникнення синергетичного ефекту.

Для ВАТ «КМЗ» складається досить негативна картина, діючий механізм





прийняття стратегічних рішень є неефективним, тому він потребує ретельної переробки, щодо ВАТ «ХКЛ», то його механізм прийняття стратегічних рішень має певний потенціал та потребує тільки деякого вдосконалення.

Дані розрахунки інтегральних показників оцінки організаційної та економічної складових прийняття стратегічних рішень стануть відправною крапкою та індикатором сучасного стану для побудови ефективної моделі механізму прийняття стратегічних рішень підприємствами машинобудівної галузі в Луганській області.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, можна зробити висновок, що синергетика – невід’ємна частина стратегічного управління, яка потребує підвищеної уваги при прийнятті стратегічних рішень, а саме, вивчення синергетичних можливостей підприємств, що приймають рішення та їх оцінки, створення синергетичних переваг.

Запропонований механізм оцінювання синергетичних ефектів при прийнятті стратегічних рішень для підприємств машинобудівної галузі в Луганській області має певну практичну цінність, оскільки дає змогу не тільки оцінити можливості підприємств отримати синергетичний ефект від прийняття рішень, а й наочно показує, які проблеми є в організаційній та економічній складових процесу

прийняття рішень, які є напрямки їх вдосконалення та посилення, щоб і в подальшому вони створювали підґрунтя для стратегічного розвитку підприємств.

Література

1. Хакен Г. Синергетика и некоторые ее применения в психологии / Г. Хакен // Синергетическая парадигма. Нелинейное мышление в науке и искусстве. – М.: Изд-во «Прогресс-Традиция», 2002. – С. 296-307
2. Гатауллин Т. Синергия как фундаментальное свойство экономики / Т. Гатауллин, В. Малыхин // Международная экономика. – 2006. - №7. – С.42-47
3. Логвинов С.А. Позитивная синергетика при достижении стратегических целей организации / С.А. Логвинов, В.В. Смирнов // Экономика и управление [Электронный ресурс]. - режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/03/1df>
4. Васильев О. Синергетичні підходи в економічній теорії / О. Васильєв // Економіка України. – 2007. - №5. – С. 75-78
5. Пасемко Г.П. Синергетичні аспекти регулювання аграрних відносин: питання методології / Г.П. Пасемко // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – Вип. 2 (36). – С. 23-28

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ

*Стаття подана
10.11.2011 р.*

МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досліджено особливості мотиваційного впливу на управління трудовим колективом та підприємством. Визначено різні рівні прагнень працівника, що надає широкі можливості краще зрозуміти мотивацію його поведінки і здійснювати спрямований вплив та формувати кращі якості особистості. Встановлено особливості методів мотивації деяких категорій працівників, неекономічні методи мотивації й методи задоволення основних потреб підлеглих. Запропоновано потреби підлеглих у самовираженні в подальшому враховувати як складову мотиваційного механізму.

Ключові слова: методи мотивації, потреби, мотивація, управління, підприємство, мотив праці, стимул праці, прагнення працівника, мета.

Постановка проблеми. Жодна система управління не стане ефективно функціонувати, якщо не буде розроблена ефективна модель мотивації, тому що мотивація спонукує конкретного індивіда й колектив у цілому до досягнення особистих і колективних цілей.

Еволюція застосування різних моделей мотивації показала як позитивні, так і негативні аспекти їхнього застосування, і це природний процес, тому що в теорії й практиці управління немає ідеальної моделі стимулювання, яка відповідала б різноманітним вимогам. Існуючі моделі мотивації досить різні за своєю спрямованістю й ефективністю.

Результати вивчення моделей мотивації не дають змоги з психологічної точки зору чітко визначити, що ж спонукає людину до праці. Вивчення людини та її поведінки в процесі праці дає тільки деякі загальні пояснення мотивації, але навіть вони дозволяють розробляти прагматичні моделі мотивації працівника на конкретному робочому місці. З усієї гами розроблених мотиваційних моделей можна виділити, на наш погляд, найбільш життєві, які виправдали себе на практиці. Еволюція їхнього зародження й функціонування досить різноманітна.

Очевидно, що, чим більшу кількість різноманітних потреб реалізує людина за допомогою праці, чим більш різноманітні доступні для неї блага, а також чим меншу ціну порівняно з іншими видами діяльності їй доводиться платити, тим важливіша роль праці в її житті, тим вища її трудова активність. Зі сказаного випливає, що стимулами можуть бути будь-які блага, що задоволь-

няють значущі потреби людини, якщо їх отримання передбачає трудову діяльність. Іншими словами, благо стає стимулом праці, якщо воно формує мотив праці. Сутність понять "мотив праці" та "стимул праці" тотожна. В одному випадку йдеться про працівника, який прагне отримати благо за допомогою трудової діяльності (мотив), в іншому – про орган управління, який має у своєму розпорядженні набір благ, необхідних працівникові, і надає їх останньому за умови ефективної трудової діяльності (стимул).

Стимулювання праці передбачає створення умов (господарського механізму), за яких активна трудова діяльність, що дає певні, заздалегідь зафіксовані результати, стає необхідною і достатньою умовою задоволення значущих і соціально зумовлених потреб працівника, формування у нього мотивів праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері мотиваційного впливу на управління трудовим колективом та підприємством займалися дуже багато науковців, представників класичного менеджменту та теорії управління: Тейлор Ф. У, Маслоу А. Х., Херцберг Ф., Д. МакГрегор, Д. МакКелланд, Лозниця, В.С., Розанова В. А., Василів І. А., Ковалевські С., Козміренко В., Курт Левін, В. Зігерт, М. Ланг, С. Керролл, Г.Тосі, Ф.Герцберг, та інші.

Мета статті – висвітлення питання щодо використання мотиваційних методів в управлінні підприємством в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Очікування конкретизують прагнення стосовно





до реальної ситуації, певній поведінці й самооцінці працівника. Грунтуючись на приблизно однакових прагненнях, очікування можуть істотно різнитися. Наприклад, в умовах економічного спаду очікування працівників значно нижче, ніж у звичайний час.

При різних рівнях прагнень очікування працівників істотно різняться.

Так, очікування винагороди за приблизно однаковою працю в американського і українського фахівця сьогодні майже непорівнянні.

У процесі мотивації дуже важливо враховувати різний рівень прагнень і очікувань працівників. Так, для одного працівника, який звик до невеликих заробітків, установлення місячного окладу в 3000 грн буде діючим стимулом, що мотивує сумлінну працю. В іншого ж, раніше високооплачуваного співробітника, такий розмір заробітної плати викличе невдоволення і стане демотивуючим фактором.

Знання рівня прагнень працівника надає широкі можливості краще зрозуміти мотивацію його поведінки і здійснювати спрямований вплив, що формує кращі якості особистості. В одних випадках істотно важливою для керівника стає завдання підвищення рівня прагнень працівника, тому що він невисоко оцінює себе і свої можливості, що створює в нього відчуття власної ущербності, приводить до стійкої втрати впевненості в собі. Повторювані невдачі можуть стати причиною загального зниження самооцінки, що супроводжується важкими емоційними переживаннями, конфліктами; у такій ситуації працівник може "махнути на себе рукою". Керівник, який постійно не зовсім високо і об'єктивно оцінює його можливості, допускає при цьому серйозну помилку, не з огляду на психологію підлеглого, який примирився з подібним положенням. Людям із заниженим рівнем прагнень варто допомагати знайти віру в себе, підтримувати, підбадьорювати їх, відзначати навіть незначні успіхи. Шляхи підвищення рівня прагнень різні; вони залежать від особливостей особистості працівника, реальних можливостей керівника і багатьох інших факторів. Такими шляхами може бути пря-

ма допомога з боку керівника і робочого колективу, а також різні прийоми створення перспективи для особистості. Ці перспективи можуть бути виявлені спочатку в іншій області, не пов'язаній з тією, у якій виявилися невдачі, з наступним переключенням створеної в такий спосіб активності в сферу, де треба підвищити рівень домагань працівника і відновити самооцінку, що знизилася.

В інших випадках для керівника важливо трохи знизити рівень прагнень працівників, особливо тоді, коли вони ставлять перед собою занадто складні завдання, їхня самооцінка не виправдано завищена, вони зазнаються, у них виникає своєрідний "комплекс переваги" тощо. Необхідність рішення подібного завдання пояснюється не тільки тим, що працівника з не виправдано завищеним рівнем прагнень погано сприймає колектив, але й тим, що його завищена самооцінка, багаторазово вступаючи в протиріччя з реальними невдачами, породжує гострі емоційні конфлікти. При цьому працівник, намагаючись ігнорувати особисті невдачі, часто проявляє впертість, ображається, поводить себе неадекватно, прагне пояснити свої невдачі чимось протидією, стає підозрілим, озлобленим, агресивним. У роботі з такими людьми потрібно аргументовано показувати, що їхні домагання повинні бути більш обґрунтованими і підкріплюватися реальними досягненнями в праці. На рівень домагань людини впливає також наявність інформації про результати його діяльності. Дослідження показують, що поки людина знає результати своєї діяльності, рівень його домагань більш реальний, мотивація діяльності цілеспрямована, осмислена. Як тільки працівник перестає одержувати таку інформацію, він починає проявляти сліпу і випадкову активність.

Методи мотивації – це способи управлінських впливів на персонал для досягнення цілей підприємства. Ці методи засновані на дії законів і закономірностей керування; вони припускають використання управлінським апаратом підприємства різних прийомів впливу на персонал для активізації його діяльності.

Мотиваційні методи класифікують за об'єктами мотивації, за використовуваними стимулами, видами потреб, спрямованості тощо. Керівникам варто застосовувати їх у практичній діяльності не як розрізнені й самостійні способи мотивації, а як цілісну систему.

В процесі наукового дослідження ми вважаємо за доцільне розглянути методи мотивації деяких категорій працівників, не економічні методи мотивації й методи задоволення основних потреб підлеглих.

Нами встановлено, що до нееконімічних методів мотивації належать організаційні і отримані.

Організаційні методи передбачають, насамперед, залучення працівників до участі в справах підприємства, тобто їм надається право голосу при розв'язанні ряду проблем (як правило, соціального характеру). Важливу роль грає мотивація перспективою отримати нові знання та навички. Вона робить працівників більш незалежними, самостійними, надає їм впевненість у завтрашньому дні.

Мотивація збагаченням змісту праці полягає в наданні людям більш змістовної, важливої, цікавої, соціально значимої праці, що відповідає їхнім особистим інтересам і схильностям, із широкими перспективами посадового і професійного росту, а також дозволяє проявляти їх творчі здатності, здійснювати контроль над ресурсами і умовами власної праці (коли кожний по можливості повинен бути сам собі шефом).

Морально-психологічні методи мотивації містять наступні основні елементи.

1. Створення умов, при яких люди зазнавали б професійну гордість за те, що краще інших можуть впоратися з дорученою роботою, причетність до неї, особисту відповідальність за її результати; відчували б цінність результатів, конкретну їхню важливість. Для того щоб робота приносила задоволення, завдання повинне містити відому частку ризику і можливість домогтися успіху.

2. Присутність виклику, забезпечення можливостей кожному на своєму робочому місці показати свої здатності, реалізувати себе в праці, довести, що він може щось зробити (причому це "щось" по-

винне одержати ім'я свого творця: наприклад, працівники, які відзначилися, отримують право підписувати документи, у розробці яких вони брали участь; це дозволяє їм відчувати свою значимість).

3. Визнання, що він може бути особистим і публічним. Суть особистого визнання полягає в тому, що про працівників, які особливо відзначилися, згадують у спеціальних доповідях вищому керівництву організації, представляють йому, персонально поздоровляють із нагоди свят і сімейних дат. У нашій країні особисте визнання ще не одержало широкого поширення як метод мотивації працівників; більш поширене публічне визнання.

4. Постановка високих цілей, які надихають людей на ефективну працю.

5. Атмосфера взаємоповаги, довіри, заохочення розумного ризику і терпимості до помилок і невдач; уважне ставлення з боку керівництва та колег.

6. Просування в посаді, що поєднує всі розглянуті методи мотивації. Воно дає більш високу заробітну плату (економічний мотив), цікаву і змістовну роботу (організаційний мотив), а також відображає визнання заслуг і авторитету особистості шляхом перекладу в більш високу статусну групу (моральний мотив). У той же час цей метод мотивації є внутрішньо обмеженим: в організації не так багато посад високого рангу, тим більше вільних; не всі люди здатні керувати і не всі до цього прагнуть; просування по службі вимагає підвищених витрат на перепідготовку.

7. Похвала при завершенні роботи великого обсягу, освоєнні нових методів праці або нової продукції, впровадженні раціоналізаторської пропозиції. Інакше кажучи, хвалити потрібно тоді, коли справа закінчена, коли на чомусь можна поставити крапку і приступити до нової роботи.

8. Схвалення в ході роботи, якщо справа йде на лад. У цьому випадку доречні такі слова: "правильно, продовжуйте", "покажіть цей прийом колезі, потім мені розповісте, як це вдалося". Схвалення можна сполучати з рекомендаціями, навіть із критикою: "Тут і тут все виходить правильно, а в цій операції припускаєте помилки". При цьому можна схвалити старання, ста-





ранність і рекомендувати інший засіб виконання роботи.

Підтримка, коли працівник сумнівається, невпевнений, не може визначитися з вибором цілей, завдань, способів поведінки і дії. У цей момент підтримка вкрай необхідна. Людина особливо потребує підтримки при освоєнні нової справи. Основна мета підтримки – усунути сумнів, непевність, коливання. Цей метод краще використовувати, коли працівник перебуває в стані розгубленості, пригніченості в результаті тривалих невдач, поганого настрою, коли людина має і необхідні знання, і вміння, а робота не виходить (як говорять, не клеїться).

Керівник повинен ретельно спостерігати за підлеглими, щоб вирішити, які активні потреби рухають ними. Тому що згодом ці потреби міняються, то не можна розраховувати, що мотивація буде ефективною завжди.

Приведемо основні методи, за допомогою яких менеджери можуть задовольнити потреби підлеглих під час трудового процесу.

Фізіологічні потреби:

- надавати працівникам невисоку оплату праці, яка забезпечує виживання;
- пропонувати людям гарні умови праці з погляду освітленості, рівня шуму, температури тощо.

Потреби в безпеці і захищеності:

- створити ясну і надійну систему соціального страхування;
- оплачувати працю вище прожиткового мінімуму;
- не залучати підлеглих до прийняття ризикованих рішень і здійсненню ризикованих дій;
- забезпечувати можливості навчання і освіти для створення стабільності в роботі.

Потреби в причетності й приналежності:

- використовувати елементи фірмового стилю і корпоративної культури (уніформа, прапор, гімн підприємства, ритуали, традиції, обряди);
- надавати співпрацівникам таку роботу, щоб дозволяла їм спілкуватися;

- конструктивно працювати з виниклими неформальними групами, не перешкоджати їх існуванню, якщо вони не наносять організації збитку;

- створювати умови для соціальної активності членів організації поза її рамками;

- періодично нагадувати співпрацівникам, які займають невисокі посади, що керівництво і колеги їх цінують.

Потреби в повазі й визнанні:

- пропонувати підлеглим більш змістовну, цікаву, відповідальну роботу;

- високо оцінювати виявлену ініціативу, творче відношення до справи, використовувати різні форми вираження визнання заслуг підлеглих;

- залучати підлеглих до формулювання цілей організації й виробленню рішень, прислухатися до їхньої думки;

- делегувати підлеглим додаткові завдання і повноваження;

- сприяти просуванню підлеглих по службових сходах, забезпечувати можливість навчання і перепідготовки, які підвищують рівень їхнього професіоналізму;

- забезпечувати гідні, комфортні умови на роботі, адекватну оплату праці, зовнішні символи службового статусу.

Потреби підлеглих у самовираженні:

- забезпечувати підлеглим можливість для навчання і розвитку, які дозволили б повністю використовувати їхній потенціал;

- доручати підлеглим складну та важливу роботу, яка вимагає від них повної віддачі, надавати більшу волю у виборі засобів вирішення завдань;

- заохочувати і розвивати в підлеглих творчі здатності, залучати їх до роботи, яка вимагає винахідливості.

Намагаючись вплинути на поведінку працівників, менеджери використовують і змістовні, і процесуальні теорії мотивації. При цьому особлива увага приділяється чіткому розходженню зовнішніх (плата за працю, символи статусу й престижу) і внутрішніх винагород, пов'язаних зі змістом трудового процесу (застосування навичок, почуття досягнення, задоволення від виконаного доручення). Ще Ф. Тейлор центральним елементом своєї доктрини наукового менеджменту вважав ретельну (на

основі аналізу робочого процесу) розробку найкращого способу виконання різних елементів ручної праці. Фахівці виділяють найбільш ефективний набір завдань (звичайно розділяючи основне завдання на кілька частин), які робітники можуть швидко освоїти. Така "проста" робота багатьом здається нудною, не приносить задоволення.

Через обмеженість механістичних моделей вчені почали шукати способи джерел більш високого рівня мотивації, підвищення зацікавленості співробітників у процесі праці. Ідея таких досліджень полягає в тому, що менеджмент повинен запропонувати працівникам не тільки зовнішню, але й внутрішню винагороду.

Деякі вчені (наприклад, Дж. Хекмен і Дж. Олдхем у запропонованій в 1980р. моделі збагачення праці) висловили припущення, що зміна менеджментом характеристик робочого процесу дозволяє підвищити мотивацію працівників і ступінь їхнього задоволення працею.

Була висунута ідея, яка складається в тому, що досягнення високої мотивації до виконання робочих завдань пов'язане з наявністю певних психологічних станів:

- усвідомлення змісту, тобто сприйняття цінності роботи. Якщо працівники вважають роботу тривіальною і безцільною, їхня мотивація перебуває на низькому рівні;
- відповідальність за якість процесу праці й кількість зробленої продукції;
- інформованість про результати - зворотного зв'язку, що сигналізує працівникам про рівень виконання завдання. При відсутності такого зв'язку почуття відповідальності співробітників за якість праці знижується.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Уся діяльність людини зумовлена потребами, які реально існують. Люди прагнуть або чогось досягти, або чогось уникнути. У вузькому розумінні слова "мотивована діяльність" – це вільні, зумовлені внутрішніми спонуканнями дії людини, спрямовані на досягнення цілей, реалізацію

інтересів. У мотивованій діяльності працівник сам визначає міру дій залежно від внутрішніх спонукань та умов зовнішнього середовища.

Мотивація праці – це прагнення працівника задовольнити потреби (отримати певні блага) за допомогою трудової діяльності. У структуру мотиву праці входять: потреба, яку хоче задовольнити працівник; благо, здатне задовольнити цю потребу; трудова дія, необхідна для одержання блага; ціна – витрати матеріального і морального характеру, пов'язані з виконанням трудової дії.

Мотиви праці формуються, якщо: у розпорядженні товариства (або суб'єкта управління) є необхідний набір благ, відповідний соціально зумовленим потребам людини; для отримання цих благ необхідні особисті трудові зусилля працівника; трудова діяльність дає працівнику змогу одержати ці блага з меншими матеріальними і моральними витратами, ніж будь-які інші види діяльності.

Велике значення для формування мотивів праці має оцінка імовірності досягнення цілей. Якщо отримання шуканого блага не потребує особливих зусиль або це благо дуже важко отримати, тобто потрібні понад зусилля, то мотив праці найчастіше не формується. І в тому, і в іншому випадку працівник пасивний. При частому повторенні таких ситуацій з'являється так званий феномен вивченої безпорадності, що включає трудову активність.

Література

1. Щёкин Г. В. Основы кадрового менеджмента / Г.В.Щекин : Учебник.— 5-е изд., стереотип. — К. : МАУП, 2004. — 280 с.: ил.
2. Шапиро С.А. Основы управления персоналом / С.А. Шапиро: учебное пособие.—М. : ГРОСС, 2008 —199 с.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
22.10.2011 р.



СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ

Розглянуто основні аспекти соціальної відповідальності на різних етапах формування трудового потенціалу. Дано оцінку ступеню державної соціальної відповідальності й відповідальності представників бізнесу перед суспільством. Визначено сутність поняття конкурентоздатного трудового потенціалу регіонів, центри й механізми посилення соціальної відповідальності в регіонах України.

Ключові слова: соціальна відповідальність, трудовий потенціал, конкурентоздатність, регіон, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Формування конкурентоздатного трудового потенціалу регіонів України є стратегічним завданням, успішного вирішення якого потребує реалізація вибраної стратегії економічного і соціального розвитку країни до 2015 р., що спрямована на утвердження європейських принципів та механізмів соціально-орієнтованої структурно-інноваційної моделі економічного розвитку.

Здійснити глибоку модернізацію економіки і підняти її на рівень, що забезпечить можливість вітчизняним виробникам достойно конкурувати на зовнішніх ринках з високо розвинутими державами світу можна лише за умови наявності відповідного конкурентоздатного трудового потенціалу країни.

З огляду системного підходу процес формування конкурентоздатного трудового потенціалу країни слід розглядати як багаторівневий: на рівні особистості, окремої сім'ї, трудового колективу, підприємства, галузі, регіону та національному рівні. Центральною у наукових дослідженнях найчастіше є проблема підвищення конкурентоздатності персоналу підприємства та конкурентоздатності працездатної безробітної людини на ринку праці, а формування конкурентоздатного трудового потенціалу регіону на сьогоднішній день є недостатньо вивченим та важливим питанням.

Актуальність проблеми підвищення соціальної відповідальності за формування конкурентоздатного трудового потенціалу регіонів зумовлена перш за все регіоналі-

зацією національної економіки, що передбачає зростання самоуправління розвитком регіональної економіки, зосередження владних повноважень і господарської самостійності в регіонах.

Становлення регіонів як самостійних суб'єктів економічних відносин породжує безліч протиріч, подолання яких стає можливим лише шляхом міжрегіональної конкуренції і перемагають у такій конкурентній боротьбі саме ті регіони, конкурентоздатність яких кількісно і якісно відрізняється від інших [1, с.6].

Конкуренція як явище породжене ринковою економікою не вирішує соціальних проблем, а лише загострює їх. За таких умов актуалізується проблема соціальної відповідальності на всіх рівнях – національному, регіональному, виробничому та особистісному.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню сутності соціальної відповідальності присвячено багато праць вітчизняних науковців О. Амоші, Л. Білецької, Н. Головки, О. Полякової, О. Плахотного, І. Семякіна, О. Ростигаєва, Р. Ягютяна, Р. Хачатурової, Н. Фокіної та ін.), які всебічно розглянули зміст категорії, визначили види соціальної відповідальності але її роль та значення у формуванні конкурентоздатного трудового потенціалу регіону залишаються мало висвітленими.

Мета статті полягає у визначенні механізмів, що сприяють підвищенню соціальної відповідальності учасників процесу формування конкурентоздатного трудового потенціалу регіонів.



Виклад основного матеріалу дослідження. За загальною науковою думкою соціальна відповідальність інтегрально відображає певне співвідношення між особистістю та суспільством але щодо більш точного визначення цього терміну серед вчених і по цей час ведеться дискусія. Як зазначає О. Ростигаєв, соціальна відповідальність є виразом всієї багатоманітності соціальних відносин та узагальнений вираз всіх форм відповідальності. Специфіка конкретних видів відповідальності обумовлена природою тих суспільних відносин, всередині яких вони виникли та існують у власній якісній визначеності [2].

У розрізі даного наукового дослідження інтерес викликає думка О. Плахотного, який вважає, що поняття відповідальності поєднує дві форми, два різних види відповідальності: 1) відповідальність як реакція суспільства на поведінку індивіда (суспільна відповідальність); 2) відповідальність як система відповідей індивіда на вимоги суспільства (особиста відповідальність). Автор підкреслює, що між суспільством та індивідом існує взаємозв'язок. З одного боку, суспільство покладає на індивіда обов'язок вчиняти соціально корисні вчинки, а з іншого – воно зобов'язане сприяти суб'єкту у здійсненні ним своїх прав та обов'язків та несе за це відповідальність.

З точки зору теорії таке твердження є цілком зрозумілим і прийнятним але яким чином практично суспільство може відповідати або сприяти вирішенню проблем конкретно взятої людини? Якщо суспільство є організованою сукупністю людей, об'єднаних характерними для них відносинами на певному ступені історичного розвитку, то рівень суспільної соціальної відповідальності визначається рівнем соціальної відповідальності кожного члена цього суспільства та рівнем розвитку відносин, що формуються між членами суспільства у процесі життєдіяльності.

В українському суспільстві на теперішній час спостерігаються рушійні процеси дестабілізації, а під гаслами про демократію криється індивідуальна користь і повна соціальна безвідповідальність

як з боку представників державної влади, так і бізнесу.

Існує наукова думка про те, що причина виникнення цих процесів криється в історичних особливостях розвитку підприємництва в Україні, які здійснюють вирішальний вплив на поведінку сучасних підприємців. Високоцентралізований та бюрократизований державний механізм, який було побудовано в основному чужоземцями в різні періоди панування, і соціальні норми яких відрізнялися від українських та не приймалися ними, споконвіку вбачав небезпеку в незалежному підприємницькому класові, всіляко сприяючи його повній підконтрольності державі. Особисте багатство асоціювалося із відданістю тому чи іншому можновладцю, здатністю його задовольнити і вмінням уникнути його гніву. Як наслідок, свого часу в купців і промисловців розвивалося прагнення до швидкого і непомітного для очей чиновника вкладення капіталів, до економічної поведінки, яка дає дохід не через вкладення у виробництво, а через отримання пільг і субсидій у держави [3].

Соціологічне дослідження, проведене аналітичною групою «Центр» в Україні, показало, що близько 48% опитаних українців вважають основною причиною ухилення від податків витрати бюджетних коштів на комфортні приміщення, престижні автомобілі й високі зарплати представникам вищих органів державної влади у той час як ігноруються потреби народу.

Близько 41,3% респондентів вважають, що громадяни не платять податки тому, що існуюча податкова система несправедлива до тих, хто чесно заробляє свої гроші.

По цей час в українському суспільстві переважає помилкова концепція, яка зводиться до того, що податки потрібно не платити, а їх потрібно стягувати або збирати. З цього приводу водночас треба вибудувати філософію платників податків і підвищувати відповідальність державної влади за розподіл бюджетних коштів.

Справедливе суспільство – це суспільство з високою соціальною відповідальністю, в якому немає прірви між багатими і бідними, де людина соціально захищена і





має вибір шляху реалізації своїх трудових здібностей та гарантію одержання достойної оплати за свою працю.

Праця є одним із основних елементів, що визначають суспільство, саме тому об'єктом даного дослідження обрано соціальну відповідальність в контексті формування конкурентоздатного трудового потенціалу регіонів.

У даній роботі під конкурентоздатним трудовим потенціалом регіону розуміється сукупність якісних та кількісних характеристик працездатного населення, що проживає на даній території, які визначають максимальні можливості регіону щодо виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції та надання послуг відповідно до попиту регіонального, національного та міжнародних товарних ринків; розвитку інфраструктури, сфери освіти і мистецтва, активізації інноваційної діяльності.

Формування конкурентоздатного трудового потенціалу регіонів слід розглядати як поетапний процес, що починається від моменту народження людини, далі слідує формування особистісного трудового потенціалу в колі сім'ї, закладах дошкільного навчання, одержання середньої, технічної та вищої освіти, у трудовому колективі (в межах окремого підприємства, організації фірми, чи приватного бізнесу та ін.) та на рівні регіону. На різних етапах формування трудового потенціалу соціальна відповідальність учасників цього процесу зростає або знижується відповідно до ролі суб'єкта, яку він виконує на певному етапі.

Проведене наукове дослідження проблем у сфері праці та зокрема підвищення конкурентоздатності трудового потенціалу регіонів дозволило визначити центри посилення соціальної відповідальності (рис. 1).

Щодо підвищення державою соціальних стандартів, вважаємо за необхідне, перш за все, привести у відповідність розмір посадових окладів співробітників єдиної тарифної системи заробітної плати до установленної мінімальної заробітної плати та розміру прожиткового мінімуму, підви-

щити її рівень до рівня, що склався у промисловості.

Середньомісячна заробітна плата у сфері освіти і охорони здоров'я є найнижчою серед інших видів економічної діяльності. Для порівняння: у фінансовій діяльності станом на серпень 2011р. номінальна середньомісячна заробітна плата склала 7741 грн; у добувній промисловості – 9278 грн; в освіті – 2869 грн; охороні здоров'я та надання соціальної допомоги – 2317 грн.

Міністерством соціальної політики України, роботодавцями та профспілками у жовтні 2011р. була досягнута домовленість про те, що середньорічна мінімальна зарплата зростає до 1098 грн. Це закріплено протоколом “Про визначення розміру прожиткового мінімуму (ПМ), мінімальної зарплати (МЗ) і посадового окладу співробітника I тарифного розряду єдиної тарифної сітки на 2012 рік”, підписаним Міністерством і Федераціями роботодавців та профспілок.

З метою підвищення престижності праці та заробітної плати працівників бюджетної сфери у травні цього року прийнято постанову Уряду (від 11.05.2011 № 524), згідно з якою підвищені розміри посадового окладу працівника I тарифного розряду ЄТС, а також частково відновлено міжкваліфікаційні (міжпосадові) співвідношення в оплаті праці працівників бюджетної сфери за 1 – 7 тарифними розрядами.

Але такі мінімальні підвищення заробітної плати в бюджетній сфері не вирішать проблему бідності у країні з сильним розшаруванням населення.

В Україні, де рівень доходів найбагатших важко встановити за причин їх тіньової природи, за офіційними даними, співвідношення доходів 10% найбагатших людей до 10% найбідніших є 9:1. в той час, як експерти вважають, що реальне співвідношення є близько до рівня Південноамериканського (58:1 в Бразилії, 35:1 в Аргентині), тобто десь на рівні 47:1. В порівнянні можна сказати, що в країнах ЄС, де державна політика направлена на стримування різкого розшарування населення це співвідношення становить 5(6):1 (в Скандинавських країнах).

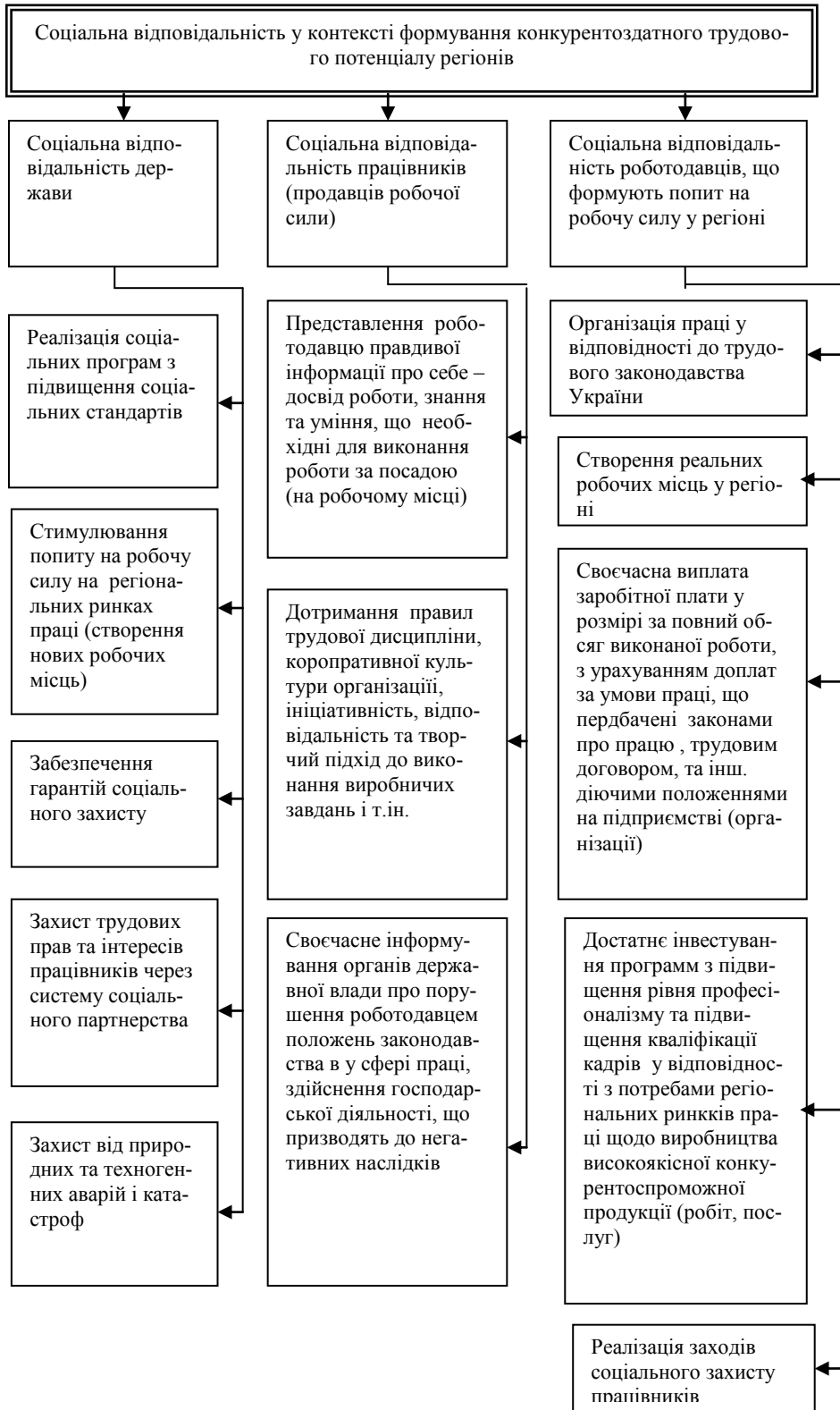


Рис. 1. Центри посилення соціальної відповідальності

Тема доходів населення нерозривно пов'язана з темою зайнятості. Рівень відтворення трудового потенціалу та рівень зайнятості населення є визначальними в системі критеріїв регіонального розвитку [4].

Проблема забезпечення зайнятості населення є ключовою в політиці соціально-економічного розвитку регіону та значущим чинником, що впливає на конкурентоздатність трудового потенціалу.

За результатами проведеного статистичного аналізу найбільший рівень





зайнятості населення в Україні станом на червень 2011 р. спостерігається у містах Київ і Севастополь та Автономній Республіці Крим (відповідно: 64,1, 62,1, 61,3 населення у віці 15-70 років у відсотках до всього). Найменший рівень зайнятості виявлено у Тернопільській та Івано-Франківській областях (відповідно 55,0, 52,9 населення у віці 15-70 років у відсотках до всього).

Питання регулювання зайнятості населення знаходиться у площині державної соціальної відповідальності і згідно закону України «Про зайнятість населення» повинне вирішуватися шляхом реалізації заходів інвестиційної та податкової політики, спрямованих на раціональне розміщення продуктивних сил, підвищення мобільності трудящих, створення нових технологій, заохочення підприємництва, створення малих підприємств і застосування гнучких режимів праці та праці вдома, інші заходи, які сприяють збереженню і розвитку системи робочих місць [5].

Ринок праці в Україні взагалі характеризується низькою економічною активністю населення. Серед основних причин найвагомими є значне відставання ціни робочої сили від її вартості, незадовільні умови праці, недосконалість механізмів державної підтримки підприємницької ініціативи громадян та створення сприятливого підприємницького середовища.

На сьогодні в Україні питома вага витрат на робочу силу в собівартості виробництва становить майже 9%, тоді як у державах Європейського Союзу вона досягає 45% [7].

Інтегральним показником ставлення держави до забезпечення потреб життєдіяльності своїх громадян слугує оцінка демографічної ситуації.

Результати досліджень показали, що демографічний розвиток детермінується типовими для більшості регіонів причинами. Однією із основних таких причин є низька народжуваність, яка по-

стійно зменшується протягом останніх років.

Порівняно з 2009 р. обсяг природного скорочення у 2010 р. збільшився на 6,3 тис. осіб, або з 4,2 до 4,4 особи в розрахунку на 1000 жителів. Природне скорочення населення спостерігалось у 23 регіонах країни, і тільки в м.Києві, Закарпатській, Рівненській та Волинській областях зареєстровано природний приріст населення (відповідно 3457, 3354, 2077 і 486 осіб).

На формування трудового потенціалу регіонів здійснює суттєвий вплив міграція населення. У 2010 р. в Україні зафіксовано міграційний приріст в 11 регіонах, а у 16 регіонах - міграційне скорочення. Звичайно найбільш привабливими для мігрантів є економічно розвинуті регіони. Майже половина прибулих в Україну зареєстрували своє місце проживання у 5 регіонах: Одеській області, м. Києві, Автономній Республіці Крим, Донецькій та Дніпропетровській областях. Серед прибулих в Україну впродовж 2010р. іммігранти з країн СНД становили 77,2%, з інших країн - 22,8%. Серед вибулих з України 50,9% виїхали до країн СНД і 49,1% - до інших країн.

Слід зазначити, що більшість українців за кордоном працює нелегально, без трудової угоди і без соціального захисту.

За роки реформ соціально-економічна диференціація регіонів України значно посилилась. Тому регіональна політика має бути спрямована на згладжування нерівномірностей розвитку територій України і полягати в диференційованому підході держави до регіонів з різними соціально-економічними проблемами. Необхідно виділити точки зростання, точки депресії, для яких держава створює відповідні умови розвитку. Адже ключовою проблемою державної регіональної політики є також запровадження механізмів стимулювання економічного й соціального розвитку депресивних територій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Побудова демократичного суспільства поки що створила для громадян лише умовні свободи та не сформувала у більшості з них відповідальності за свої дії перед суспільством.

Підвищення соціальної відповідальності у контексті формування конкурентоздатного трудового потенціалу регіонів потребує впровадження нових законопроектів спрямованих на детінізацію доходів та відносин у сфері зайнятості населення, стимулювання роботодавців дотримуватися норм законодавства про працю, що забезпечить захист конституційного права громадян на належну винагороду за працю незалежно від місця проживання та сфери діяльності.

Альтернативним варіантом вирішення цього завдання може бути розробка та реалізація державних програм підтримки і стимулювання соціальної відповідальності бізнесу (СВБ), які функціонують у більшості країн ЄС.

По суті, такі програми не є програмами соціальної відповідальності в повному змісті цього слова. Основна мета компаній, що функціонують в умовах ринку - максимізація прибутку, а не соціальна відповідальність. Мова йде про те, щоб забезпечити піар-підтримку такого роду ініціативам, запропонувати їх суспільству як щось, спрямоване на збільшення суспільного благополуччя й процвітання.

Соціальна держава є найвищим досягненням суспільного гуманізму та прогресу. Це має бути усвідомлено і визнано кожним громадянином, соціальною групою. А на державному рівні має

бути узаконено, що в центрі всіх рішень - людина зі своїми гарантованими державою правами і свободами.

Література

1. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы: Монография / Василенко В.Н., Анафоненко О.Ю., Будяков Б.Е. / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. - Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 363 с.
2. Зайчук О. В. Теорія держави і права / Зайчук О. В., Оніщенко Н. М. – Київ: Юрінком Інтер, 2006. – 688 с.
3. Звонар В. Заробітна плата і соціальна відповідальність роботодавців в Україні / Віктор Звонар // Праця і зарплата. – 2011. – № 20 (744). – Режим доступу до журн: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk>.
4. Павлов В. Методологія формування та механізми реалізації політики соціально-економічного розвитку регіону / Володимир Павлов // Регіональна економіка – 2001. – №1 – С. 11. – Режим доступу до журн: http://irr.org.ua/pe/stattja01_1_1.php.
5. Закон України "Про зайнятість населення" за станом на 8 лип. 2011р. / Верховна Рада України. – Режим доступу до джерела: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Основних напрямів реалізації державної політики зайнятості на 2010-2011 роки" / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу до джерела: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Рецензент: Дмитрієв І. А – д.е.н., професор, декан факультету управління та бізнесу Харківського національного автомобільно-дорожнього університету, м. Харків.

*Стаття подана
07.11.2011 р.*



РОЗВИТОК СИСТЕМИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА М. ХАРЦИЗЬКА ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено стан управління кадровим потенціалом виконкому міської Ради народних депутатів міста Харцизька Донецької області та запропоновано заходи щодо формування та реалізації кадрової політики стосовно працівників виконкому, підприємств та організацій міського господарства середнього міста України в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: кадровий потенціал, міське господарство, управління, аналіз, підприємство, кваліфікація, підбір, розстановка.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання роль кадрів у управлінні підприємствами й організаціями міського господарства істотно зростає. Конкуренція, необхідність освоєння нових видів послуг, зниження їхньої собівартості й поліпшення їхньої якості на основі впровадження заходів науково-технічного розвитку вимагає збільшення числа варіантів господарських рішень, їхній вибір і шляхи їхньої реалізації, соціальні фактори, проблеми охорони навколишнього середовища. Нові методи господарювання збільшують відповідальність управлінських кадрів за прийняті рішення. У цьому зв'язку велике значення має кваліфікація управлінських кадрів місцевих органів влади, підприємств й організацій міського господарства й кадрова політика.

Кадрова політика організації – це комплексна цілісна система роботи з персоналом, що забезпечує рівні форми діяльності з метою створення відповідального, високопродуктивного, здатного реалізувати можливості організації, адекватного реагування на зміни внутрішніх і зовнішніх факторів [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Деякі дослідників у своїх роботах розкривають багаторівневу структуру кадрового потенціалу від кадрового потенціалу працівника до кадрового потенціалу підприємства (Н. Долгушкин, В. Кропивко, Г. Купалова, О. Онищенко, В. Юрчишин, І. Завадський, О. Бугуцький, О. Носенко, Т. Балановська й ін.) [2]. У цей час відсутня єдина думка щодо змісту понять «трудо-вий потенціал» й «кадровий потенціал». Більшість дослідників наполягають на рів-

нозначності цих категорій. У трактуванні співвідношення категорій «кадровий потенціал» й «трудо-вий потенціал» немає єдності думок серед економістів і соціологів. Багато хто з них виходять із їхнього ото-тожнення (Л. Дегтяр, І. Кулінцев, С. Пучкова, Т. Синиця, А. Сорока, В. Смолук, О. Гнибиденко й ін.) [1].

Результати аналізу публікацій вказаних вчених дозволяють зробити наступні висновки, що основними принципами формування роботи з кадрами є комплексність, системність, надійність та ефективність.

Метою статті є аналіз основних концептуальних підходів щодо управління кадровим потенціалом підприємств міського господарства на міському рівні управління та розробка заходів щодо удосконалення управління кадровим потенціалом середнього міста в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Аналіз кадрової роботи на підприємствах міського господарства міста Харцизьк показав, що певна робота проводиться.

У виконавчому комітеті Харцизької міської ради щорічно з метою вдосконалення роботи з кадрами у виконавчих органах ради, на підприємствах, в установах, організаціях й для виконання Указів Президента України від 09.11.2011 №1212/2000 «Про Комплексну програму підготовки державних службовців», від 10.11.1995 №1035/95 «Про затвердження Програми кадрового забезпечення державної служби та Програми роботи з керівниками державних підприємств, установ й організацій» міським головою затверджу-



ється Комплексний план роботи з кадрами.

Разом з тим, необхідно відзначити, що комплектування молодими інженерно-технічними кадрами, керівниками нового типу, які одержали освіту в цей час проходить незадовільно.

Підвищення рівня інженерно-технічних працівників проводиться недостатньо. Не на всіх підприємствах міського господарства міста розроблені плани підвищення кваліфікації керівників всіх рівнів управління. Відсутній резерв на заміщення керівних посад всіх рівнів управління,

природним є те, що вони й не проводять підвищення кваліфікації.

Аналіз стану управління кадрами на підприємствах міського господарства міста Харцизька наведений в таблиці 1, з якої видно, що робота на більшості підприємств міського господарства не відповідає сучасним ринковим вимогам. Підбір і розстановка кадрів вимагає удосконалення, так є інженерно-технічні працівники, які не відповідають кваліфікації займаних посад, також не проводиться атестація інженерно-технічних працівників.

Т а б л и ц я 1

Аналіз стану управління кадрами на підприємствах міського господарства міста Харцизька Донецької області

№ пзп	Назва підприємств	Кількість ІТР	Кількість працівників		Освіта ІТР	
			До пенсії	Після пенсії	Вища	Середня технічна
1	2	3	4	5	6	7
1.	Міське управління ЖКГ	11	10	1	10	1
2.	Міський водоканал	48	243	75	26	22
3.	Міська тепломережа	39	269	10	19	20
4.	Міськгаз	62	204	68	47	15
5.	Тролейбусне депо	17	52	19	11	6
6.	Підприємства санітарного очищення	15	50	16	8	7
7.	БТГ	16	15	1	13	3
8.	Підприємства похоронного обслуговування	11	21	21	3	20
9.	Міськвітло	8	5	3	6	2
10.	Підприємства житлового господарства	16	15	1	10	6
11.	Підприємства побутового обслуговування	12	470	72	8	4
12.	Міський центр зайнятості	27	24	3	26	1
13.	МіськСЕС	68	42	26	18	50
14.	Заклади охорони здоров'я	5	1055	538	5	--
15.	Заклади освіти	--	792	183	734	241
16.	Заклади культури	--	224	89	121	144
17.	ДПС	21	29	--	21	8
18.	Автотранспортні підприємства	25	149	14	13	12
19.	Державна податкова інспекція	110	106	4	104	6
20.	Відділення Держказначейства	18	17	1	18	--
21.	Міськстат	7	7	-	6	1
22.	Управління пенсійного фонду	11	77	4	7	4
23.	Управління містобудування й архітектури	3	3	--	3	--
24.	Відділ торгівлі, побутового обслуговування й захисту прав споживачів	4	4	--	4	--
25.	Відділ екології	1	1	--	1	--



Схема формування й реалізації кадрової політики для працівників міськвиконкому, підприємств й організацій мі-

ського господарства міста в умовах ринкових відносин наведена на рис. 1.

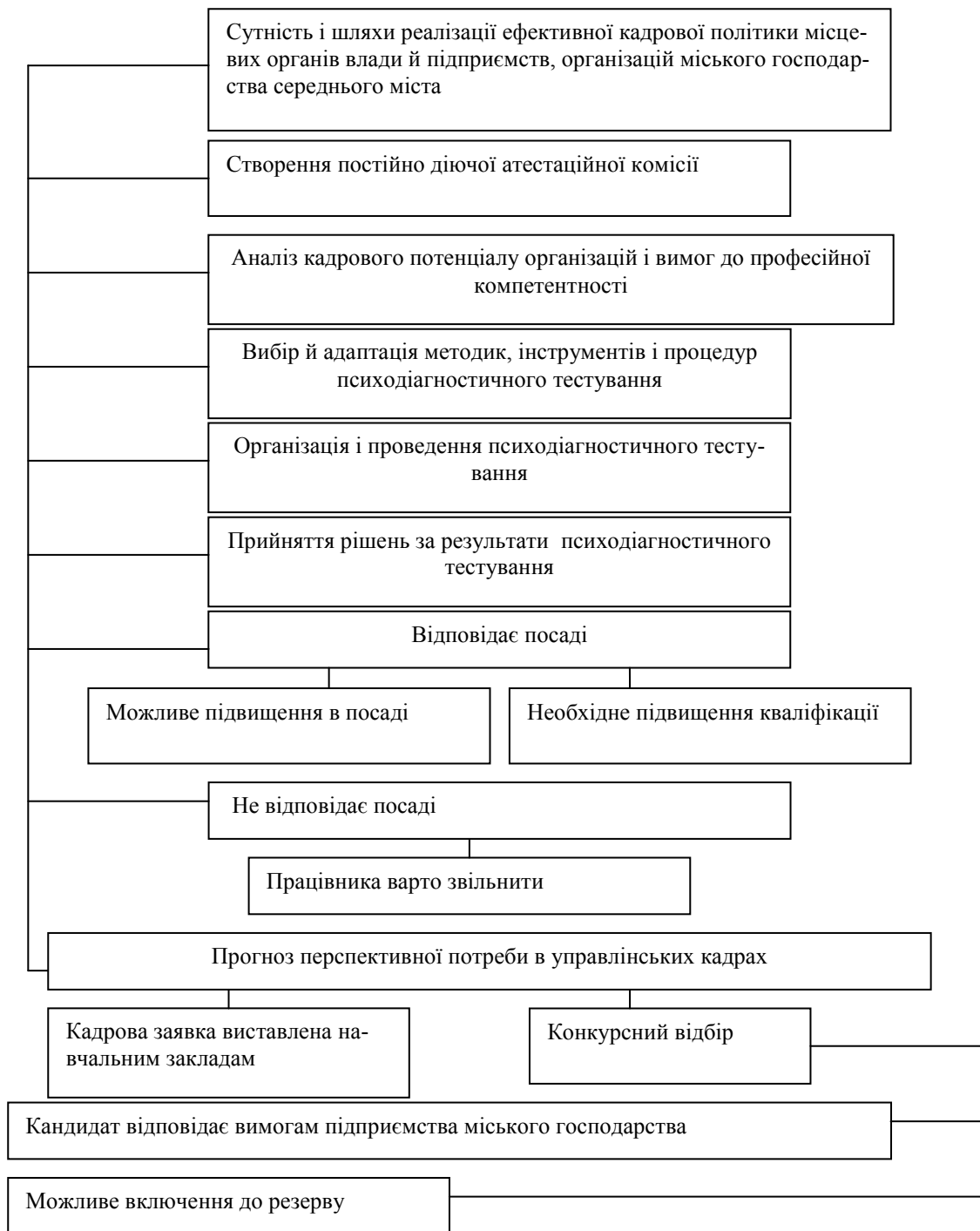


Рис.1. Схема формування й реалізації кадрової політики для працівників міськвиконкому, підприємств й організацій міського господарства середнього міста в умовах ринкових відносин

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження показує, що в основу стратегії реформування й розвитку підприємств й організацій міського господарства міста

на місцевому рівні управління в сучасних умовах господарювання має бути покладена перспективна кадрова політика, основними завданнями якої повинні бути:



1. Забезпечення високої якості професійної й управлінської компетентності всіх працівників місцевих органів влади й підприємств і організацій міського господарства міста на основі впровадження науково-обґрунтованої системи оцінки ефективності діяльності підрозділів і працівників.

2. Створення системи регулярної атестації працівників на підприємствах й організаціях міського господарства міста. Для організації атестації керівників й їхніх заступників створити міську комісію під керівництвом голови міськвиконкому, до складу якої повинні ввійти заступники голови виконкому, начальники відділів та провідні спеціалісти. Для організації атестації керівників й їхніх заступників створити комісії під керівництвом керівників підприємств й організацій міського господарства, його заступників, провідних керівників відділів і до складу комісії включати керівників управлінь міськвиконкому, які курирують ці підприємства або організації.

3. Формування постійно діючої системи перепідготовки й підвищення ділової управлінської кваліфікації працівників виконкому, підприємств й організацій

міського господарства міста, які повинні бути спрямовані не тільки на підвищення професійної підготовки кадрів, але й послідовний перехід до якісного нового підйому шляхом об'єднання ринкового господарювання й оптимального впливу місцевих органів влади через: розробку й освоєння оновлених загальноосвітніх методик і стандартів; створення стимулів навчання, механізму зацікавленості; впровадження системи конкурсного заміщення керівних посад підприємств й організацій міського господарства й затвердження їх на сесіях міської ради.

Література

1. Кабанов А.Я. Управление персоналом. Регламентация труда – М: 2001.– 640 с.
2. Дорофієнко В.В., Комар Ю.М., Сапельнікова Н.Л. Управління персоналом. – Донецьк, 2010. – 425с.
3. Законодательные и нормативные акты Украины.

Рецензент: Гончаров В. М. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства та управління трудовими ресурсами» Луганського національного аграрного університету, м. Луганськ.

*Стаття подана
07.11.2011 р.*



КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

У статті висвітлено особливості та основні концептуальні підходи державного регулювання інтелектуального капіталу на фазі його формування. Визначено напрями державного впливу на виробництво матеріального та нематеріального капіталу, формування суспільної свідомості. Наведено функціональну модель інвестицій в інтелектуальний капітал. Запропоновано напрями комплексного державного впливу на виробництво матеріального та нематеріального капіталу, формування суспільної свідомості.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, державне регулювання, економіка знань, інформатизації, інвестиції, електронне урядування, матеріальний капітал, нематеріальний капітал, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Однією із головних тенденцій в сучасній економіці є вагомий вплив інтелектуального капіталу на ефективність інноваційного розвитку. При цьому ефективний інноваційний розвиток може здійснюватися лише за умови інтеграції науки, освіти у виробництво. Адже інновації не виникають спонтанно, а є результатом цілеспрямованої, трудомікої, інтелектуальної праці значної кількості фахівців, які спеціалізуються на різних аспектах науково-виробничої діяльності. У цьому процесі інтелектуальний капітал є тією формою капіталу, що створює та генерує інновації, тим самим забезпечує безперервний відтворюваний процес, трансформуючи знання у нову продукцію та послуги.

В контексті даної проблеми важлива роль відводиться державі в частині розробки стратегічних напрямів розвитку економіки. Так як в умовах економіки знань, на державу покладається все більша відповідальність за розробку та реалізацію національної політики в соціально-економічній і науково-технічній сферах, формування і розвиток інституційної та інноваційної інфраструктури, що охоплює не тільки юридичні та підприємницькі, але й морально-етичні взаємовідносини в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомі питання щодо державного регулювання інтелектуального капіталу у своїх наукових працях розглянули наступні вчені: С. Вовканич, І. Бондар, І. Іванюк, М. Геєць, А. Гальчинський, С. Грудіна, Б. Кваснюк, О. Мороз, Л. Семів, В. Семиноженко, Ю. Чистяков та інші.

Метою статті є визначення основних концептуальних засад державного регулю-

вання формування інтелектуального капіталу України.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 роки „Шляхом європейської інтеграції” [8, с. 13], зазначений період є визначальним у підготовці організаційних, інституційних, технологічних, матеріально-технічних передумов завершення індустріального типу та поступовий перехід до постіндустріального типу розвитку економіки України. Але, становище таких прогнозованих очікувань було ускладнено світовою економічною кризою, що не обминула й Україну. За таких обставин соціально-економічні показники розвитку держави певною мірою погіршилися.

В цих умовах основою стратегії економічного і соціального розвитку має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови економіки України, як високотехнологічної держави, що безпосередньо матиме вплив на реалізацію стратегії випереджального розвитку економіки, яка могла б гарантувати щорічні темпи зростання ВВП на рівні 16-17% та забезпечення на цій основі відчутного підвищення рівня життя населення [6, с. 126]. Світовий досвід засвідчує, що таке зростання є практично реальним, але лише за умови створення розгалуженої інноваційної інфраструктури на основі науково-технологічного оновлення виробництва.

Основні передумови інноваційного розвитку в Україні відповідно до Концепції державної цільової економічної програми „Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки” [7] є численні



стримуючи фактори, такі як: по-перше, законодавча база з питань регулювання суб'єктів інноваційної діяльності є недосконалою у наслідок недостатньо сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку. По-друге, неналежна підтримка діяльності винахідників, рціоналізаторів, науковців, що мають завершені науково-технічні розробки, відсутність центрів трансферу технологій. Дана проблема безпосередньо впливає не тільки на розвиток національного господарства, але й на формування інтелектуального капіталу, так як результатом інтелектуальної діяльності є саме створення інтелектуальних, інноваційних високотехнологічних продуктів та послуг. За обставин незначної участі України на світовому ринку зменшується можливість просування інтелектуального продукту за межі України. По-третє, виникають вагомні проблеми при входженні на міжнародний ринок, так як кон'юктура світового ринку високотехнологічної продукції та послуг вже сформована. По-четверте, освітній та науково-технічний потенціал непевною мірою реалізується у сфері інформаційно-комунікаційних технологій та науково-технічних досягнень. Тому, для активізації інноваційного розвитку в Україні потрібно створити потужну інноваційну інфраструктуру, сприяти створенню центрів трансферу технологій, що мають впливати на використання науково-технічного та інтелектуального капіталу України, охорони майнових прав на високотехнологічні товари та послуги на території держав, де вони впроваджуються у виробничу діяльність, розширення міжнародного науково-технічного співробітництва.

За таких обставин необхідно систематизувати основні концептуальні підходи щодо формування інтелектуального капіталу України, які представляють собою систему державного регулювання у сфері інноваційного розвитку, економіки знань, інформатизації, електронного урядування, економічного та соціального розвитку, конкурентоспроможності національної економіки (табл. 1).

При цьому ефективне державне регулювання формування інтелектуального капіталу країни, можливе лише за умови реалізації масштабних стратегічних проєктів, до яких необхідно залучати практично всі сектори національної економіки. Вибір оптимальної моделі регулювання даних процесів є досить складним, але важливим завданням

для України, вирішення якого повинно бути покладено в основу інвестування в науково-дослідну діяльність та розвиток особистості, як носія інтелектуального капіталу. За таких умов освіта та наука являється об'єднуючою ланкою на фазі формування інтелектуального капіталу.

Інвестиції в інтелектуальний капітал мають ряд особливостей, що відрізняють його від інших видів інвестицій [3]:

1. Віддача від інвестицій в інтелектуальний капітал безпосередньо залежить від тривалості працездатного періоду його носія. Чим раніше здійснюється вклад в особистість, тим швидше вони починають надавати віддачу.

2. Інтелектуальний капітал схильний не тільки до фізичного й морального зносу, але й здатний накопичуватися і примножуватися. Знос інтелектуального капіталу визначається, по-перше, ступенем природного зносу (старіння) людського організму і присутніх йому психологічних функцій, по-друге, ступенем морального зносу (старіння) знань. Накопичення інтелектуального капіталу здійснюється в процесі накопичення робітником виробничого досвіду. Якщо даний процес здійснюється безперервно, то по мірі використання інтелектуального капіталу його кількісні та якісні характеристики покращуються й збільшуються.

3. По мірі накопичення інтелектуального капіталу його дохідність підвищується до певного рівня, обмеженого верхньою границею активної трудової діяльності (активного трудового віку), а потім знижується.

4. Не всі інвестиції в людину можуть бути визнані вкладом в інтелектуальний капітал, а лише ті, що суспільно доцільні та економічно ефективні.

5. Характер і види інвестицій в людину обумовлені історичними, національними, культурними особливостями.

6. У порівнянні з інвестиціями в інші різні форми капіталу інвестиції в інтелектуальний капітал є найбільш вигідними як з точки зору однієї особистості, так й усього суспільства в цілому.

Виходячи з вище зазначених особливостей, можна зробити висновок, що інвестиції в інтелектуальний капітал повинні набувати форми безперервного руху, що пов'язано як з початковим етапом інвестування, так як віддача залежить від часового параметру, так і необхідністю здійснення

інвестицій на протязі усього працездатного віку, причиною чого є постійне оновлення

інформаційно-комунікаційних технологій, а відповідно й бази знань.

Т а б л и ц я 1

Концептуальні підходи щодо державного регулювання формування інтелектуального капіталу України

Концептуальний підхід	Основні положення
Концепція „інноваційної моделі економічного розвитку”	Оптимальним варіантом є формування виробничо-технологічної підсистеми, що сприятиме освоєнню виробництва нової конкурентоспроможної наукомісткої продукції шляхом забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, проведення експертизи інноваційних, науково-технічних проектів, сертифікації наукоємної продукції, реалізації інноваційних проектів, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації підприємців у сфері інноваційної діяльності, інтелектуальної власності і трансферу технологій.
Концепція моделі „економіки знань”	Економіка знань (знанневістка економіка) – це економіка, в якій джерелом зростання є як спеціалізовані (наукові), так і повсякденні знання, в результаті використання яких, поряд з природними ресурсами, капіталом і працею домінуючим фактором стають процеси накопичення і використання знань, внаслідок чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки. В економіці знань визначальним є інтелектуальний капітал суспільства. На який вона спирається і який є сукупністю знань, наявних у свідомості людей та матеріалізованих у технологічних способах виробництва.
Концепція „духовно-інформаційної мобільності нації”	Відповідно до якої, домінування інтелектуального вектора є характерною ознакою всієї системи взаємодії джерел і рушійних сил, що визначають сучасні перспективи науково-технічного, технологічного, економічного, інформаційного і духовного розвитку в інноваційній діяльності.
Концепція „розвитку інформаційного суспільства”	В основу покладено сприяння кожній людині на засадах широкого використання сучасних ІКТ можливостей створювати інформацію і знання, користуватися та обмінюватися ними, виробляти товари та надавати послуги, повною мірою реалізуючи свій потенціал, підвищуючи якість свого життя і сприяючи сталому розвитку країни на основі цілей і принципів, проголошених Організацією Об'єднаних Націй.
Концепцію „розвитку електронного урядування”	Базується на принципах впровадження та розвитку електронного урядування в Україні, здійсненні аналізу української та іноземної практики застосування технологій електронного урядування, а також запропоновано модель державного управління в умовах розвитку інформаційного суспільства та механізми управління розвитком електронного урядування.
Концепція економічного та соціального розвитку „Шляхом європейської інтеграції”	Зростання економіки можливе лише на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання та технологічного оновлення виробництва. Для виконання таких положень необхідно залучати незадіяні ресурсний, інтелектуальний та науково-технічний потенціали економіки України, що в разі їхнього ефективного використання є достатнім для реалізації зазначених стратегічних завдань.
Концепція „конкурентоспроможності національної економіки”	В основу покладено підвищення конкурентоспроможності економіки України, активізація інноваційно-інвестиційну складової розвитку із позитивним впливом на структурні процеси у реальному секторі економіки та в розширенні перспективної складової „економіки на базі знань”, таким чином забезпечити динамічне економічне зростання із підвищенням рівня якості життя населення.

Джерело: розроблено автором за джерелами [1; 4; 5; 7; 8; 9]

За таких умов інтелектуальний капітал буде здійснювати рух за всіма відтворювальними фазами – формування, розвиток,

використання, комерціалізація, реалізуючи себе як економічну систему. У той же час без державних інвестицій в інтелектуальний



капітал, процес його формування набувати-
ме значних складнощів та уповільненого

формування (рис. 1).



Рис. 1. Функціональна модель інвестицій в інтелектуальний капітал

Джерело: розроблено автором

Виходячи із запропонованої моделі, інвестиції в інтелектуальний капітал можна розрахувати як суму інвестицій домогосподарств, бізнес-організацій та державних інвестицій. Так як інвестування є важливою складовою процесу розробки, виробництва та реалізації інтелектуального продукту.

Зокрема, сам процес інвестування – це не тільки вклад грошових ресурсів, а й цілеспрямована, прогнозована, систематизована діяльність направлена на досягнення головної мети ефективного формування інтелектуального капіталу – створення доданої вартості, збільшеної на ту частку, що є результатом інтелектуальної діяльності. За таких обставин інноваційно-інтелектуальний продукт набуває права об'єкту інтелектуальної власності. При цьому значної ролі повинно набувати саме державне інвестування. Якщо за інноваційні процеси, що відбуваються на підприємствах різних форм власності, зокрема приватної, відповідальні самі бізнес-організації, то за створення потужної національної інноваційної системи, основою якої є саме формування та розвиток економіки знань не можуть відбуватися без державного інвестування. Формування ринку знань безпосередньо пов'язано з організаційно-економічним забезпеченням державного регулювання у сфері освіти, захисту об'єктів інтелектуальної власності, трансфе-

ру технологій, інноваційній та інвестиційній політиці тощо.

Особливості відтворювальних процесів, що здійснюються на сучасному етапі економічного розвитку, а також організаційно-економічний механізм їх державного регулювання, надає можливостей не тільки для формування та розвитку інтелектуалізації суспільства, але й для розвитку техніко-технологічних та соціально-орієнтованих багатofакторних змін, що вимагають зовсім іншого бачення ролі держави як суб'єкту суспільних інтересів. Так як на формування інтелектуального капіталу безпосередньо впливає ефективна державна політика, яка повинна бути зорієнтована як на кількісний так і якісний розвиток усіх сфер як матеріального, так й нематеріального виробництва. Виходячи з того, що інтелектуальний капітал є нематеріального формою капіталу, було запропоновано удосконалення напрямів комплексного державного впливу на виробництво матеріального та нематеріального капіталу, формування суспільної свідомості (рис. 2).

Отже, державний вплив на рівень розвитку нематеріального виробництва безпосередньо сприяє підвищенню рівня формування інтелектуального капіталу, що не можливо здійснювати без відповідних знань, вмінь, навичок, компетенцій, освітнього та духовно-культурного рівня, інформаційного забезпечення, тощо.



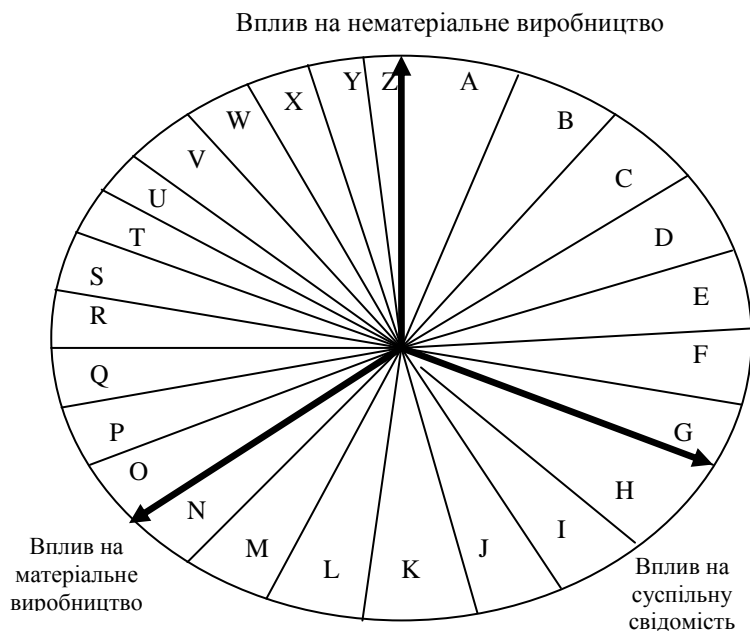


Рис. 2. Напрями комплексного державного впливу на виробництво матеріального та нематеріального капіталу, формування суспільної свідомості
Джерело: удосконалено автором за джерелом [2, с. 104]

При цьому значної уваги набуває саме визначення напрямів державного впливу на виробництво матеріального та нематеріально-

го капіталу, формування суспільної свідомості (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Визначення напрямів державного впливу на виробництво матеріального та нематеріального капіталу, формування суспільної свідомості

Блок	Позначення	Визначення напрямку державного впливу
1	2	3
Блок 1:	A	Особистісна відповідальність людей.
	B	Мотиваційний механізм праці та розвитку виробництва нематеріальних благ.
	C	Пропаганда творчої активності та підвищення якості трудового життя.
	D	Пропаганда престижності освіти та наукової діяльності.
	E	Пропаганда здорового способу життя.
	F	Культурний та духовний розвиток суспільства.
	G	Формування національної ідеї.
Блок 2:	H	Стимулювання ділової активності.
	I	Пропаганда споживання екологічно чистих продуктів.
	J	Захист навколишнього середовища.
	K	Підвищення якості продукції.
	L	Формування конкурентоспроможності та позитивного іміджу вітчизняної продукції.
	M	Стимулювання програм ресурсозбереження.
Блок 3:	N	Оновлення основних виробничих фондів.
	O	Регулювання взаємозв'язків матеріального та нематеріального виробництва.
	P	Вплив на структуру матеріального та нематеріального виробництва.
	Q	Формування попиту на високотехнологічну продукцію (держзамовлення).
	R	Стимулювання організаційно-економічного механізму розвитку нематеріального виробництва.
	S	Контроль за проведенням програм НДР та ДКР.
	T	Сприяння розвитку інтелектуального капіталу.
	U	Виявлення промислових споживачів продукції НДІ, вузів.
V	Підвищення ефективності експорту-імпорту продуктів праці нематеріального виробництва і пов'язаних з ним послуг.	



1	2	3
	W	Підвищення захисту інтелектуальної власності.
	X	Підвищення якості освіти.
	Y	Сприяння розвитку економіки знань.
	Z	Підтримка інтелектуального підприємництва.

Джерело: розроблено автором за джерелом [2, с. 104]

Слід зауважити, що регулювання взаємодії матеріального й нематеріального виробництва є досить важливим аспектом, так як обмеження однієї із сфер виробництва безпосередньо впливає на розвиток іншої. Тому для ефективного розвитку матеріального виробництва необхідно сформувати достатньо високий рівень інтелектуального капіталу, що пов'язаний з нематеріальним виробництвом.

Як приклад, вищезазначеної тези, слід розглянути вплив процесу формування інтелектуального капіталу на рівень продуктивності праці та ріст ВВП. По-перше, при зменшенні відрізка часу на виготовлення одиниці товару (продукції та послуг) загальний об'єм випуску за конкретний проміжок часу збільшується і, як наслідок, підвищується сукупний об'єм доданої вартості. По-друге, зі сталим або поступово зростаючим об'ємом виробництва товару (продукції та послуг) при управлінні підвищенням якості відповідно до міжнародних

стандартів серії ISO, відбувається поступове підвищення рівня ВВП та в свою чергу, доданої вартості, збільшеної на ту частку, що є результатом інтелектуальної праці.

Механізм впливу інтелектуального капіталу на ріст ВВП зображено на рис. 3.

Отже, поступова змінна й ускладнення характерних особливостей праці пов'язано як з розвитком суспільства, так і самої особистості, тобто джерелом науково-технічного прогресу є трансформаційна здатність інтелектуального капіталу. За умови ефективного формування інтелектуального капіталу науково-технічний прогрес впливає на зростання продуктивності праці, яка, у свою чергу, сприяє підвищенню рівня ВВП, як суми доданих вартостей. Так як додана вартість структурується як прибуток підприємства й заробітна плата працівників, то й її розподіл повинен відбуватися виходячи з особистого внеску як носія інтелектуальної праці, так і підприємства в цілому.



Рис. 3. Механізм впливу інтелектуального капіталу на та ріст ВВП

Джерело: [10, с. 17]





Висновки та перспективи подальших досліджень. Посилення глобалізаційних процесів вимагає зовсім іншого погляду на інтелектуалізацію економічного розвитку як фактору впливу на науково-технічний прогрес, тим самим посилюючи вимоги до професійних кадрів, що зайняті у сфері створення інноваційно-інтелектуального продукту. Так як конкурентоспроможною є та країна, яка здатна формувати в своїх межах інтелектуальний капітал, ефективно його використовувати, а не купувати за значні кошти об'єкти інтелектуальної власності на міжнародному ринку. За умов ефективного державного регулювання все частіше інтелектуальний потенціал набуватиме форми інтелектуального капіталу, тим самим виконуючи головну функцію капіталу – створення доданої вартості.

Узагальнюючи все вищезазначене слід зауважити, що саме державне регулювання формування інтелектуального капіталу та його організаційно-економічне забезпечення прискорить процес капіталізації інтелектуального продукту, тим самим забезпечуючи конкурентоздатність країни на міжнародному ринку.

Література

1. Вовканич С.Й. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєвоміській економіці: концептуалізація понять / С.Й. Вовканич, Л.К. Семів // Регіональна економіка. – 2007. – №4. – С. 7-18.

2. Грудина С.И. Нематериальный капитал в современной структуре общественного производства: дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.01. «Экономическая теория» / Светлана Игоревна Грудина. – Казань: 2005. – 152 с.

3. Иванюк И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала [Электронный ресурс]: монография / И.А. Иванюк / Режим доступа: <http://creativeconomy.ru/library/prd218.php>.

4. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 рр. / Наук. керівник І.В. Крючкова // Національна академія наук України ДУ „Інститут економіки та прогнозування”. – К., 2007. – 51 с.

5. Концепція розвитку електронного урядування в Україні від 13 грудня 2010 р. N 2250-р // Кабінет Міністрів України (КМУ), 2010, Інд. 49.

6. Морозов О.Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал: монографія / О.Ф. Морозов. – Донецьк: ТОВ „Юго-Восток, Лтд”, 2005. – 352 с.

7. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 6 червня 2007 р. № 381-р „Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

8. Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 роки. Шляхом європейської інтеграції / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, М.В. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

9. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 Т. / Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України [За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка]. – К.: Фенікс, 2007. – 550 с.

10. Чистяков Ю.Р. Формирование интеллектуального капитала в современной экономике России: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.01 „Экономическая теория” / Юрий Ростиславович Чистяков. – Москва, 2007. – 22 с.

Рецензент: Ушенко Н. В. – д.е.н., доц., завідувач кафедри «Менеджмент організацій» Бердянського університету менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ.

*Стаття подана
09.11.2011 р.*

СТРУКТУРУВАННЯ ЦІННІСНИХ СПРЯМУВАНЬ САМООРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ СИСТЕМИ

У статті подано авторське бачення процесів самоорганізації соціальної системи, охарактеризовано відмітні та спільні риси процесів самоорганізації та організації системи. Означено ключові моменти ціннісних спрямувань самоорганізації соціальної системи. Проблему формування цілей функціонування соціальної системи досліджено через складну управлінсько-психологічну систему дій. Запропоновано класифікацію процесів самоорганізації соціальної системи за признаком ціледосягання. Складено декомпозицію цілей соціальної системи у декілька етапів.

Ключові слова: ціннісні спрямування, організація, самоорганізація, соціальна система, організаційний розвиток, рівні, декомпозиція.

Постановка проблеми. У будь-якому соціумі існують індивіди з близькими поглядами на шляхи вирішення тих чи інших суспільних проблем. Статистично їх можна виділити в особливу групу, точніше, можна лише здогадуватися про існування такої групи. Однак елементами системи вони стають лише тоді, коли організаційно проявлять себе - об'єднуються в політичну партію, професійну спілку чи клуб за інтересами. І надалі ця знову утворена система існує рівно стільки, скільки триває процес її розвитку: як градація, так і деградація. Однак як тільки активність системи зникає, вже не можна говорити про її існування. Так само будь-який організм утворює систему лише в тій мірі, в якій тривають в ньому природні процеси. Цей же принцип застосовано стосовно соціальних, економічних, екологічних, механічних систем, елементи яких пов'язані лише до тих пір, поки вони впливають один на одного через різні механізми. Отже, як з цього можна зробити висновок, що активність – це спосіб існування будь-якої системи. Звідси випливають два важливих для системного аналізу висновки: 1) при визначенні структури системи потрібно включати в неї лише ті елементи, які знаходяться в активній взаємодії по відношенню один до одного; 2) зображення певної структури є відображення лише певного моменту розвитку, але не розвитку в цілому.

Зрозуміло, що активність елементів, підпорядкована загальному вектору, є частиною розвитку, який, в свою чергу, має свій напрям. Але таке визначення є лише схоластичним міркуванням, бо незрозумі-

ло, яким чином визначити пік розвитку, період існування активності або ентропії. Виникають і інші питання: як, наприклад, охарактеризувати систему у фазі катастрофи, хаосу? Чим стабільна система відрізняється від нестабільної? Перш ніж відповісти на ці запитання, потрібно спробувати визначити: чим система відрізняється від не системи? Гіпотетично припустимо, що колектив уявного підприємства з нагоди ювілею згуртувався для колективної фотографії. Дивлячись на напружені особи, складно встановити, хто на цьому підприємстві яку функцію виконує, яка застосована схема управління та наявність характер неформальних зв'язків. Але одразу після фото, всі розходяться по своїх робочих місцях, діяльність підприємства відновлюється, і все стає досить прозорим. Така ж ситуація з фотографією звичайної вуличного натовпу. Уява художника може, звичайно, сповістити хто ці люди, куди поспішають, де і чим займаються, про що думають і як проголосують на наступних виборах до парламенту тощо. Але ж у художника образне мислення, де факт неможливо відрізнити від вигадки, а наука вимагає протокольної точності. Відповідно в кожен окремий момент часу неможливо досконало встановити які елементи в якій системі знаходяться. Звідси неминучий і дуже важливий висновок: хаос - це лише окремий момент організації системи.

Сенс існування елементів будь-якої системи полягає в прагненні до єднання, до збереження себе в якості цілісного комплексу. А оскільки такий комплекс може існувати тільки в розвитку – в протистав-





ленні себе хаосу, впорядкування своєї діяльності, самоорганізації. Таким чином, якщо активність - спосіб існування системи, то самоорганізація – форма її існування. Необхідно підкреслити, що мова йде саме про самоорганізацію, а не про організацію, оскільки якщо організуючий початок знаходиться не всередині системи, а зовні, то це не система, а елемент більш складного утворення. Елементарний приклад такої організації – якщо структуру, штатний розклад, кадрову номенклатура підприємству задає вищестояща організація, то мова йде не про самостійну організацію, а про філію, цех, навіть якщо вони знаходяться в іншому місті. Але в чому суть самоорганізації? Чим більше система організована, чим точніше з управлінської точки зору «прописана» функція кожного її елемента, тим складніше її структура, тим вона ближче до хаосу. Відповідно прогресуюча самоорганізація - це самоускладнення структури, взяте ізольовано, воно неминуче призводить до хаосу. І при системному аналізі необхідно враховувати цей парадокс: чим більшою мірою розвивається самоорганізація, тим складніша структура, гірше управління елементами, швидше настає розпад системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Російські автори [1, с. 85] пропонують декомпозицію цілі соціальної системи у шість етапів. На першому формулюється глобальна мета, що описує кінцевий продукт, для одержання якого існує система. На другому рівні головна мета розбивається на підцілі, що ініційовані потребами основних підсистем. Далі цілі другого рівня декомпонуються відповідно до різновидів кінцевого продукту системи. На четвертому рівні формулюються цілі, обумовлені життєвим циклом (формування потреб, виробництво, споживання) виготовленого продукту. Потім формуються цілі, що впливають з потреби основних елементів досліджуваної системи (кадрів, засобів і предметів діяльності) по досягненню мети першого рівня. На останньому рівні формулюються цілі досліджуваної системи, що ініційовані вимогами основних етапів управлінської діяльності, куди входять: виявлення цілей розвитку; виявлення цілей

регулювання; збір і аналіз інформації; прогноз можливих варіантів рішення; організація оформлення рішення; підготовка проекту рішення; оформлення рішення; контроль за одержанням рішення; контроль за реалізацією рішення.

У наведеній методиці [1, с. 85] позитивним, на наш погляд, є чітка декомпозиція цілей на другому і наступному рівнях структурування цілей. Розглядаючи підприємство як систему, розчленовування глобальної цілі можна проводити, наприклад, по чотирьох напрямках діяльності: науково-технічному, виробничому, економічному і соціальному. Також до варіантів декомпозиції глобальної мети можна додати ще й мету життєзабезпечення, під якою варто розуміти формування ресурсного, технічного і господарсько-побутового блоків задач.

Декомпозиція цілей на прикладі регіональної системи господарства була запропонована В. Л. Тамбовцевим [1, с. 86]. На нульовому рівні передбачувана мета - зміцнення і розвиток системи, яка вже на першому рівні розділяється на складові: задоволення потреб індивідів; удосконалення структури системи; створення потенціалу для майбутнього розвитку; зовнішні цілі системи. На другому рівні кожна з чотирьох цілей першого рівня розбивається на дві-три додаткові цілі. Наприклад, перша мета першого рівня декомпоzuється шляхом:

1) задоволення матеріальних потреб населення: охорона здоров'я населення; охорона навколишнього середовища; задоволення потреби в харчуванні; задоволення комфортних умов проживання; задоволення потреби в одязі;

2) задоволення духовних потреб населення: задоволення потреби у творчій праці; задоволення потреби в утворенні; задоволення потреби у дозвіллі; задоволення потреби в спілкуванні.

При цьому звертає увагу відсутність у багатьох авторів або, вірніше, непереконливе мотивування виділення принципів декомпозиції безвідносно до природи, структури й ієрархії аналізованої системи. Головний, на наш погляд, недолік даної декомпозиції цілей – це соціально-

психологічна складність використання такого структурування в управлінській практиці самоорганізації соціальної системи.

Мета статті. Виходячи з цього метою даного дослідження є структурування ціннісних спрямувань самоорганізації соціальної системи з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища та факторів опору системи.

Виклад основного матеріалу. Механізми самоорганізації притаманні будь-якій відкритій, динамічній системі. Соціум, який виник на природній основі також є системою, що самоорганізується, стосовно якої більш доречно говорити не стільки про управління, скільки про регулювання соціальних процесів. Процеси саморегуляції протікають на основі об'єктивних законів розвитку природи і соціуму, і в суті своїй не залежать від розуму і волі людини. Однак, саме виникнення механізму управління можна розглядати як подальший розвиток процесів самоорганізації, які одночасно з виникненням властивості високоорганізованої матерії – свідомості – знайшли специфічний власний характер. Управління, таким чином, можна розуміти як регуляцію, здійснювану людиною усвідомлено і цілеспрямовано. Дійсно, розглядаючи феномен управління з точки зору його генезису, - можна прийняти відоме твердження, що управління за його способам впливу на систему і за характером впливу є вищою формою регуляції. Але можливості керуючого впливу людини на різні процеси, що відбуваються в природі і суспільстві, досить обмежені (хоча ці можливості розширюються еволюційно відповідно людській цивілізації в силу пізнання об'єктивних законів розвитку природи і соціуму). Тим не менш, у науковій літературі ще широко побутує визначення управління лише як зовнішнього впливу на об'єкт (відповідно виділяються керуюча і керована підсистеми). Така інтерпретація спрощена і багато в чому обумовлена недостатністю досліджень проблем самоорганізації. А. І. Пригожин ширше трактує механізм соціального управління. Це, по-перше, цілеспрямоване управлінський вплив, по-друге – організаційний порядок і, по-третє, - спонтанні процеси самооргані-

зації [2, с. 43]. Низький рівень самоорганізації в соціальній системі характеризується відсутністю зворотних зв'язків, ефективного контролю за діяльністю керуючих центрів. Така ситуація призводить до виникнення специфічних механізмів гальмування, обмеженістю використання потенційних можливостей системи, того «запасу» соціальної енергії, яку акумулює в собі будь-яке людське об'єднання. В адміністративній системі загасання процесів самоорганізації відбувається паралельно твердженням вольових методів керівництва. На організаційному рівні соціальної системи спостерігається консервація застарілих організаційних структур і спрощення функцій нижчестоящих ланок, що позбавляє систему динаміки. Абсолютизація організаційного порядку в його економічній, адміністративній, правовій формі призводить до розвитку протилежної тенденції - неконтрольованої самоорганізації соціальної системи. Самоорганізація може компенсувати недосконалість конститутивного порядку в цій системі, але якщо цілі управління за великим рахунком не відповідають реальним потребам соціальних суб'єктів, то самоорганізація набуває форму антіорганізації. Таким чином, які б жорсткі детермінанти не вводилися в соціальну систему, спонтанна діяльність, самоорганізація - це природний процес, властивий вській соціальній системі. Мова може йти тільки про регулювання цього процесу, тому що самоорганізація може мати як негативну, так і позитивну спрямованість. Функціональна програма соціальної системи повинна передбачати певні «порожечі» у своїй структурі, що допускають «різні ступені свободи» для розвитку самоорганізаційних процесів. Іншими словами, самоорганізація може бути ланкою в ланцюгу «дезорганізація - самоорганізація - організація», але при певних умовах самоорганізація може розглядатися і як самодезорганізація.

Якщо мова йде про соціальні системи, в поняття стихійного вкладають сенс неконтрольованого, непередбаченого, випадкового (на противагу організованому і планомірному). Серед стихійних процесів висуваються такі, де діапазон різноспря-





мованих дій індивідів звужується, їхні цілі в своїй тенденції зближуються. З'являються стихійні процеси, позбавлені хаотичності, наприклад, суспільні об'єднання за покращення екології, рух солдатських матерів та ін. Ці процеси відрізняються від свідомо керованих, але в ході розвитку і, особливо, в кінцевому підсумку носять організований характер. Більш того, в разі позитивного вектора процесів самоорганізації, вони можуть підтримуватися офіційною владою, так як виражають глибинні потреби певних верств населення і соціальної системи в цілому. Абсолютизація боротьби зі стихійністю здатна породити підґрунтя для суб'єктивізму і волонтаризму, бюрократизації та відчуження в різних сферах соціальної реальності. Подібний висновок напрошується з аналізу причин, що гальмують соціально-економічний розвиток суспільства в дореформений період (надцентралізація, заорганізованість). Протиставляючи кероване некерованому, свідоме - стихійному, несвідомого, не можна не враховувати, що стихійність може виступати в свідомій - «управлінській» формі. Стихія волонтаристських рішень - така ж реальність соціального життя, як і стихійність нерегульованого розвитку. У складній нелінійній системі цілеспрямовані акти нерідко призводять до загального непередбачуваного результату. Виникає свого роду «вторинна» стихійність. Таким чином «свідоме-несвідоме» не може бути критерієм, за яким варто структурувати процеси організації, самоорганізації, і дезорганізації. Тому не здається парадоксальним ствердженню відповідь на питання: чи можна свідомо, цілеспрямовано організувати самоорганізацію? Можна свідомо створити умови і надати спрямованість спонтанним процесам самоорганізації. Це завдання соціального управління, але управління, яке дійсно може називатися вищою формою регуляції, забезпечує не просто гомеостатичну рівновагу і самозбереження соціальної системи, а й сприяє її саморозвитку, управління «як механізму прогресивного саморозвитку матерії і соціуму».

Проблема формування цілей функціонування соціальної системи, незважаю-

чи на досить прозаїчний її зміст, являє собою достатньо складну управлінсько-психологічну систему дій. Майже кожному керівнику підприємства зрозуміло – який результат у кінці виробничого циклу повинна дати керована ним організація, але не усім відомо для чого взагалі існує підприємство, як соціальна система та чи є сенс у його існуванні, які поточні цілі стоять перед ним, яке спрямування масштабніших ціннісних орієнтирів персоналу? Ще актуальнішими такі питання стають перед суспільством, що знаходиться на шляху самоорганізації та самостійного контролю своїх дій. Подібні питання можуть бути розв'язані за допомогою структурування передбачуваних цілей (табл. 1).

Наочний локальний прояв ціннісних орієнтирів соціальної системи розглянемо на прикладі функціонуючого підприємства. Означена структурування цілей самоорганізації соціальної системи має шість рівнів. Структуруючи цілі підприємства щодо самоорганізації, починати варто з визначення причин його минулих невдач та переорієнтації його на нові напрями роботи, тобто діяльність «з нуля». Таким чином, початковим рівнем структурування мети обрано саме нульовий рівень. Після того, як на нульовому рівні визначилися з головною метою самоорганізації, тобто з основними орієнтирами розвитку підприємства, слід з'ясувати цілі-вимоги, тобто те, що є необхідною підставою для запуску механізму самоорганізації. Розташовуватися такі цілі-вимоги будуть на першому рівні, бо мають базисний характер – основи, на якій тримаються процеси самоорганізації.

З другого рівня починається конкретизація обраних цілей самоорганізації, орієнтування них йде на напрями діяльності підприємства: обираються найперспективніші та пріоритетні з точки зору споживчої зацікавленості та виробничих можливостей підприємства. На цьому рівні структурування мети слід визначитися з тим, чи буде підприємство виходити на тіж самі ринки збуту (що вже завоювали довіру споживачів) з новою товарною пропозицією чи буде освоювати нові ринкові сегменти з наявною продукцією. Залежно від

цього рішення змінюється й подальша структуризація.

Т а б л и ц я 1

Структуризація цілей самоорганізації

Рівень мети	Сфера застосування	Мета	
0	Головна мета підприємства	Внутрішня перебудова діяльності, випуск якісно нової продукції, вихід на нові ринки збуту з існуючим зразками продукції, забезпечення виконання планів виробництва, досягнення запланованого рівня рентабельності	
1	Цілі-вимоги	Переорієнтація виробництва, опанування нових технологічних ліній, нова кадрова політика підприємства	
2	Напрями діяльності	Нова товарна пропозиція, знайомий ринок збуту	Новий ринок збуту з наявною товарною пропозицією
		Збільшення рентабельності виробництва певних товарних груп	Опанування нових прийомів, методів, способів нового бізнес-середовища, здобування ринкового досвіду
3	Кадрова політика	Підвищення кваліфікації наявних працівників	Залучення нових працівників з відповідними навичками та досвідом роботи
4	Виробничий процес:	Переоснащення технологічних ліній	Створення логістичних систем або переміщення виробничого процесу безпосередньо у новий регіон діяльності
	Заходи	Збільшення продуктивності та обсягів реалізації виготовленої продукції	Активізація маркетингової політики
	Завдання	Впровадження нових технологічних прийомів	Дотримання технології виробництва
	Засоби	Впровадження систем контролю якості	Впровадження логістичної диспетчерської служби
	Методи	Застосування оперативного тижнево-добового планування виконання робіт	Всебічне впровадження товару на ринок: активна рекламна компанія, зниження собівартості продукції шляхом зменшення транспортних витрат
5	Ступень відповідальності перед персоналом та мешканцями регіону	Виконання соціальних гарантій, покращення демографічної ситуації свого регіону	Відстеження соціальних настроїв споживачів, дотримання вимог екологічного законодавства

На третьому рівні цілі самоорганізації спрямовують на кадрові питання. Якщо підприємство обирає шлях виходу на новий ринок збуту (у тому числі й міжнародні), то за необхідне йому стають працівники з відповідною кваліфікацією та досвідом роботи. Якщо ж підприємство залишається на знайомому йому ринку, але планує випускати новий товар, тоді метою підприємства стає перекваліфікація або її підвищення наявних працівників.

На четвертому рівні структуривання

об'єднані усі можливі цілі, що пов'язані з виробничим процесом. Зрозуміло, що специфіка усього виробничого процесу буде суттєво залежати від рішення на другому рівні. Відтак, то будуть заходи, завдання, засоби та методи, спрямовані або на проникнення на нові ринки збуту (активізація маркетингової політики підприємства), або створення нових технологічних чи споживчих властивостей продукції підприємства (модернізація устаткування, розширення технічних можливостей).





П'ятий рівень структурування являє собою мету результату самоорганізації підприємства. Пов'язаний даний рівень з можливістю забезпечення соціальних гарантій, покращення соціальних настроїв працівників підприємства, членів їх сімей, відповідно, - мешканців даного регіону, покращення таким чином демографічної ситуації та дотримання вимог економічного законодавства.

І. Ансофф стверджує, що стратегічна поведінка знаходиться під впливом цінностей [3, с. 265-266]. Автор підкреслює, що поведінка не є вільною від впливу цін-

нісних орієнтації; як індивіди, так і організації виявляють перевагу до певних типів стратегічної поведінки. Вони виражають таку перевагу, виходячи з певної лінії поведінки, навіть якщо це означає певні втрати отриманих кінцевих результатів. Гут і Тагири установили шість ціннісних орієнтації, що впливають на прийняття управлінських рішень [3, с. 266]. Якщо провести паралель між цими орієнтаціями та специфічними типами цільових переваг, можна отримати такі результати (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Ціннісні спрямування самоорганізації соціальної системи

Група цінностей	Категорії цінностей	Цілі самоорганізованої системи
Основоположні	Істина, знання, раціональне мислення	Довгострокові дослідження та наукові розробки
Економічні	Практичність, корисність, нагромадження капіталу	Економічні вигоди, прибутковість, рентабельність
Політичні	Влада, визнання	Кількість контрольованих сфер діяльності, працівників та галузей виробництва
Соціальні	Доброчинність, прив'язаність, відсутність конфліктних ситуацій	Соціальна відповідальність, соціальна (непряма) конкуренція, сприятлива атмосфера
Естетичні	Гармонія, симетрія форми і змісту	Дизайн виробів, якість та соціальна привабливість
Моральні	Злагода професійної та позапрофесійної життєвих систем	Етичні та моральні принципи у середині системи

Як початковим, так і кінцевим елементом будь-якої системи виступає конкретна людина з усіма притаманними їй позитивними та негативними властивостями. Варто зауважити, що доцільний – відповідний поставленій меті [4, с. 324], відповідно, мета – заздалегідь намічене завдання [4, с. 661].

Таким чином, доцільність самоорганізації системи слід досліджувати починаючи з ієрархічних основ та цілей його структурування (доцільність самоорганізації елементів), поступово переходити на вищу ступінь (доцільність самоорганізації підсистеми) та зіставляти отримані результати з результатами цілісної системи. Тільки таким чином можна отримати глибоке розуміння категорії «доцільність» та

об'єктивні результати застосування її у світлі самоорганізації підприємства.

Відтак, для кожного елемента та підсистеми повинна бути сформована власна підціль, яка б стала їх системоутворюючим фактором. Варто зауважити, що постановка цілей на кожному етапі функціонування системи залежить від теперішнього її стану, тобто від її позиції на власному життєвому циклі. При цьому, стан системи являє собою безліч суттєвих властивостей, якими вона володіє у даний момент часу [5, с. 24]. Звідси, властивість системи – сукупність параметрів, що визначають її поведінку. Поведінка системи, у свою чергу, характеризує реальну чи потенційну дію системи. Дія системи – подія, що відбувається, ініціатором якої є інша подія. Подія у сис-

темі – зміна принаймні однієї властивості системи.

Виходячи з цього, та беручи за основний признак ціледосягання, класифікуємо процеси самоорганізації соціальної системи:

- Ціннісно-орієнтована самоорганізація – процес самоорганізації системи, спрямований на побудову поведінки системи залежну від заданих ціннісних орієнтирів.

- Ціледосяжна самоорганізація – процес самоорганізації системи, здатний формувати всередині цілі діяльності та змінювати їх на підставі досягнутих результатів, власної еволюції та умов зовнішнього середовища.

- Цілеспрямована самоорганізація – існує тільки до досягнення єдиної та незмінної мети системи. Враховуючи те, що ціль повинна бути досягнута, така самоорганізація носить тимчасовий характер.

- Цілеорієнтована самоорганізація – процес самоорганізації спрямований на підлаштування нечітких ціннісних орієнтирів заданих системою більш високого рівня під власні ціннісні коридори. Виходячи з того, що ціннісний – це оцінка того чи іншого факту, явища навколишньої дійсності з огляду на його важливість, значимість [4, с. 1588]; коридор – обмежений з двох боків вузький довгий простір, прохід [4, с. 574], то під ціннісним коридором самоорганізованої системи пропонуємо вважати обмежений набір ціннісних орієнтирів, тобто систему установок, переконань, переваг, чітке слідкування якими ставить систему на шлях досягання її взірців, що ззовні виражається у поведінці системи.

- Ціленалежна самоорганізація – процес самоорганізації носить разовий непостійний характер, виникає заради досягнення другорядних цілей, що сприяють досягненню загальної мети системи.

- Небажана самоорганізація – тип самоорганізації, ціль якої марна або навіть шкідлива для системи, так як цей процес

споживає велику кількість ресурсів системи, не перетворюючи їх на виході у корисні елементи.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, ціль (мета) – бажаний результат, що недосяжний у відповідний відрізок часу, але досягаємий у майбутньому, при чому за відповідний відрізок часу до нього можна наблизитися. Доцільність самоорганізації при цьому відображає послідовність дій системи та ті витрати (матеріальні та моральні), що несе за відповідний відрізок часу система. Отже, у роботі структурувано ціннісні спрямування самоорганізації соціальної системи на відповідні рівні з урахуванням сфері виникнення самоорганізованої системи, особливостей прояву її принципів та факторів впливу зовнішнього середовища.

Література

1. Попов В. Н. Системный анализ в менеджменте: учебное пособие / В. Н. Попов, В. С. Касьянов, И. П. Савченко; под.ред. д-ра-экон. наук, проф. В. Н. Попова. – М.: КНОРУС, 2010. – 304 с.
2. Пригожин И. Р. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой / И. Р. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с англ. Ю. А. Данилов; общ. ред. и послесл. В. И. Аршинов [и др.]. – Изд. 5-е. – М. : КомКнига, 2005. – 294 с.
3. Мескон М. Х. Основы менеджмента / пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: «Дело ЛТД», 1999. – 702 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ „Перун”, 2009. – 1736 с.
5. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. – СПб.: «Питер», 2004. – 269 с.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
10.11.2011 р.



ОЦІНКА ЯКОСТІ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛADOVA ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Можливість швидкого тестування персоналу на відповідність задачам і стандартам підприємства дає змогу швидко і ефективно побудувати систему управління персоналом, а чітке розуміння економічних категорій, що пов'язані з управлінням персоналом, дадуть змогу уникнути багатьох помилок у процесі її впровадження.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, якість персоналу, оцінка якості персоналу.

Постановка проблеми. Питання щодо визначення якості персоналу та його оцінки є дуже актуальним на сьогоднішній день, оскільки висококваліфіковані, високопрофесійні працівники, які здатні постійно самовдосконалюватися, є головною складовою успішного бізнесу. Оцінка персоналу на підприємствах і організаціях проводилася завжди в тій чи іншій формі, але вона не носила комплексного та періодичного характеру. Керівництво будь-якого підприємства визначає міру відповідності бажаного результату й дійсного стану у сфері управління персоналом це, відповідно, дає свою оцінку. Тим не менш дана оцінка дуже часто буває нечіткою і не носить формалізованого характеру.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Великою кількістю сучасних науковців [3, 6, 9, 10, 11, 14, 16] пропонувалися різноманітні методики оцінки персоналу підприємства (організації). На підприємствах оцінюється:

- якість найму;
- продуктивність;
- професійно-кваліфікаційний рівень працівника;
- результати праці робітників;
- ефективність кадрової політики;
- якісний склад персоналу;
- трудова діяльність робітників з позицій корисності чи марності витрат робочого часу;
- результати праці;
- складність праці спеціалістів;
- трудовий потенціал;
- ефективність управління персоналом;
- ефективність трудової діяльності;
- якість управління персоналом;

- кадрова діяльність.

Слід відзначити, що існують методики [3, 9, 11, 16], які містять рекомендації щодо оцінки кожного окремого працівника. У даному випадку застосовуються показники соціально-психологічного характеру. Інша група авторів [5, 6, 10, 14] пропонує зосередитися саме на оцінці кінцевих показників діяльності підприємства, оскільки, на їхню думку, саме вони найповніше характеризують стан персоналу на підприємстві.

Пропонується у складі оцінки персоналу виокремити оцінку саме якості персоналу; результати оцінки якості персоналу демонструватимуть стан як організаційної складової, так і економічної.

Мета статті. Метою даної статті є удосконалення трактування терміну «оцінка якості персоналу» та визначення основних показників, за допомогою яких можна здійснювати оцінку якості персоналу.

Виклад основного матеріалу. Якщо розглядати процес управління персоналом підприємства, то серед його складових можна виділити планування, прогнозування, регулювання, координацію, оцінку, стимулювання, та контроль. Оцінка ж персоналу підприємства є блоком у системі управління персоналом підприємства, який включає в себе й оцінку результатів праці, й оцінку потенціалу працівника, й визначення індивідуальної вартості працівника та ін. Серед працівників, яких найчастіше оцінюють, виділяють менеджерів, спеціалістів, керівників.

Автор у складі оцінки персоналу підприємства виділяє таку складову, як «оцінка якості персоналу». Зв'язок між категоріями «управління персоналом», «оці-



нка персоналу» та «оцінка якості персоналу» представлено на рис.1.



Рис. 1 .Зв'язок між категоріями «управління персоналом», «оцінка персоналу» та «оцінка якості персоналу»

Автором пропонується удосконалення терміну «оцінка якості персоналу». Постійна оцінка якості персоналу підприємства дозволить швидко реагувати на будь-які зовнішні чи внутрішні зміни діяльності підприємства.

Незважаючи на великий обсяг досліджень у сфері управління персоналом на підприємстві, має місце відсутність єдиного підходу до системи оцінки якості управління персоналом.

Можливість швидко і з мінімальними трудовитратами провести оцінку якості персоналу може виступати своєрідною конкурентною перевагою.

Необхідність оцінки якості персоналу зумовлена тим, що саме вона відбиває вартість персоналу підприємства, а це, в свою чергу, показує чи буде персонал постійно приносити дохід організації.

Для того щоб визначити сутність оцінки якості персоналу, необхідно охарактеризувати власне термін «оцінка персоналу».

Також для уточнення терміну «оцінка якості персоналу» необхідно розкрити сутність визначення «якість персоналу».

Якість персоналу оцінюється сукупністю характеристик, які задовольняють вимогам ринку. До них належать здібності, знання та навички персоналу, завдяки яким відбувається виробництво продуктів інтелектуальної діяльності на

підприємстві [4]. Автор вважає, що дане визначення потребує певного уточнення.

Необхідно зазначити, що «категорія «якість» відображає не тільки потенціал, яким володіє організація, а й досягнуті результати і власне діяльність щодо їх досягнення» [15].

Слід відрізнити якість робочої сили [19] від якості персоналу.

Якість робочої сили [19] розглядається з позиції країни. Тобто розглядається динаміка економічного зростання у окремо взятій країні та орієнтація на підготовлені до виконання своєї ролі людські ресурси.

Також поняття «якість персоналу» слід відрізнити від терміну «якість трудового потенціалу» [7,17] оскільки термін «трудова потенціал» не є синонімом до поняття «персонал».

Поняття «якість персоналу» слід відрізнити також від «якості праці», оскільки ці два поняття також не є синонімами [1].

Згідно вимог ДСТУ ISO 9001-2001 якість персоналу оцінюється сукупністю характеристик, які задовольняють вимогам ринку. До них належать здібності, знання та навички персоналу [4].

Згідно вимог ДСТУ ISO 9001-2001 «Якість персоналу – рівень розвитку персоналу підприємства, який характеризує здібності, знання та навички працівників даного підприємства».



«Якість персоналу – це ступінь відповідності його характеристик вимогам, що впливають з цілей організації, а також

вимогам суспільства до розвитку людини і соціальних відносин» [17].

Т а б л и ц я 1

Тлумачення поняття «оцінка персоналу» в різних літературних джерелах

Автор	Сутність поняття
Крушельницька О. В. Мельничук Д.П. [9]	Оцінка персоналу - елемент управління і як система атестації кадрів, що застосовується в організації в тій чи іншій модифікації. В той же час це необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу організації, його сильних і слабких сторін, а також основа для удосконалення індивідуальних трудових здібностей працівника і підвищення його кваліфікації.
Вучкович-Стадник А.А. [3]	Оцінка персоналу - система, яка дозволяє виміряти результати роботи і рівень професійної компетентності співробітників, а також їх потенціалу в розрізі стратегічних завдань компанії.
Алан Б.Альбарран. [2]	Оцінка персоналу - визначення ефективності роботи персоналу; здійснюється принаймні раз на рік; дає можливість роботодавцю і працівнику обмінюватися думками щодо результативності роботи, очікувань тощо. Позитивна оцінка та хороший стиль роботи можуть стати причиною для просування по службі.
Грещак М.Г., Колот В.М., Наливайко А.П. та ін. [5]	Оцінка персоналу - цілеспрямоване порівняння певних характеристик (професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, результатів праці) працівників з відповідними параметрами, вимогами, еталонами
Маслов Е.В. [11]	Оцінка персоналу - процедура, що проводиться з метою виявлення ступеня відповідності особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його діяльності певним вимогам.
Озеров М.Я. [14]	Оцінка персоналу – діяльність суб'єкта оцінки з оцінювання об'єкта оцінки для отримання інформації про його якісних і кількісних характеристиках, необхідної для проведення різних управлінських дій, здійснення зворотного зв'язку між суб'єктом і об'єктом управління персоналом в організації.
Шекшня С.В. [18]	Оцінка персоналу - процес виконання співробітниками організації своїх обов'язків і реалізація цілей організації.
Заремба П.О., Будель О.Л. [16]	Оцінка персоналу - найважливіший етап оптимізації управління: вона спрямована на виявлення суперечностей процесу оптимізації управління, вирішення трудових конфліктів, а в результаті – на підвищення соціальної та економічної ефективності діяльності організації

Також якість трудового потенціалу характеризується якістю персоналу. Останнє, у даному випадку, розглядається як ступінь відповідності характеристик персоналу вимогам цілей підприємства і умовам його діяльності, а також вимогам суспільства до розвитку людини і суспільних відносин [6]. Оцінку якості персоналу, у даному випадку, пропонується здійснювати за допомогою оцінки

якості складу персоналу та стабільності персоналу.

Автором пропонується удосконалення терміну «оцінка якості персоналу».

Існує сутнісне трактування даного терміну у вузькому розумінні [13]: «Деловая оценка качества персонала – это целенаправленный процесс установления соответствия качественных характеристик персонала требованиям должности или рабочего места». Але автор вважає,



що дане сутнісне трактування визначення є його трактуванням у вузькому розумінні.

А у широкому розумінні оцінка якості персоналу – це одна зі складових другого рівня організаційно-економічного механізму управління персоналом підприємства, яка дає змогу ефективно проводити моніторинг стану персоналу і, таким чином, являє собою одну з конкурентних переваг підприємства.

До системи показників оцінки якості персоналу підприємства входять наступні показники:

- що характеризують стан надійності і стабільності персоналу;
- що характеризують стан дисципліни працівників;
- що характеризують стан мотиваційної системи на підприємстві;
- що характеризують стан професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників
- що характеризують стан соціальної захищеності працівників;
- що характеризують стан ефективності управління персоналом.

Вибір показників оцінки якості персоналу підприємства спирається на концепцію Balanced ScoreCard, оскільки її базовим принципом є те, що «управляти можна лише тим, що можна виміряти» [8, 12].

Дана концепція передбачає вибір чотирьох складових, за допомогою яких здійснюється оцінка кадрової діяльності. Автором обрано шість компонент, за допомогою яких здійснюється оцінка якості персоналу підприємства. Результати експертного оцінювання довели, що аналіз вищезазначених саме шести складових зможе дати найбільш повну, чітку і правдиву картину щодо рівня якості персоналу підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Оцінка якості персоналу на підприємстві є одним з найважливіших важелів подальшого функціонування компанії, тому використання

удосконаленої термінології та рекомендації щодо оцінки якості персоналу підприємства дадуть змогу роботодавцям завжди приймати вірні рішення, а також аргументувати їх.

Література

1. Абеленцева О.В. Методичний підхід до організації стимулювання персоналу промислових підприємств «Укрзалізниці»/Абеленцева О.В. – Харків: Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2011. - №33. – С.277 – 282.
2. Альбарран Алан Б. Менеджмент електронних ЗМІ/Переклад з англ. Н.Кашуби, А.Іщенко. – К.: Наука, 2009. – 296 с.
3. Вучкович-Стадник А.А. Оценка персонала: четкий алгоритм действий и качественные практические решения.- М.: Эсмо, 2008. – 192 с. – (HR-библиотека).
4. Городянська Л.В. Управління якістю підготовки персоналу в процесі відтворення інтелектуальних ресурсів на підприємстві // Галузева менеджмент-освіта в сучасних умовах: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (27-28 вересня 2007 р.). – Дніпропетровськ: РВВ Дніпропетровській державний аграрний університет, 2007. – С. 78-80.
5. Економіка підприємства: підручник / М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін.; за заг.ред. С.Ф. Покропівного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 528 с., іл.
6. Економіка підприємств гірничо-металургійного комплексу : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. : у 2 т. / А. Г. Темченко, О. А. Темченко, С. В. Максимов. - Кривий Ріг : Вид. центр КТУ, 2008 Т. 1. – 2008. – 495 с. : рис., табл. - Бібліогр.: с. 495.
7. Згалат-Лозинська Л.О. Економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу за умов формування ринкових відносин:автореф.дис.на здобуття наук.ступен канд.ек.наук: спец.



08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою»/ Л.О. Зглатат-Лозинська. - К., 2002. – 20 с.

8. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: [пер. с англ.]/Р.С.Каплан, Д.П.Нортон.- М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.

9. Крушельницька О. В. Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. - К., Кондор. - 2003. - 296с.

10. Макаровська Т. П.- Економіка підприємства/ Макаровська Т.П., Бондар Н. М. –К.: МАУП,2003.–304с.

11. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред, П.В. Шеметова. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. - 312 с.

12. Нивен П.Р. Сбалансированная система показателей - шаг за шагом. Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов: [пер. с англ.]/П.Р.Нивен. – Д.: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 328 с.

13. Нургалиева Ж.Е. Совершенствование управления персоналом почтовой-сберегательной системы Республики Казахстан (на примере АО «Казпочта»): автореф.. дис..на здобуття наук.ступеня канд..ек.наук: спец. 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством / Ж.Є Нургалієва.- Республика Казахстан, Алматы, 2007.- 21с.

14. Озеров М.Я. Оценка качества трудового потенциала персонала комме-

рчесого банка Электронный ресурс под ред. Д- ра экон. Наук Новоселовой Е.Г. – Томск, Интернет-Издательство ВШБ ТГУ, 2008. //Режим доступа: <http://hsb.tsn.ru/hsbllib/u.p>

15. Соціальна оцінка персоналу як фактор ефективного управління закладами ресторанного господарства [Електронний ресурс]/ Заремба П.О., Будель О.Л. //Донецьк, тематичний збірник наукових праць «Торгівля і ринок України».- 2010.- Вип.30. , том 1. - Режим доступу до журн.- http://www.nbuuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Tiru/2010_30_1/index.htm .

16. Святкина Л.И. Управление качеством: учеб. Пособие/ Л.И. Святкина. – Иркутск: Изд-во Иркут. Гос ун – та, 2010.-193 с.

17. Честность - показатель надежности [Электронный ресурс]/ Генкин Б.М.,Прихач А.Ю//«Кадровик. Кадровый менеджмент».-2007.-№5. Режим доступа до журн.: <http://www.vkaznu.ru/index.php>.

18. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации / Учебно-практическое пособие. - М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997. – 336 с.

19. Янковська Л.А., Шургот Б.Й. Актуальні проблеми людських засобів у період глобалізації // Регіональна економіка. – № 1. – 2003. – С. 208–213.

Рецензент: Ковальчук В. А. – д.т.н., професор завідувач кафедри «Економічної теорії та підприємництва», Криворізького технічного університету, м. Кривий Ріг.

*Стаття подана
30.10.2011 р.*



ПРОЯВ ЕКОНОМІЧНИХ ЦІННОСТЕЙ У РОЗПОДІЛІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ДОХОДУ

Запропоновано модель розподілу доходу від підприємницької діяльності за групами його використання, також визначена експертна оцінка фактичного та бажаного розподілу доходу за цими групами. Показана система економічних цінностей сучасних підприємств.

Ключові слова: підприємництво, цінності, дохід, розподіл доходу, групи використання доходу.

Постановка проблеми. Основною мірою оцінки успішності підприємницької діяльності зазвичай приймають отриманий за певний час прибуток, який є похідною ознакою співвідношення витрат та отриманого доходу, а точніше кажучи - прийнятою методологією його розподілу. Ця методологія формується на підвалинах взаємодії багатьох чинників, основним з яких можна вважати систему економічних цінностей власника підприємницької справи. Отже сукупність результатів функціонування цієї системи визначає перспективність розвитку певного підприємницького суб'єкту, окремої галузі та національної економіки в цілому. Вивченню суб'єктивної оцінки структури розподілу підприємницького доходу присвячена ця стаття.

Актуальність розгляду зазначеної проблеми, як не важко бачити, визначається тим, що система розподілу доходу суб'єктами господарювання визначає стан, потенціал і перспективи не тільки мікроекономіки, але насамперед макроекономіки держави.

Мета статті полягає у формуванні методологічних основ вивчення оцінки суб'єктивної складової в ухваленні рішення про розподіл підприємницького доходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існують два взаємозалежних підходи до вивчення проблеми розподілу доходу.

1. Функціональний розподіл доходу пов'язаний зі способом, яким грошовий дохід суспільства поділяється на заробітну плату, ренту, відсоток і прибуток. Тут сукупний дохід розподіляється відповідно до функції, яку виконує одержувач доходу. Заробітна плата виплачується за роботу; рента і відсоток - за ресурси, що знахо-

дяться у власності; прибуток надходить до власників корпорацій та інших підприємств.

2. Особистий розподіл доходів зв'язаний зі способом, яким сукупний дохід суспільства розподіляється серед окремих домогосподарств [1].

Як і класики економіки, багато хто з закордонних [2, 3, 4, 5, 6] та вітчизняних [7, 8, 9] авторів також виділяють ці два види розподілу доходу.

Розподіл доходу в рамках окремого бізнесу відносять до питань фінансового менеджменту: "Фінансовий менеджмент малого бізнесу - це чіткий та грамотний розподіл витрат і доходів свого підприємства, планування прибутку, податків і заробітної плати співробітників та багато чого іншого" [10]. У структурі фінансових потоків підприємства зазвичай виділяють дві цільові групи використання доходу - це формування прибутку і покриття витрат [11, 12].

Сумарні витрати підприємства - як виробничі, так і невиробничі, незалежно від того, відносяться вони до собівартості або до фінансових результатів - можна розділити на три основні категорії:

змінні (або пропорційні) витрати - зростають або зменшуються пропорційно обсягу виробництва; це витрати на закупівлю сировини і матеріалів, енергоносіїв, транспортні витрати, торгово-комісійні та інші витрати;

постійні (непропорційні чи фіксовані) витрати, що не залежать від обсягу виробництва; до таких витрат відносяться амортизаційні відрахування, відсотки за кредит, орендна плата, фонди зарплати управлінських працівників, адміністративні витрати і т. ін.;





змішані витрати складаються з постійної та змінної частин (поштові і телеграфні витрати, витрати на поточний ремонт устаткування і т.п.); величиною змішаних витрат можна зневажити [12, 13].

Розподіл підприємницького доходу є результатом прийняття рішень, що здійснюються підприємцем у певних обставинах (власні можливості та зовнішні умови). Процес прийняття рішення щодо розподілу доходу є найважливішим для бізнесу і, відповідно, чітко виявляє методологію такого рішення, а також цінності підприємця. Система цінностей, у цьому випадку розглядається, не лише як основа ментальної структури, але і як нормативна шкала визначення цілей. Відомо, що основними цінностями сучасних підприємців є:

- здоров'я, матеріально забезпечене життя, щасливе сімейне життя та впевненість в собі (термінальні цінності);
- освіта, тверда воля, чесність, ефективність в справах та життєрадісність [14].

Структура розподілу доходу суб'єктів підприємницької діяльності в літературі достатньо описана, але природа її формування в залежності від економічних цінностей невивчена.

Виклад основного матеріалу. Розподіл доходу є одночасно певним процесом і наслідком функціонування створеної та існуючої системи регулювання фінансових потоків. З цих позицій, говорячи про розподіл, варто позначати певний факт розподілу деякого параметра в обмеженій частині просторово-тимчасового континуума.

З погляду цільової характеристики розподілу доходу за часом, він складається з трьох умовно-часових частин: на покриття витрат минулого, сьогодення і майбутнього. Відповідно можна виділити такі цільові групи за призначенням використання доходу:

- бізнес-партнерам, кредиторам, постачальникам за отримані сировину, матеріали, електроенергію та інші енергоносії, за поставлене устаткування та інструменти, за надані фінансові й інформаційні послуги тощо (витрати минулого);

- державним структурам і органам місцевого самоврядування у вигляді податків, зборів, хабарів, оплати або надання соціальних послуг (наприклад, від імені районної ради надати подарунки ветеранам або прокласти тротуар до дитячого садка) тощо (витрати минулого або майбутнього як плата за адміністративні ресурси, що було використано або будуть використовуватись);

- найманим робітникам та особам, що фактично працюють на бізнес у вигляді оплати праці (витрати минулого);

- власникам бізнесу або підприємцю - особистий дохід, що залишається собі та родині на поточне споживання або особисте накопичення (витрати сьогодення або майбутнього);

- власникам бізнесу або підприємцю для розвитку бізнесу у вигляді інвестиційних, додаткових амортизаційних та страхових накопичень, формування фонду соціального розвитку тощо ("відкладення" на майбутнє для розвитку бізнесу - витрати майбутнього).

У цьому дослідженні приймалося, що суб'єкти підприємницької діяльності приймають рішення в сфері фінансового менеджменту, ґрунтуючись на єдиних, подібних способах і методах розподілу доходу. Звичайно ж, така гіпотеза вимагає свого підтвердження та окремих наукових досліджень.

Оцінити структуру розподілу доходу свого бізнесу було запропоновано підприємцям, власникам і керівникам малого бізнесу, що навчаються в Центрі з підготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва ВНУ ім. В.Даля в Сімферополі та у Луганську. Опитування проводилося в два етапи: у червні 2010 року (місто Сімферополь, 15 осіб) і у вересні 2011 року (місто Луганськ, 31 особа). Результати опитування представлені в таблиці 1 та таблиці 2, відповідно. Проведені дослідження не претендують на загальний характер, але відбивають загальні тенденції і можуть послужити основою для проведення подальшого вивчення методики розподілу підприємницького доходу.

Як свідчать результати опитування респондентів обох груп, найбільші віднос-

ні платежі (ранг 1) відбуваються за спожиті ресурси (третина доходу) і на їх думку ці витрати мають бути зменшені на 9-10 відсотків. Ці витрати мають складати четверту частину (24,7 – 24,8 відсотки) і займати 2-3 місце в структурі розподілу доходу. Фактично це означає, яким має бути справедливе відношення до таких представників бізнесу, як і вони самі.

Справедливість є важливішим критерієм оцінки прийнятих рішень, зокрема таких, що стосуються розподілу доходу. Ці дослідження показують, наскільки сучасний стан такого розподілу визнається підприємцями справедливим. У цьому сенсі справедливість має чітку міру, отже вона є об'єктивною ознакою економічних відносин.

Т а б л и ц я 1

Оцінка розподілу підприємницького доходу, опитування 2010 року

Цільові групи розподілу доходу (кому та за що)	Фактичний розподіл, %	Ранг	Бажаний розподіл, %	Ранг	Відхилення фактичного та бажаного, %	Ранг
Бізнес-партнери, кредитори, постачальники; платежі за отриману сировину, енергію тощо	34,5	1	24,7	3	-9,8%	5
Державні структури і органи місцевого самоврядування; податки, збори	15,7	4	8,9	5	-6,8	4
Наймані працівники та особи, що фактично працюють на бізнес; оплата праці	16,5	3	11,6	4	-4,9	3
Власнику (-кам) бізнесу; особистий дохід; особисте споживання	20,5	2	28,9	1	+8,4	2
Власнику (-кам) бізнесу; на розвиток бізнесу; інвестиційні та страхові накопичення тощо	12,8	5	25,9	2	+13,1	1
Сума	100,0		100,0		0,0	

На другому місці за обсягом у першій групі та на четвертому місці у другій групі знаходиться фонд особистого споживання, але підприємцям здається, що його бажано збільшити таким чином, щоб він став найбільшим. А особисте споживання у структурі розподілу доходу за їх бажанням повинно складати 25, 3 – 28, 9 відсотків. Слід звернути увагу, що ці відсотки не набагато відрізняються від бажаного відсотку сплати постачальникам за отримані ресурси. В системі економічних цінностей підприємці виділяють власний інтерес, але по відношенню до своїх партнерів вони взагалі готові ставитись так само, як і до себе.

В обох списках на третій сходинці знаходяться витрати на оплату праці (16,0 - 18, 4 відсотки), але відношення до найманих працівників у представників обох груп різне. Перша група вважає за можливе зменшити ці витрати майже на п'ять відсотків, а друга – збільшити, на такий саме відсоток. Отже в системі економічних цін-

ностей відношення до працівників та до оплати робочої сили неоднозначне і, скоріш за все, носить ситуативний характер. Можливо так проявилась відмінність ситуації на регіональному ринку праці, яка визначається структурою регіональної економіки та стану участі суб'єктів підприємницької діяльності в регіональних економічних кластерах.

Відношення до оплати послуг державних структур та до власних накопичень однозначне: перші слід зменшувати, другі – збільшувати. Державні структури і органи місцевого самоврядування на думку підприємців мають отримувати від бізнесу 5,1 - 8,9 відсотків. В системі економічних цінностей послуги держави та місцевого самоврядування залишаються на останньому місці. Це фактично, економічна оцінка малого та середнього бізнесу ролі діяльності державних структур та органів місцевого самоврядування в забезпеченні



сталого функціонування та розвитку бізнесу.

Т а б л и ц я 2

Оцінка розподілу підприємницького доходу, опитування 2011 року

Цільові групи розподілу доходу (кому та за що)	Фактичний розподіл, %	Ранг	Бажаний розподіл, %	Ранг	Відхилення фактичного та бажаного, %,	Ранг
Бізнес-партнери, кредитори, постачальники; платежі за отриману сировину, енергію тощо	33,9	1	24,8	2	-9,1%	3
Державні структури і органи місцевого самоврядування; податки, збори	18,9	2	5,1	5	-13,8%	1
Наймані працівники та особи, що фактично працюють на бізнес; оплата праці	18,4	3	23,2	3	+4,8%	5
Власнику (-кам) бізнесу; особистий дохід; особисте споживання	16,8	4	25,3	1	+8,5%	4
Власнику (-кам) бізнесу; на розвиток бізнесу; інвестиційні та страхові накопичення тощо	12,0	5	21,6	4	+9,6%	2
Сума	100,0		100,0		0,0	

Амортизаційні, інвестиційні та страхові накопичення відображають ставлення підприємців та власників підприємств до майбутнього розвитку бізнесу, вони мають складати 21,6 – 25,9 відсотків. Отже підприємці зацікавлені у розвитку бізнесу, оскільки достатньо велику частину доходу готові вкладати у самоінвестування.

Для виявлення значимості самого бізнесу в системі економічних цінностей важливо порівняти частки доходу, які бажано залишити для особистого споживання та для розвитку власного бізнесу. Обидві групи респондентів власне споживання поставили на перше місце. Отже, можна припустити, що власний бізнес сучасними підприємцями розглядається, перш за все, як засіб задоволення своїх інтересів та амбіцій не пов'язаних із бізнесом.

Для підтвердження отриманих результатів другій групі підприємців та керівників бізнесу було запропоновано вказати ті групи витрат, які будуть збільшуватись у разі збільшення доходу в цілому. Найбільша кількість респондентів (24 особи) вказали, що у цьому випадку вони будуть збільшувати інвестиційні та страхові нако-

пичення, а 17 осіб – будуть збільшувати власний дохід.

Пріоритетність власних інтересів в системі економічних інтересів підприємців не є лише сучасною ознакою. Так, у творі "Етика перерозподілу" дається така оцінка споконвічної сутності підприємництва: "Буржуа властиві два глибоких переконання, які ведуть його до загибелі. Йому здається, що своїм доходом він не зобов'язаний нікому та нічому, крім своїх зусиль або зусиль своєї родини, і він вважає, що може насолоджуватися цим доходом так, як йому заманеться, подалі від сторонніх очей. Така установка є повною протилежністю тієї, яка виправдує виняткові доходи в очах людей. Вони хочуть усвідомлювати, що ці виняткові доходи є їх дарунками, і вони вимагають, щоб ті, кого вони облагодіяли, забезпечували б їм яскраве видовище" [15].

Розгляд впливу домінуючої системи економічних цінностей на розподіл підприємницького доходу та визначення впливу моделі розподілу доходу на наближення суспільства до стану загального благоденства дійсно є досить важливим і актуальним для визначення перспектив українського підприємництва. Однак, залишаючись



у рамках економічної теорії, відзначимо важливість вирішення питання про вплив моделі розподілу доходу на розвиток малого та середнього бізнесу та сталий розвиток економіки країни в цілому.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Можна виділити п'ять цільових груп розподілу доходу: 1) за отримані сировину та інші ресурси; 2) державним структурам і органам місцевого самоврядування у вигляді податків, зборів, хабарів; 3) найманим робітникам і особам у вигляді оплати праці; 4) власникам бізнесу чи підприємцю особистий дохід; 5) інвестиційні та страхові накопичення.

Система економічних цінностей визначається через співвідношення фактичного та бажаного розподілу підприємницького доходу.

Найбільша частина доходу в малому бізнесі (майже третина) сьогодні виплачується постачальникам за отримані ресурси. Згідно бажанням представників малого бізнесу, на першому місці повинен бути особистий дохід на споживання, складаючи майже 30 відсотків.

Література

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; [Пер. с 14-го англ. изд.] – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с.

2. Самуэльсон П. А. Экономика. / П. А. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус; [Пер. с англ.] – М.: Изд-во Бином, 1997. – 799 с.

3. Фишер С. Экономика. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; [Пер. с англ. 2-го изд.] – М.: Дело, 2001. – 829 с.: табл., граф. — (Сер.: Зарубежный экономический учебник)

4. Долан Э. Дж. Макроэкономика. / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей; [Пер. с англ.] – СПб.: "Литера плюс", 1997. - 408 с.

5. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: [Учебник] / Е. Ф. Борисов. – [3-е изд., перераб. и доп.] - М.: Юрайт-Издат, 2005. - 399 с.

6. Экономическая теория: [Учебник для вузов] / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. – СПб: Изд. СПбГУЭФ, Изд. «Питер Ком», 1999. – 544 с: ил.

7. Уразов А.У. Основы экономической теории: Навч. посіб. / А. У. Уразов, П. В. Маслак, І. В. Саух. – [3-те вид., стереотип.] — К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. — 328 с: іл. — Бібліогр.: с. 313-319.

8. Экономика: [Учебное пособие] / По редакцией Э.А. Кузнецова. – Х.: Одиссей, 2008. – 512 с.

9. Петруня Ю.Е. Основы экономической теории: [Учеб. Пособие] / Ю.Е. Петруня, А.А. Задоя – 4-е изд., перераб. и доп. – К.: 2008. – 420 с.

10. Менеджмент в малом бизнесе, финансовый менеджмент малого бизнеса. – Режим доступа: <http://www.bizguru.ru/>

11. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – [1-2 том.] - М.: Экономическая школа, 1997. - 1166 с.

12. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика / Е.С. Стоянова – М.: Издательство "Перспектива", 2003. – 656 с.

13. Крейнина М. А. Анализ финансового состояния инвестиций привлекательности АО в промышленности, строительстве и торговле / М.А. Крейнина. - М.: ДИС, МВ - Центр, 1994 - 256 с.

14. Петров П.Ю. Проблемы формирования ціннісної єдності представників малого і середнього бізнесу / П.Ю. Петров // Економічний вісник Донбасу. Науковий журнал – 2008. – №4 – С. 112-120.

15. Де Жувенель Б. Этика перераспределения / Б. Де Жувенель - Режим доступа: http://ihtik.lib.ru/economika_21sep.

Рецензент: Рамазанов С. К. – д.е.н., д.т.н., профессор, декан факультету інноваційної економіки та кібернетики, завідувач кафедри економічної кібернетики Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
10.11.2011 р.



КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено взаємозв'язок між конкурентоспроможністю персоналу, інтелектуалізацією людського капіталу та інноваційним розвитком підприємства, охарактеризована специфіка кадрової стратегії інноваційно-орієнтованого підприємства. Класифіковано види знань залежно від способу їх використання та типи знань в залежності від їхнього змісту та функціонального призначення. Досліджено показники критеріїв інноваційності за міжнародними стандартами. Проаналізовано взаємовплив інноваційної та кадрової стратегій підприємства.

Ключові слова: інноваційна діяльність, розвиток, персонал, людський капітал, інтелектуалізація, конкурентоспроможність, знання, стратегія, інноваційно-орієнтоване підприємство, творчість.

Постановка проблеми. Ринкові відносини господарювання підприємств як соціально-економічних систем зумовили появу активного регулюючого чинника – конкуренції, який суттєво впливає на зміну вимог до персоналу. Тому в умовах конкуренції на ринку праці є сенс говорити про його конкурентоспроможність. Інноваційна орієнтованість розвитку, до якої прагнуть більшість вітчизняних підприємств, потребує відповідного кадрового забезпечення, здатного його ініціювати і реалізувати. Також розповсюдження підприємницького підходу в управлінні підприємством, розвиток комп'ютерно-телекомунікаційного забезпечення управління висувають додаткові вимоги до працівників, яким треба відповідати, щоб бути конкурентоспроможними на ринку праці. Тому доцільним є розгляд конкурентоспроможності кадрового потенціалу у контексті активізації інноваційної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти кадрового забезпечення інноваційної діяльності підприємств розглядалися Грішновою О., Полив'яною Н., Шпирко О., Антонюк В., Близнюк В., Онікієнко В., Тероном І., Вовканичем С., Копистянською Х., Семів Л., Кір'ян В., Журавльовою І., Петровою І.

Мета статті – визначити взаємозв'язок між конкурентоспроможністю персоналу, інтелектуалізацією людського капіталу та інноваційним розвитком підприємства в умовах економіки знань.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній літературі найчастіше зустріча-

ється категорія конкурентоспроможності робочої сили, що ототожнюється з поняттям якісних характеристик робочої сили. Так, Д.П. Богиня визначає її як сукупність якісних та вартісних характеристик специфічного товару “робоча сила”, що забезпечують задоволення потреб роботодавців у працівниках певної кваліфікації, і характеризує споживчі властивості робочої сили до ефективної праці. Вчений зазначав, що кількісними характеристиками конкурентоспроможності можуть бути показники продуктивності та ефективності праці, витрати робочого часу, якість виробленої продукції, витрати сировини, палива тощо [2, с. 11]. Л.С. Лісогор розглядає дану категорію з позиції ринкового попиту як органічну єдність якісних та кількісних характеристик робочої сили [12, с. 34]. Н.М. Глевацька пропонує визначати цю категорію з позицій інтересів працівника як агреговану сукупність властивостей працівника, що надають можливість відповідати вимогам конкурентного ринку, попиту покупців, забезпечують її (робочої сили) визнання на ринку праці [4, с. 5].

На думку Близнюк В.В., таке трактування конкурентоспроможності є трохи звуженим, оскільки її доцільно розглядати на окремих рівнях: підприємця та індивідуума, який вийшов на ринок з метою продати майбутні послуги праці [1, с. 161]. Грішнова О.А. вважає, що предметом купівлі-продажу на ринку праці є не робоча сила, а трудові послуги [7, с. 35].

Цінність підходу Близнюк В.В. полягає в тому, що дає можливість ширше розглянути конкурентоспроможність в сфері



соціально-трудових відносин, оскільки характеризує її з двох позицій: роботодавця та працівника. Роботодавець розглядає конкурентоспроможність людського капіталу за професійно-кваліфікаційним та вартісним елементами, тобто він прагне отримати на ринку людський капітал із високим професійно-кваліфікаційним рівнем і з найменшими витратами. Працівник розглядає конкурентоспроможність як можливість забезпечення стабільної зайнятості та вільного входження на ринок праці [1, с. 162].

Грішнова О., Шпирко О. запропонували системний підхід до оцінки якісних показників конкурентоспроможності персоналу, до якого входять [5, с. 4-8]:

1) об'єктивні характеристики працівників, які досить чітко проявляються і можуть бути точно оцінені, принаймні, за відносною шкалою:

- кваліфікація,
- досвід роботи,
- стаж роботи,
- освіта,
- здоров'я працівників,
- продуктивність праці,
- внесок даного працівника у результати діяльності організації.

2) суб'єктивні характеристики, які визначаються не так явно, мають більш складний характер і зміну їх з'ясувати значно важче:

- риси характеру та інші особистісні характеристики, що впливають на конкурентоспроможність,
- здатність до навчання, розширення знань і підвищення кваліфікації,
- ставлення працівників до роботи у конкретній організації (прихильність, лояльність) або частота зміни місця роботи протягом кар'єри працівника і причини змін місця роботи (крім тих, що були спричинені прагненням кар'єрного росту).

Ринкові умови господарювання зумовили перегляд ролі і місця працівників у діяльності підприємства, зокрема їх підготовленість до вирішення творчих, нестандартних завдань стає більш важливою у порівнянні з механічним виконанням обов'язків, врахування індивідуальних особливостей, здатності до саморозвитку,

рівня інтелектуального потенціалу тощо, тобто персонал розглядають як основний ресурс підприємства, здатний підвищити ефективність його діяльності. Капіталізація сфери життєзабезпечення людини Суцільна капіталізація, характерна для сучасного стану економіки країни, пронизує всі сфери життєзабезпечення людини. Тому концентрація наукової думки на можливості отримувати дохід від використання нематеріального капіталу зумовлює актуальність наукових досліджень у цьому контексті. Сукупність всіх факторів вказує на доречність говорити вже не про управління людськими ресурсами, а про управління людським капіталом.

У ринкових умовах людський капітал як важливий економічний ресурс повинен бути адекватний вимогам суб'єктів господарювання, які в першу чергу проявляються в наявності освітньо-професійних навичок. Одним із найважливіших сучасних економічних закономірностей, що притаманні розвинутим країнам, є процес інтелектуалізації, який проявляється через зростання ролі наукоємних галузей та посилення ролі інтелектуальної діяльності у економічному благополуччі. Обидві ці тенденції сприяють формуванню та вдосконаленню освітнього, професійного, наукового, духовного потенціалу людини, зрештою відбувається процес інтелектуалізації людського капіталу.

Процес інтелектуалізації людського капіталу визначається комплексним підходом до оцінки інформаційних потоків, що функціонують у суспільстві зі знаннєвою економікою. Із сумарної оцінки різних видів інформації вирізняється її три рівні (I1, I2, I3).

До першого рівня віднесено виробничу (буденну) інформацію, що надається переважно у процесі традиційного навчання: отримання дошкільної, початкової, середньої освіти. На цьому етапі закладаються основи подальшого накопичення людського капіталу та проявляються основні здібності людини, схильність до сприйняття нових знань та вмінь. Ця інформація генерується спадковим (генетичним) запозиченням традицій, але часто пов'язана з певним її вдосконаленням під



впливом прогресу науки, техніки, технології тощо.

Другий рівень охоплює (акумулює) техніко-економічну, технологічну та іншу спеціальну інформацію. Ця інформація є вищим рівнем пізнання, фаховості, управління, підсумком цивілізаційних здобутків людини.

До третього рівня віднесено наукову інформацію, що вказує на способи розв'язання проблем, сприяє з'ясуванню та

розробленню стратегій, концепцій інноваційного розвитку країни, виконує функцію прогнозу подальших змін у різних напрямках діяльності людини. Базою творення інформації найвищого рівня є безперервна освіта, що впливає на розвиток людського капіталу на основі навчання, підвищення кваліфікації, додаткової освіти, самонавчання, здобуття наукового ступеня тощо. Процес інтелектуалізації людського капіталу представлений на рис. 1.



Рис. 1. Процес інтелектуалізації людського капіталу

Джерело: розроблено автором на основі дослідження [10, с. 51]

Інтелектуальна праця людини є не що інше, як осмислена діяльність людей з виробництва, розвитку, засвоєння, збереження, розповсюдження і практичного ви-

користання знань. Залежно від способу їх використання вирізняють два види знань: кодифіковані та особистісні (рис. 2).

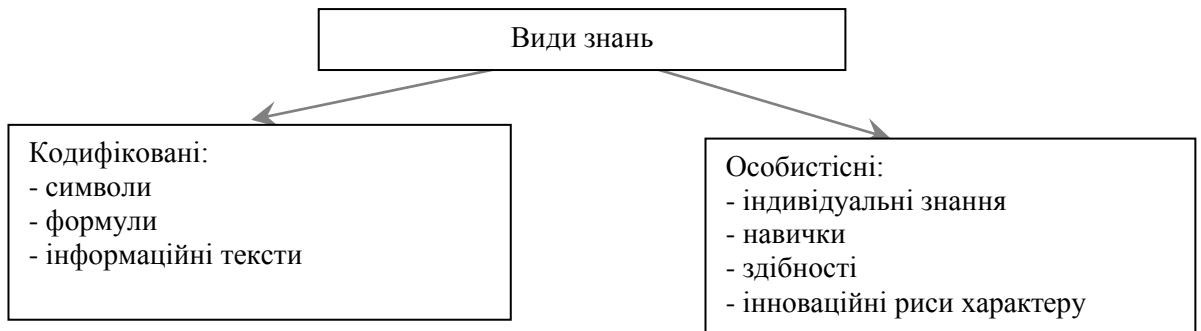


Рис. 2. Види знань залежно від способу їх використання

Джерело: складено автором на основі дослідження [8, с. 48]

Залежно від змісту та функціонального призначення виділяють дві групи

знань: суспільно нові і суб'єктивно нові (рис. 3).



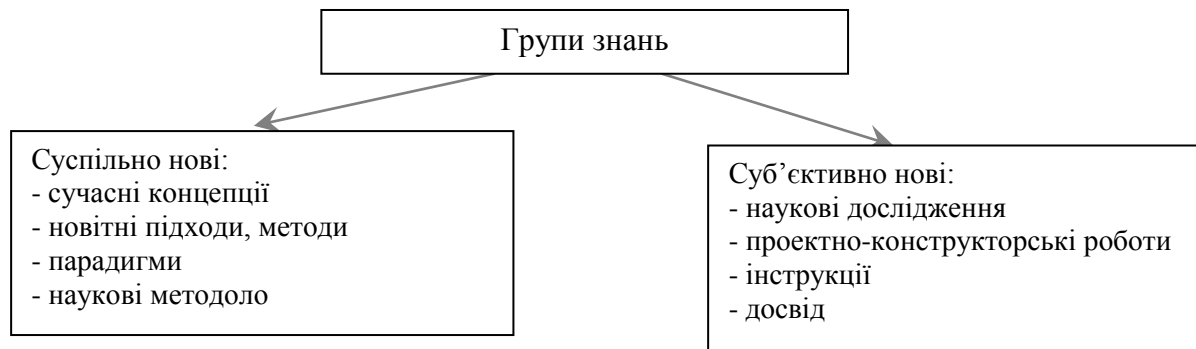


Рис. 3. Класифікація знань в залежності від змісту та функціонального призначення
Джерело: складено автором на основі дослідження [8, с. 49]

Разом з тим відбуваються корінні зміни у всіх сферах життя, які формують новий тип суспільства, котрий частіше всього називають інформаційним. Слід зазначити, що незважаючи на його назву - це буде суспільство знань, оскільки у ньому знання перетворюються у ключовий ресурс, власником та генератором якого буде людина праці.

Динамічність змін, прискорений розвиток інноваційних технологій, конкурентні умови функціонування соціально-економічних систем зумовлюють потребу

у безперервній освіті працівників протягом всього трудового життя, яка забезпечується на основі навчання, підвищення кваліфікації на виробництві, додаткової освіти, самонавчання, самовдосконалення та здобуття наукового ступеня.

Економічні досягнення багатьох підприємств сьогодні базуються на розвитку інноваційної діяльності. Для того, щоб підприємство вважалось зорієнтованим на інноваційну діяльність, воно має відповідати низці критеріїв інноваційності, прийнятих у міжнародній практиці (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Показники критеріїв інноваційності за міжнародними стандартами

Критерії	Показники	Значення показників підприємств, зорієнтованих на інноваційну діяльність
Наукомісткості виробництва	- кількість робітників зайнятих у НДДКР / загальна кількість працюючих	більше 4 – 5%
Інноваційності	-період часу від моменту попиту на новий продукт до моменту його відгрузки	приблизно 5 – 6 місяців
Техніко-економічного рівня продукції	-відповідність товарів національним і світовим стандартам; -середній життєвий цикл інновацій; -наявність у складі промислової продукції принципово нових товарів, які не випускаються ін. підприємствами	так не більше 3 років так
Оновлення продукції	-частка нової продукції у загальному обсязі виробництва; -частка науково-технічних витрат у собівартості виробів; -наявність технологічних інновацій	не менше 10 % не менше 30 % так

Джерело: [11, с. 41]

Ринкові умови функціонування економіки зумовлюють доцільність розгляду можливостей активізації інноваційної діяльності на засадах конкурентоспроможності персоналу.

Підкреслюючи визначальне місце творчості людини на всіх стадіях іннова-

ційного розвитку, С. Вовканич та Л. Семів обґрунтували нове поняття «інноваційна якість людських ресурсів» та визначили її компоненти. Під інноваційною якістю людських ресурсів вони розуміють безмежну потребу людського пізнання, в основі якої лежить інноваційна культура людини,





колективу, регіону, суспільства загалом, їх здатність творити інновації на основі нового знання у всіх сферах людської діяльності [3, с.84].

Зважаючи на те, що конкурентоспроможність може бути сформована та розвинута за рахунок реалізації обраної кадрової стратегії, яка відповідає умовам функціонування персоналу, то важливим практичним питанням є забезпечення відповідності інноваційної стратегії та кадрової стратегії.

За дослідженням Грішної О., Полив'яної Н. першочергово необхідно зосередитися на розвитку творчих, новаторських якостей персоналу, постійному використанні результатів творчої активності працівників у господарській діяльності. Працівники мають розглядатись як невід'ємна частина інтелектуального капіталу організації. Вимогами до менеджменту мають бути швидка орієнтація в ситуації, концептуальна гнучкість, логічність та перспективність мислення, здатність захоплювати й підтримувати ініціативи, орієнта-

ція на розвиток, здатність навчати та транслювати знання; до персоналу – високий рівень кваліфікації, творча ініціативність та експериментаторство, здатність генерувати нові знання й інформацію, переробляти та втілювати їх у конкретних продуктах та послугах [6, с. 38].

Інноваційна стратегія вимагає відповідної стратегії управління людським капіталом, у тому числі партнерського ставлення до працівників, залучення їх до управління, органічного поєднання інтересів особистісного розвитку працівників та цілей організації. Важливою умовою реалізації інноваційної стратегії організації є фокусування на індивідуальній майстерності, мотивації й відповідальності працівників, системі кар'єрного зростання, що знаходить своє вираження в пошуку працівників з великими потенційними і творчими можливостями, проведенні їх регулярної перепідготовки. Характеристики і взаємовплив інноваційної та кадрової стратегій представлено на рис. 4.

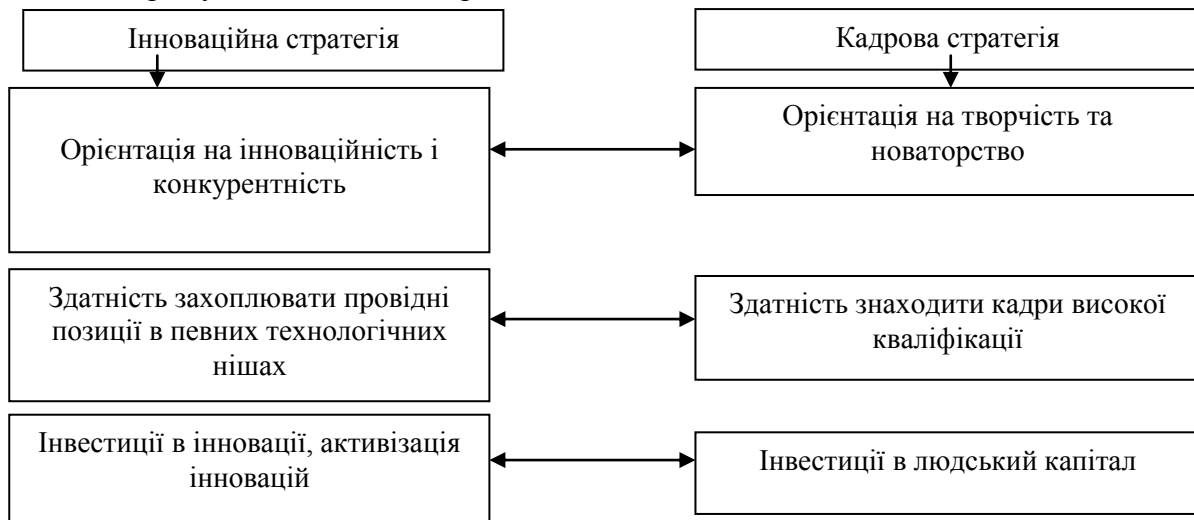


Рис. 4. Характеристики і взаємовплив інноваційної та кадрової стратегій
Джерело: [6, с.39]

Слід зазначити, що західна практика стратегічного управління свідчить, що більшість, ал не всі підприємства розробляють стратегії відносно людського капіталу, в той час як на східних (японських та корейських) фірмах кадрова стратегія є однією з головних [13].

При цьому, за дослідженням І. Журавльової, А. Кудлай, кадрова стратегія

може бути як підпорядкованою відносно стратегії підприємства, так і сполученою з нею, але вона становить єдине ціле. В обох випадках стратегія управління людським капіталом орієнтується на конкретний тип корпоративної або ділової стратегії. Зв'язок стратегії організації зі стратегією управління формуванням та розвитком людського капіталу наведена в табл. 2.

**Взаємозв'язок стратегії підприємства із складовою управління
людським капіталом**

Тип стратегії підприємства	Вимоги до носіїв людського капіталу	Розвиток людського капіталу
Підприємницька стратегія	Працівники повинні бути новаторами, ініціативними, контактними, з довготривалою орієнтацією, готовими ризикувати, тими, що не бояться відповідальності	Розвиток неформальний, орієнтований на наставника. При плануванні переміщень у центрі знаходиться інтерес працівника. Підбір робочого місця здійснюється відповідно до інтересів працівника
Стратегія динамічного зростання	Працівники повинні бути організаційно закріплені; повинні володіти гнучкістю в умовах, що змінюються, бути проблемно-орієнтованими і працювати в тісній співпраці з іншими	У розвитку акцент робиться на якісному зростанні рівня та галузі діяльності. При плануванні переміщень враховуються реальні сьогоднішні можливості та різноманітні форми службового просування
Стратегія прибутковості	Працівники повинні звертати увагу на критерії кількості і ефективності; на терміни – короточасні, на результати при відносно низькому рівні ризику і мінімальному рівні організаційної закріпленості	У розвитку акцент робиться на компетентність у сфері поставлених завдань. Готуються експерти у вузькій галузі. Підбір, розстановка кадрів більш жорсткі
Ліквідаційна стратегія	Потрібні працівники на короткий термін, вузької спеціалізації, без великої відданості фірмі. Особливої потреби в кадрах немає, потреби в наборі теж	Розвиток, навчання вкрай обмежені, засновані на службовій необхідності вузької орієнтації. Просування лише тих, хто має потрібні навички
Стратегія кругообігу (циклічна)	Працівники повинні бути гнучкими в умовах змін, орієнтуватися на великі цілі і далекі перспективи	Можливості навчання дуже великі, але претенденти проходять ретельний відбір.

Джерело: [9, с. 178]

На думку Грішнкової О., Полив'яної Н. узгодження стратегії та політики менеджменту персоналу та інноваційної політики підприємства має спиратися на індивідуальний підхід до кожного працівника, визначення сфери й характеру діяльності, де використання конкретного працівника приносить найбільший ефект, одержання результатів, що дають можливість проводити оцінку рівня ділових можливостей фахівців, заохочення творчої та раціоналізаторської діяльності, а також винахідництва, розвиток кадрової складової як визначального напрямку формування й розвитку інноваційного потенціалу підприємства [6, с.41].

Підприємству важливо здійснювати власну інноваційну діяльність, оскільки придбані інноваційні технології являються доступними всім, у тому числі і конкурентам. Отже, необхідність створення і впровадження нових технологій на самовідтворювальній основі передбачає використання творчих

здібностей персоналу підприємства для генерації нових бізнес-ідей, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Кадрова стратегія для інноваційно-орієнтованого підприємства має передбачати реалізацію системи заходів, націлених на акумуляцію інноваційного потенціалу; пошук та збереження творчих людей, здатних до продукування інновацій; розробку інноваційних проектів; мотивацію творчої ініціативи та експериментаторства; орієнтацію на творчість, новаторство, оригінальність.

Важливим для підприємств, орієнтованим на інноваційним розвиток, є формування у персоналу потреби постійного розвитку, основними рисами якого є:

- постійне нагромадження працівником професійної компетентності за рахунок безперервного навчання;





- підвищення в кожного працівника задоволеності працею;

- надання працівнику максимальних можливостей для поліпшення його статусу, розвитку кар'єри, вдосконалення його креативних здібностей, підвищення загального професіоналізму, забезпечення умов для творчої і інтелектуальної самореалізації в інноваційному процесі;

- покращення організації праці в напрямку розширення посадових обов'язків, ротатії працівників, поліпшення умов праці;

- розвиток «командного духу» шляхом використання працівників як ресурсу для розвитку один одного, залучення їх у весь процес створення інноваційного продукту, технології.

В умовах економіки, базованої на знаннях, невичерпний потенціал науково-технічного прогресу стає домінуючим вектором економічного зростання, формує інноваційний тип розвитку, головним ресурсом якого стають творчі здібності людей, які здатні продукувати інновації на інтелектуальній основі.

Література

1. Близнюк В.В. Конкурентоспроможність людського капіталу / В.В. Близнюк // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку: міжнар. наук.-практ. конф., 4-5 листоп. 2008 р. тези доп. та повідом. – Донецьк, 2008. – Т. 1. – С. 162-165.

2. Богиня Д.П. Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці / Д.П. Богиня // Україна: аспекти праці. – 1999. – №6. – С. 3-8.

3. Вовканич С. Інформаційна парадигма регіональних суспільних систем інноваційного типу. / С. Вовканич, Л. Семів. – Л.: ІРД НАН України, 2005. – 100 с.

4. Глевацька Н.М. Конкурентоспроможність робочої сили регіону: методологія та напрями забезпечення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук:

спец. 08.09.01 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Н.М. Глевацька. – К., 2006. – 19 с.

5. Грішнова О. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: критерії визначення та показники вимірювання / О. Грішнова, О. Шпирко // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 3-9.

6. Грішнова О. Управління людським капіталом у контексті реалізації інноваційної стратегії підприємства / О. Грішнова, Н. Полів'яна. // Україна: аспекти праці - 2007. - №5. - С. 37 - 41.

7. Грішнова О.А. Розвиток персоналу на підприємствах: вітчизняні проблеми та шляхи їх розв'язання / О.А. Грішнова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: економіка. – 2002. – Вип. 58. – С. 30-38.

8. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: учеб. пособ. / С.А. Дятлов. – С-Пб.: Изд-во СПбУЭФ, 1999. – 192 с.

9. Журавльова І.В. Управління людським капіталом підприємства. Наукове видання / І.В. Журавльова, А.В. Кудлай. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. – 248с.

10. Захарченко В.И. Экономический механизм процесса нововведений / В.П. Захарченко // Вестник Всеукраинской академии экономической кибернетики. – Одесса: АОЗТ „ИРЭНТИТ”, 2003. – С. 149-154.

11. Козлова О.А. Критерії оцінки інноваційного рівня промислового підприємства / О.А. Козлова // Формування механізму інноваційного розвитку сучасних соціально-економічних систем: теорія, методи, практика: перша Всеукр. науково-практична конференція – Донецьк: Дон УЕП, 2007. – С. 41 - 43.

12. Лісогор Л.С. Конкурентність ринку праці: механізм реалізації /Л.С. Лісогор. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2005. – 168 с.

13. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. - К.: КНЕУ, 1999. - 384 с.

Рецензент: Бондар І. К. – д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач відділу соціальної політики Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, м. Київ.

Стаття подана
09. 11. 2011 р.

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В статье на основе анализа современного состояния и тенденций развития предприятий малого бизнеса в региональном и отраслевом разрезе определены проблемы их развития и роль в экономике республики Казахстан. Рассмотрены мероприятия по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, территориальная специализация, отраслевой разрез, активность, вклад в ВВП, занятость населения, государственная поддержка.

Постановка проблемы. В условиях трансформации экономики Казахстана развитие малого бизнеса играет весьма важную роль как в местной экономике, так и в масштабах всей страны. Фактически сложившаяся территориальная специализация малого бизнеса позволила ему дополнить «большую» экономику и сформировать относительно целостную, комплексную структуру хозяйства областей, городов и сельских районов. Малые предприятия и в целом малый бизнес заняли свою нишу в экономической деятельности, которая максимально ориентирована на региональные и местные потребности. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость [1]. Существенный вклад вносит малый бизнес в формирование конкурентной среды, нельзя также забывать, что малые предприятия оказывают меньше воздействие и на экологическую обстановку. Немаловажна роль малого бизнеса в осуществлении прорыва по ряду важнейших направлений научно-технического прогресса.

Сравнительный анализ малого предпринимательства Казахстана с развитыми странами демонстрирует заметное отставание по таким показателям, как вклад в ВВП и занятость населения, при том что, как и в развитых странах, в Казахстане субъекты малого предпринимательства представляют более 90% всех хозяйствующих субъектов. Так, доля ежегодных объемов выпуска продукции субъектами малого и среднего бизнеса в развитых

странах составляет от 43% ВВП (Канада) до 57% ВВП (Германия), в Казахстане этот показатель ниже почти в 3 раза и составляет 15%. По доле населения, занятого в данном секторе, в общей занятости показатели также гораздо ниже по сравнению с развитыми государствами: на протяжении последних 5 лет в Казахстане этот показатель держится на уровне 23%, в развитых странах от 47% (Канада) до 75% (Япония). Процесс развития малого предпринимательства нуждается в эффективном управлении, прежде всего, на уровне регионов, где в основном и формируются социально-экономические условия для малого бизнеса. Необходима комплексная и системная разработка вопросов поддержки развития малого бизнеса в Казахстане, в частности определения эффективных механизмов поддержки со стороны государства и других участников экономических отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. Методологические и теоретические аспекты малого предпринимательства нашли свое отражение в трудах зарубежных и отечественных ученых - Л.И. Абалкина, Л. Аллена, А.Н. Асаула, П.Г. Бунича, О.И. Бутагизова, С.Ю. Глазьева, Дж.К. Гэлбрейта, А.А. Исаева, Р. Кантильона, Л.А. Колесниковой, Ж.С. Контырбаева, Д.С. Львова, Т. Мальтуса, А. Маршалла, Д. Рикардо, А. Смита, Ж.Б. Сэя, М.И. Туган-Барановского, А.В. Чайнова, А.И. Чупрова, Й. Шумпетера. Вопросы финансовых отношений между государством,





различными экономическими агентами и малыми предприятиями представлены в работах А.В.Брызгалина, Г.А.Гаджиева, В.Г. Князева, Б.А. Минаева, В.Г. Панскова, Л.П. Павловой, Т.Ф. Юткиной.

В то же время ряд важных проблем развития малых предприятий остаются недостаточно изученными. В отечественной экономической литературе отсутствует четкое определение роли малого предпринимательства в экономике республики Казахстан, недостаточно исследованы проблемы развития малого бизнеса, слабо представлены в научных публикациях направления государственной поддержки данного сектора экономики. Это вызывает необходимость детального исследования на основе реальных статистических и финансовых показателей современных тенденций развития предприятий малого бизнеса.

Цель статьи – исследование современного состояния и тенденций развития малого предпринимательства и определение его роли в экономике республики Казахстан.

Основной материал. В Казахстане развитие предпринимательства является одним из приоритетных направлений экономической политики государства, и Правительство стремится к формированию среднего класса и конкурентоспособного динамичного бизнес-сообщества, ориентированного на создание новых высокотехнологических производств с наибольшей

добавленной стоимостью [3].

Малые предприятия отличаются мобильностью и поэтому наиболее уверенно себя чувствуют в производстве товаров и услуг, где спрос и предложение зависят от изменяющегося ассортимента и вкуса потребителей. Данные отрасли в советский период находились в экономической и социальной тени крупной индустрии [2].

В регионах Казахстана малый бизнес более чем на 80% ориентирован на региональные рынки (например, в торговле и строительстве более чем на 90% на городские и районные); и даже применительно к промышленности региональная ориентация составляет более 70%.

Рассмотрим количество активных субъектов малого и среднего бизнеса (МСП) в динамике, в целом по Казахстану на рис. 1.

За ряд последних лет наблюдается тенденция к увеличению количества активных субъектов малого предпринимательства. По данным Агентства по статистике Республики Казахстан на 1.10.2011 г. в структурном соотношении на долю юридических лиц малого предпринимательства приходится 9,3% от общего количества активных субъектов, на индивидуальных предпринимателей 64,9%, на крестьянские (фермерские) хозяйства 24,6% и 1,2% на юридические лица среднего предпринимательства.

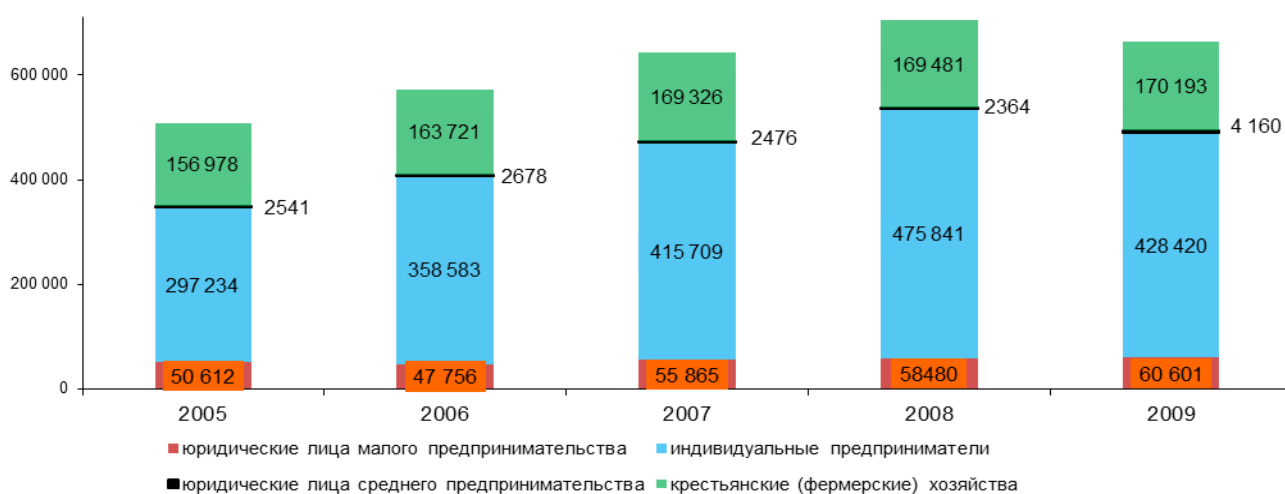


Рис. 1. Количество активных субъектов МСП, единиц (по данным Агентства по статистике Республики Казахстан)

Если анализировать количество субъектов малого предпринимательства по отраслям экономики, то наибольший удельный вес приходится на долю строительства и торговли (около 21%), а меньше всего на предприятия, занятые в области электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования (0,03%), то есть сфера производства недостаточно освоена малым бизнесом (табл. 1).

Как в предыдущие периоды, так и в последнее время по-прежнему сохраняется крайняя неравномерность в распределении зарегистрированных субъектов малого предпринимательства по областям и реги-

онам Казахстана. Наибольшее число активных предприятий в региональном разрезе приходится на г. Алматы (29,3%), г. Астану (8,3%), а также на Восточно-Казахстанскую (8,2%), Южно-Казахстанскую (7,4%) и Алматинскую (6,6%) области. Другие регионы занимают: Акмолинская область - 8 место (5,0%) и Западно-Казахстанская - 12-14 места (2,7%). В табл. 2 представлено количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства на 1 января 2010 г. по данным Агентства по статистике Республики Казахстан [5].

Т а б л и ц а 1

Основные показатели хозяйствующих субъектов малого предпринимательства в 2010 г., тыс. тенге *

	Количество активных субъектов	Объем произведенной продукции и оказанных услуг, всего	Прибыль (убыток) до налогообложения
Всего	746 240	1 673 528 269	114 833 113
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	43 584	43 189 272	1 801 974
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	4 487	14 778 241	- 278 908
Обрабатывающая промышленность	71 723	146 784 680	5 660 617
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	186	482 017	- 16 152
Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов	9 106	13 759 741	296 207
Строительство	155 375	521 864 524	18 405 026
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	153 470	341 152 370	31 338 402
Транспорт и складирование	31 396	93 895 575	2 271 738
Услуги по проживанию и питанию	15 087	28 955 333	588 588
Информация и связь	25 856	59 004 146	4 237 887
Операции с недвижимым имуществом	56 828	72 192 792	5 490 907
Профессиональная, научная и техническая деятельность	65 598	185 881 856	33 448 816
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	61 835	87 781 158	7 138 182
Образование	14 631	18 953 117	1 443 791
Здравоохранение и социальные услуги	12 101	14 438 207	1 204 350
Искусство, развлечения и отдых	15 994	16 187 503	563 107
Предоставление прочих видов услуг	8 983	14 227 737	1 238 581

* Таблица составлена по данным Агентства по статистике Республики Казахстан
1 доллар США = 147 тенге по курсу Национального Банка Республики Казахстан [6].



По республике в целом к активным относится лишь 35,7% от числа зарегистрированных малых предприятий: в Акмолинской и Алматинской областях этот показатель составляет 54,1%, Кызылординской – 50,9%, в 4 областях этот показатель в интервале от 40 до 50%, еще в 3 об-

ластях и в г. Астане этот показатель выше среднереспубликанского уровня (от 35,9 до 38,5%), ниже среднего по стране уровня – в г. Алматы (29,8%), Жамбылской (28,0%), Южно-Казахстанской (29,1%) и Актыубинской областях (32,1%).

Т а б л и ц а 2

Количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства на 1 января 2011 г., ед.

Показатель	Всего	в том числе		
		юридических лиц	индивидуаль-ных предпри-нимателей	крестьянских (фермерских) хо-зяйств
Республика Казахстан	928 999	204989	531753	192257
Акмолинская область	34 319	6 108	23 610	4 601
Алматинская	129 644	9 766	67 820	52 058
Атырауская	29 728	6 228	21 869	1 631
Западно-Казахстанская	26 717	4 196	18 117	4 404
Жамбылская	46 675	4 998	25 391	16 286
Карагандинская	59 982	13 814	39 363	6 805
Костанайская	43 610	7 017	30 541	6 052
Кызылординская	22 274	4 083	15 465	2 726
Мангистауская	27 593	6 916	19 422	1 255
Южно-Казахстанская	156 525	18 873	69 018	68 634
Павлодарская	34 500	8 040	22 833	3 627
Северо-Казахстанская	25 164	4 495	17 142	3 527
Восточно-Казахстанская	80 970	12 096	52 884	15 990
г.Астана	56 025	24 992	31 018	15
г.Алматы	121 351	65 245	56 040	66

Отраслевое представление количества занятых на субъектах малого предпринимательства характеризует роль малого бизнеса в решении важной социальной задачи по обеспечению занятости населения. Данный показатель существенно зависит от количества действующих субъектов МП в тех или иных отраслях экономики, что объясняет схожие пропорции в отраслевом разрезе. Рост количества действующих предприятий малого бизнеса способствует решению вопроса занятости. Наибольшее число данных предприятий осуществляет свою деятельность в сфере торговли (37%) и в сельском хозяйстве (23%). Наименьшее количество малых предприятий работает в промышленном секторе (3%) и строительстве (4%). В сфе-

ре транспорта и связи функционируют 8%.

В отраслевой структуре малого предпринимательства Казахстана за последние четыре года наблюдается тенденция снижения доли промышленных предприятий как в общей численности зарегистрированных, так и активно действующих субъектов, тогда как количество субъектов малого бизнеса торговли увеличивается. Это ведет к повышению зависимости внутреннего рынка от импорта, по причине того, что большая часть товаров, продаваемых такими предприятиями, завозится из-за границы. Данный факт в очередной раз подтверждает, что такая тенденция развития малого предпринимательства не способствует диверсификации экономики, так как для обеспечения диверсификации важ-



нейшую роль играют предприятия, занятые в промышленном секторе, в частности, в обрабатывающей промышленности.

Успешный опыт развитых стран мира в построении конкурентоспособной и диверсифицированной экономики служит наглядным подтверждением того факта, что малый и средний бизнес является одним из ключевых элементов в данном процессе. В результате этого, вопросы развития малого предпринимательства относятся к категории наиболее важных и рассматриваются на высшем государственном уровне.

Согласно Посланию Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. народу Казахстана за 2010 год: «Предпринимательство - движущая сила новой экономики». Государство уделяет большое внимание становлению и развитию малого и среднего бизнеса. В целях усиления государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства Президентом Республики Казахстан в марте 1997 г. был издан указ, который стал основой для создания АО «Фонд развития малого предпринимательства «Даму» [4].

Фонд развития предпринимательства «Даму» - это программа, в рамках которой осуществляется финансирование субъектов малого и среднего предпринимательства в соответствии с Законодательством РК, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере торговли, услуг, производства и др., за исключением видов деятельности, запрещенных Законодательством РК. Основными функциями фонда являются:

- участие в разработке и реализации государственных программ финансовой поддержки малого предпринимательства;

- целевое кредитование субъектов малого предпринимательства, включая индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица, самостоятельно, исходя из приоритетных направлений развития малого предпринимательства, стечения обстоятельств рынка товаров и услуг и специфики социально-экономической ситуации в отдельных регионах;

- содействие созданию новых рабочих мест в сфере малого предпринимательства и самозанятости;

- предоставление гарантий в пользу субъектов малого предпринимательства для получения кредитов в банках второго уровня;

- содействие развитию бизнес-центров и инкубаторов малого предпринимательства, консультационных, учебно-методических, лизинговых и иных рыночных инфраструктур в сфере малого предпринимательства;

- участие в установленном Правительством Республики Казахстан порядке в программах кредитования.

По Программе мер по поддержке отечественных товаропроизводителей Фондом были перечислены денежные средства в размере 22716,1 тыс. долл. США в 6 банков второго уровня, были созданы рабочие места. По данной программе были поддержаны крупные проекты по производству тракторов, цемента, удобрений, хлопкового и подсолнечного масла, молочных продуктов, упаковочных материалов и др.

В этой связи Правительство с 2010 года обеспечило введение единой бюджетной программы по развитию предпринимательства в регионах «Дорожная карта бизнеса – 2020». Целью этой программы стало создание постоянных рабочих мест за счет развития нового слоя предпринимательства в регионах, прежде всего, малого и среднего бизнеса. Использование средств программы должно осуществляться по следующим направлениям:

- субсидирование процентной ставки по кредитам;

- частичное гарантирование кредитов малому и среднему бизнесу;

- сервисная поддержка ведения бизнеса;

- переподготовка кадров и повышение квалификации, молодежная практика и социальные рабочие места.

В докладе Всемирного банка в 2010 году Казахстан признан лидером по проведению реформ в интересах бизнеса. В мировом рейтинге стран с наиболее благоприятным бизнес - климатом, Казахстан





занимает 59-е место среди 183-х стран мира. В целом сведены к минимуму факты необоснованного вмешательства государственных органов в деятельность хозяйствующих субъектов. Установлены единые для всех государственных органов принципы и порядок проведения контроля с целью снижения административного давления на бизнес.

Правительство должно продолжить последовательную работу по стимулированию конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Формирование условий для развития субъектов малого бизнеса связаны, прежде всего, с оптимальным налогообложением малого и среднего бизнеса. Существующая структура налоговых преференций обеспечивает стимулирующую роль развития малого бизнеса, но не является стимулятором роста прибыли через сокращение издержек производства. В основном, сфера предпринимательства развивается путем увеличения стоимости товаров и услуг, преимущественно тех, что ввозятся и комплектуются, но не производятся в республике. Максимальное снижение общей налоговой нагрузки для несырьевых секторов экономики за счет повышения экономической отдачи от добывающего сектора, существенно упрощает налоговое администрирование и оптимизирует сложившуюся систему налоговых льгот.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В условиях трансформации экономики Казахстана малый бизнес играет весьма важную роль как в местной экономике, так и в масштабах всей страны, так как фактически сложившаяся территориальная специализация малого бизнеса позволила ему дополнить «большую» экономику и сформировать относительно целостную, комплексную структуру хозяйства областей, городов и сельских районов. Малые предприятия и в

целом малый бизнес заняли свою нишу в экономической деятельности, которая максимально ориентирована на региональные и местные потребности. В Казахстане развитие предпринимательства является одним из приоритетных направлений экономической политики государства, и Правительство стремится к формированию среднего класса и конкурентоспособного динамичного бизнес-сообщества.

Перспективы дальнейшего исследования состоят в разработке мероприятий государственного координирования малого бизнеса в целях корректировки и улучшения динамичной тенденции развития малого бизнеса как с помощью финансовых, так и нефинансовых инструментов.

Литература

1. Бутагизов О.И. О развитии малого предпринимательства в Республике Казахстан / О.И. Бутагизов // Экономика Казахстана. – 2001. - №6. – С.40-45.
2. Контырбаев Ж.С. «Секреты» развития малого бизнеса в Казахстане / Ж.С. Контырбаев // Финансы Казахстана. – 2001. – С.20-26.
3. Назарбаев Н.А. Казахстан-2030 / Н. А. Назарбаев. – Алматы: Юрист, 2000. – 94 с.
4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 апреля 1997 года № 665 "О создании фонда развития малого предпринимательства" (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства РК от 27.05.97 г. № 886; от 28.01.98 г. № 44; от 23.10.98 г. № 1077; от 28.12.98 г. № 1346, от 17.08.99 г. № 1175; от 11.06.03 г. № 571; от 26.05.05 г. № 514)
5. Сайт Агентства по статистике Республики Казахстан www.stat.kz
6. Сайт Национального Банка Республики Казахстан www.nationalbank.kz

Рецензент: Костырко Л. А. – д.е.н., профессор, заведующая кафедрой «Финансы» Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, г. Луганск.

*Статья подана
20. 11. 2011 г.*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄС

У статті подано результати аналізу стану та динаміки розвитку малого бізнесу в ЄС протягом 2002-2008 рр. Визначено особливості та встановлено значення малого бізнесу для забезпечення економічного зростання в країнах ЄС. Досліджено основні показники розвитку малого бізнесу ЄС-27. Наведено особливості розвитку малого бізнесу в ЄС та особливості розвитку МБ в ЄС-15 та країнах-нових членах ЄС, проаналізовано галузеву структуру МБ ЄС, %.

Ключові слова: підприємництво, малий бізнес, мікропідприємства, ЄС, розвиток.

Постановка проблеми. Як зазначає один з найбільш авторитетних футурологів сучасності – Джон Нейсбіт, «у міру розвитку процесу глобалізації, зростає значення найменших її учасників» [1]. Дійсно, значення та роль найменших суб'єктів глобальної економічної взаємодії поступово зростає. Про це об'єктивно засвідчує значна увага до малого бізнесу (МБ) як з боку представників наукової спільноти, так і з боку представників уряду. Підвищення інтересу до малого бізнесу пов'язане із тим, що як засвідчують емпіричні дослідження, проведені ОЕСР [2], ЮНІДО [3], Всесвітнім банком (ВБ) [4] та іншими інститутами, що систематично здійснюють аналіз особливостей, умов розвитку та внеску малого бізнесу у економічний добробут держав, малий бізнес відіграє значну роль в усіх країнах без виключення, розглядається як умова стабільності розвитку економіки у довгостроковому періоді, як важливе джерело зайнятості та доходу, рушійна сила інновацій.

Незважаючи на значний науковий та практичний інтерес до малого бізнесу як феномену підприємництва, сьогодні в Україні практично відсутні або є фрагментарними аналітичні дослідження, які надають характеристику стану та встановлюють особливості розвитку малого бізнесу в інших країнах світу, що не дає можливості об'єктивно оцінити стан розвитку малого бізнесу в Україні, не дозволяє запропонувати моделі реформування цього сектору з метою підвищення його ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відповідно до рекомендацій Європейської комісії [5], суб'єктами малого бізнесу є фізичні особи - підприємці, а та-

кож юридичні особи, кількість зайнятих на яких не перевищує 10 осіб (мікропідприємства) та 50 осіб (малі підприємства), а валовий дохід – 2 млн. євро (мікропідприємства) та 10 млн. євро (малі підприємства) [6;7].

Мета статті. Ураховуючи необхідність вирішення означених проблем, метою даної роботи є аналіз стану та особливостей розвитку МБ в країнах ЄС, в тому числі встановлення його конкурентних переваг.

Проведений аналіз статистичної інформації [8] дає підстави стверджувати, що протягом 2002-2008 рр.:

1. МБ виступав важливим джерелом економічного розвитку та зайнятості населення ЄС – у малому бізнесі зайнято понад 63 млн. населення або більше 30% працездатного та 13% наявного населення ЄС-27, більше 98% загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності;

2. МБ в ЄС динамічно розвивався, що знайшло відображення як у динаміці кількісних, так і якісних показників. Так, кількість суб'єктів МБ у країнах ЄС збільшилася майже в 1,13 рази (з 18141 тис. одиниць у 2002 році до 20501 тис. одиниць у 2008 році), чисельність зайнятих – майже у 1,13 рази (з 59782 тис. осіб у 2002 році до 67324 тис. осіб у 2008 році), обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) – у 1,3 рази (з 6981 млрд. євро у 2002 році до 9362,4 млрд. євро у 2008 році); додана вартість, створена суб'єктами МБ, збільшилася більше, ніж на 31% (з 904 млрд. євро у 2002 році до 1183 млрд. дол. у 2008 році); валовий прибуток суб'єктів МБ збільшився більше, ніж на 50% (з 273 млрд. євро у 2002 році до 410 млрд. євро у 2008 році); рентабельність діяльності –



майже на 15% (з 27% у 2002 році до 31% у 2008 році); обсяги валових капітальних інвестицій – майже на 40% (з 353 млрд. дол.

у 2002 році до 493,4 млрд. дол. у 2008 році) (табл.1).

Т а б л и ц я 1

Основні показники розвитку малого бізнесу ЄС-27

Країни	Роки							Відносне відхилення за 2002-2008 рр., %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кількість суб'єктів МБ, тис. одиниць								
ЄС-27	18141	18530	18846	19436	19908	20341	20501	113,0
У тому числі мікропідприємств, у % до загальної кількості суб'єктів МБ								
ЄС-27	93	92,9	93	93	93	93	93	-
Частка суб'єктів МБ у загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності, %								
ЄС-27	98,7	98,7	98,7	98,7	98,7	98,7	98,7	-
Кількість зайнятих, тис. осіб								
ЄС-27	59782	61588	62529	63530	65420	66798	67324	112,6
Частка зайнятих у малому бізнесі у загальній кількості наявного населення, %								
ЄС-27	12,5	12,8	13,0	13,1	13,4	13,7	13,7	
Частка зайнятих у малому бізнесі у загальній кількості зайнятого населення, %								
ЄС-27	29,26	29,95	30,16	30,14	30,44	30,49	30,37	29,26
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млрд. євро								
ЄС-27	6981	7105	7426	7854	8471,9	8986,7	9362,4	134,1
Обсяг виробництва продукції, млрд. євро								
ЄС-27	2133	2105	2242	2330	2710	2869	2981	139,8
Кількість зайнятих працівників на одному підприємстві								
ЄС-27	19	19	19	19	19	19	19	-
Додана вартість, млрд. євро								
ЄС-27	904	919	962	1013	1078	1140	1183	130,9
Продуктивність праці, тис. євро/на одного робітника								
ЄС-27	37	37	38	39	40	41	43	116,2
Валовий прибуток, млрд. євро								
ЄС-27	273	280	301	327	362	386	410	150,2
Прибутковість, %								
ЄС-27	27	27	28	29	30	30	31	114,8
Валові капітальні інвестиції, млрд. євро								
ЄС-27	353	346,8	368,3	402,3	441,4	471,3	493,4	139,8

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних джерела [8]

3. Серед країн ЄС-27 МБ є найбільшим розвинутим в Італії, Іспанії, Франції, Німеччині, Великобританії, Польщі, Португалії, Чехії та Греції. Так, на сукупну частку зазначених країн припадає в середньому 80% від сукупної кількості суб'єктів МБ країн ЄС, 78% від сукупної чисельності зайнятих в МБ ЄС, 76% від сукупного обсягу реалізації продукції (робіт, послуг), виробленої суб'єктами МБ країн ЄС (табл.2).

4. У цілому ж, найбільший розвиток малий бізнес отримав в країнах ЄС-

15. Так, на частку країн ЄС-15 в середньому припадає близько 80% від загальної кількості суб'єктів малого бізнесу, що функціонують у межах ЄС-27, більше 80% від загальної кількості зайнятого у малому бізнесі населення, більше 90% від обсягу реалізованої малими підприємствами ЄС-27 продукції (робіт, послуг), в той час, як на частку країн-нових членів ЄС (ЄС-12: Польща, Латвія, Литва, Естонія, Румунія, Словачія, Словенія, Мальта, Болгарія, Кіпр, Чехія, Угорщина) припадає в середньому лише 20%, 18 та 8%, відповідно.



Т а б л и ц я 2

Особливості розвитку малого бізнесу в ЄС

Країни	Роки									
	2004		2005		2006		2007		2008	
	Кількість суб'єктів малого бізнесу									
	тис. одиниць	%	тис. одиниць	%	тис. одиниць	%	тис. одиниць	%	тис. одиниць	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	119
ЄС-27	18846	100	19436	100	19908	100	20341	100	20501	100
Італія	3718	19,7	3800	19,6	3824	19,2	3909	19,2	3920	19,1
Іспанія	2432	12,9	2522	13,0	2608	13,1	2684	13,2	2672	13,0
Франція	2199	11,7	2251	11,6	2304	11,6	2342	11,5	2364	11,5
Німеччина	1648	8,7	1618	8,3	1724	8,7	1753	8,6	1779	8,7
Великобританія	1498	7,9	1555	8,0	1590	8,0	1602	7,9	1590	7,8
Польща	1441	7,6	1391	7,2	1429	7,2	1488	7,3	1548	7,6
Португалія	578	3,1	844	4,3	855	4,3	855	4,2	859	4,2
Чехія	872	4,6	890	4,6	849	4,3	881	4,3	891	4,3
Греція	809	4,3	817	4,2	825	4,1	835	4,1	846	4,1
Усього 9 країн	15195	80,6	15688	80,7	16008	80,4	16349	80,4	16469	80,3
	Кількість зайнятих									
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
ЄС-27	62529	100	63530	100	65420	100	66798	100	67324	100
Італія	10107	16,2	10324	16,3	10397	15,9	10612	15,9	10644	15,8
Іспанія	8265	13,2	8602	13,5	8795	13,4	9055	13,6	9013	13,4
Франція	6323	10,1	6293	9,9	6675	10,2	6785	10,2	6846	10,2
Німеччина	8509	13,6	8466	13,3	8851	13,5	9005	13,5	9132	13,6
Великобританія	7035	11,3	7031	11,1	7002	10,7	7049	10,6	7002	10,4
Польща	3876	6,2	3874	6,1	3957	6,0	4120	6,2	4285	6,4
Португалія	1890	3,0	2152	3,4	2149	3,3	2150	3,2	2160	3,2
Чехія	1794	2,9	1821	2,9	1690	2,6	1751	2,6	1772	2,6
Греція	1783	2,9	1793	2,8	1949	3,0	1974	3,0	1999	3,0
Усього 9 країн	49582	79,3	50356	79,3	51465	78,7	52501	78,6	52853	78,5
	Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг)									
	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%
ЄС-27	7426	100	7854	100	8471,9	100	8986,7	100	9362,4	100
Італія	1243	16,7	1308	16,7	1414	16,7	1468,3	16,3	1494,3	16,0
Іспанія	846	11,4	913	11,6	966,8	11,4	1034	11,5	1077,8	11,5
Франція	1113	15,0	1184	15,1	1231,4	14,5	1292,5	14,4	1334,7	14,2
Німеччина	1061	14,3	1064	13,5	1207,4	14,3	1260,1	14,0	1296,1	13,8
Великобританія	966	13,0	1018	13,0	1069,9	12,6	1133,5	12,6	1162,5	12,4
Польща	172	2,3	195	2,5	216,8	2,6	240,3	2,7	259	2,8
Португалія	142	1,9	151	1,9	155,6	1,8	164	1,8	168	1,8
Чехія	87	1,2	98	1,2	114,7	1,4	126,2	1,4	147,4	1,6
Греція	144	1,9	160	2,0	167,95	2,0	179,7	2,0	191,4	2,0
Усього 9 країн	5774	77,8	6091	77,6	6544,4	77,2	6898,8	76,8	7130,2	76,2

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних джерела [8]

Таким чином, існують значні диспропорції між тенденціями, станом та

особливостями розвитку МБ у ЄС-15 та в країнах - нових членах ЄС (табл. 3).



Особливості розвитку МБ в ЄС-15 та країнах-нових членах ЄС

Країни	Роки							Відносне відхилення за 2002-2008 рр., %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кількість суб'єктів МБ, тис. одиниць								
ЄС-15	14358	14722	14979	15562	15970	16274	16351	113,9
Нові члени ЄС	3784	3808	3869	3875	3938	4067	4150	109,7
У тому числі мікропідприємств, у % до загальної кількості суб'єктів МБ по групі країн								
ЄС-15	92,4	92,4	92,5	92,6	92,7	92,6	92,6	100,2
Нові члени	95,2	95,1	95	94,8	94,7	94,7	94,4	99,2
Частка суб'єктів МБ у загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності, %								
ЄС-15	98,7	98,7	98,7	98,7	98,7	98,7	98,7	-
Нові члени ЄС	98,7	98,6	98,6	98,6	98,6	98,5	98,6	0,1
Кількість зайнятих, тис. осіб								
ЄС-15	49220	50817	51512	52356	53978	54980	55261	112,3
Нові члени ЄС	10561	10770	11016	11174	11442	11818	12063	114,2
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млрд. євро								
ЄС-15	6528	6652	6927	7285	7819,9	8208,7	8461,3	129,6
Нові члени ЄС	453	453	499	568	651,9	778,1	901,1	198,9
Обсяг виробництва продукції, млрд. євро								
ЄС-15	2034	2012	2138	2209	2568	2703	2791	137,2
Нові члени ЄС	99	93	104	121	142	166	190	191,9
Кількість зайнятих працівників на одному підприємстві								
ЄС-15	19	19	19	19	19	19	19	-
Нові члени ЄС	20	20	20	20	20	20	20	-
Додана вартість, млрд. євро								
ЄС-15	868	882	921	964	1022	1074	1108	127,6
Нові члени ЄС	36	37	41	49	56	65	75	208,3
Продуктивність праці, тис. євро/на одного робітника								
ЄС-15	41	41	43	44	45	46	48	117,1
Нові члени ЄС	10	10	11	12	13	15	17	170,0
Валовий прибуток, млрд. євро								
ЄС-15	259	266	285	305	339	358	379	146,3
Нові члени ЄС	13	14	15	22	23	28	31	238,5
Прибутковість, %								
ЄС-15	26	27	28	28	30	30	31	119,2
Нові члени ЄС	34	35	35	42	39	39	38	111,8
Валові капітальні інвестиції, млрд. євро								
ЄС-15	330	323	343	371	404	426	440	133,3
Нові члени ЄС	23	23	26	31	37	46	54	234,8

Джерело: складено автором на основі даних джерела [8]



Протягом 2002-2008 рр. активний розвиток малого бізнесу спостерігався як в країнах ЄС-15, так і в країнах- нових членах ЄС, причому темпи зростання деяких показників (кількість зайнятих та обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), валовий прибуток, додана вартість) в країнах-нових членах ЄС значно вище, ніж в країнах ЄС-15. Так, протягом періоду, що аналізується: 1) кількість зайнятих у МБ осіб у країнах-нових членах ЄС збільшилася більше, ніж на 14%, в той час як у країнах ЄС-15 темп зростання даного показника становив 12,3%; 2) обсяг реалізованої суб'єктами МБ продукції (робіт, послуг) у країнах-нових членах ЄС збільшився більше, ніж на 98,9%, у країнах ЄС-15 – на 29,6%. Це було пов'язано із тим, що: по-перше, у структурі зайнятості у МБ у країнах-нових членах ЄС протягом зазначеного періоду досить динамічно зростала кількість осіб, зайнятих на малих підприємствах, та зменшувалася кількість зайнятих на мікропідприємствах, в той час, як у структурі зайнятих у МБ у країнах ЄС-15, навпаки, частка зайнятих на малих підприємствах осіб скоротилася, а кількість зайнятих на мікропідприємствах – зросла; по-друге, у країнах-нових членах ЄС на одному малому підприємстві працювало в середньому 20 осіб, а в країнах ЄС-15 – 19 осіб; по-третє, темп зростання доданої вартості, створеної суб'єктами МБ у країнах-нових членах ЄС, та темп зростання валового прибутку значно (на 77,4% та на 92,3%) перевищує аналогічні показники для країн ЄС-15; по-четверте, показник рентабельності у країнах-нових членах ЄС вище, ніж у країнах ЄС-15 – для країн-нових членів ЄС в середньому 28,7%, а ЄС-15 – 37,4%; по-п'яте, темпи зростання обсягів валових капітальних інвестицій у країнах ЄС-12 значно вище (на 114,7%), ніж у країнах ЄС-15. У цілому ж, якщо не враховувати динамічний аспект, показники розвитку МБ країн ЄС-15 були значно кращими за аналогічні показники країн ЄС-12. Так,

наприклад, додана вартість створена суб'єктами МБ в країнах ЄС-15 в середньому становила 830 млрд. євро, у ЄС-12 – 51,3 млрд. євро; валовий прибуток у ЄС-15 – 313 млрд. євро, ЄС-12 – 20,9 млрд. євро; продуктивність праці у ЄС-15 – 44 тис. євро/робітник, ЄС-12 – 12,6 тис. євро/робітник; обсяги валових капітальних інвестицій у ЄС-15 – 138 млрд. дол., ЄС-12 – 16 млрд. дол.

Найбільша кількість суб'єктів МБ зосереджена у сфері оптової і роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів, мотоциклів, побутових приладів та інших предметів – в середньому 32,4% від загальної кількості суб'єктів МБ ЄС-27; займаються операціями з нерухомим майном, орендою та комерційною діяльністю – в середньому 27% від загальної кількості суб'єктів МБ ЄС-27 та будівництвом – в середньому 14,3% від загальної кількості суб'єктів МБ ЄС-27. Слід зазначити, що аналогічні особливості розвитку МБ характерні як для ЄС-15, так і для ЄС-12. Однак, у ЄС-12 на третьому місці за кількістю суб'єктів МБ знаходиться не будівництво, а переробна промисловість – в середньому 13,7% від загальної кількості суб'єктів МБ ЄС-12 (табл. 4).

Кон'юнктура та особливості конкуренції в галузях економіки обумовили той факт, що: 1) найбільш успішною та прибутковою є діяльність МБ ЄС-27 у сфері електро-, водо- та газопостачання (рівень прибутковості в середньому становить 78,8%), добувній промисловості (рівень прибутковості в середньому становить 73,6%) та у сфері здійснення операцій із нерухомим майном, оренди та комерційної діяльності (рівень прибутковості в середньому становить 30,1%). В той же час рівень прибутковості діяльності МБ ЄС-27 у переробній промисловості в середньому протягом 2002-2008 рр. становив 21,2%; у будівництві – 19%; у сфері оптової і роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів та ін. – 18,7%; 2) найменш успішною та неприбутковою є діяльність МБ ЄС-27 у сфері



гостинності – діяльність готелів та ресторанів – в середньому -31,2% та надан-

ні послуг транспорту, складування та зв'язку – в середньому 6%.

Т а б л и ц я 4

Галузева структура МБ ЄС, %

Сфери (галузі) діяльності	Країни		
	ЄС-27	ЄС-15	ЄС-12
1	2	3	4
Добувна промисловість	0,1	0,11	0,08
Переробна промисловість	11,5	11	13,7
Електро-, водо- та газопостачання	0,1	0,14	0,12
Будівництво	14,3	14,8	12,2
Діяльність готелів та ресторанів	8,4	9,2	5,2
Транспорт, складське господарство, зв'язок	6,2	5,75	7,8
Оптова і роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів, мотоциклів, побутових приладів та предметів	32,4	31	37,7
Операції з нерухомим майном, оренда та комерційна діяльність (надання послуг підприємцям)	27	28	23,2

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних джерела [8]

Обсяг валових капітальних інвестицій МБ протягом 2002-2008 рр. характеризувався сталою тенденцією до зростання (збільшився з 353 млрд. євро в 2002 році до 493,4 млрд. євро у 2008 або на 39,8 %). Левова частка обсягу капітальних інвестицій у МБ припадала на країни ЄС-15 – в середньому 92 % від валових капітальних інвестицій МБ ЄС-27 (для порівняння, на частку ЄС-12 припадає в середньому 8 %). Однак, протягом 2003-2008 рр. намітилася стала тенденція до зменшення внеску ЄС-15 у зростання даного показника, що було обумовлено зниженням частки валових капітальних інвестицій МБ країн даної групи у валові капітальні інвестиції ЄС-27 – протягом 2003-2008 рр. частка МБ ЄС-15 у даному показнику зменшилася із 95,7% у 2003 до 89,2 % у 2008 році. У той же час у країнах ЄС-12 спостерігалася зворотна тенденція – частка країн даної групи у загальних обсягах капітальних інвестицій ЄС-27 мала тенденцію до зростання – протягом 2003-2008 рр. вона збільшилася на 4,4 % (з 6,5 % у 2003 р. до майже 11 % у 2008 році). Зазначені зміни були обумовлені значним випередження темпів зростання даного показника країн ЄС-12, як по відношенню до

темпів зростання даного показника ЄС-27 в цілому, так і по відношенню до темпів ЄС-15, зокрема.

Найбільші обсяги капітальних інвестицій протягом зазначеного періоду спрямовувалися у таку сферу діяльності МБ ЄС-27, як операції з нерухомим майном, оренда та комерційна діяльність (надання послуг підприємцям) – в середньому 194,2 млрд. євро на рік або 47,3 % від загального обсягу валових капітальних інвестицій суб'єктів МБ ЄС-27; у оптову і роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів, мотоциклів, побутових приладів та предметів – в середньому 65,2 млрд. дол. на рік або 15,9 % від загального обсягу валових капітальних інвестицій суб'єктів МБ ЄС-27; переробну промисловість – 52,3 млрд. дол. на рік або 12,7 % від загального обсягу валових капітальних інвестицій суб'єктів МБ ЄС-27. У той же час, найменший обсяг валових капітальних інвестицій був зафіксований у сфері добувної промисловості – 3,6 млрд. дол. на рік або 0,9% від загального обсягу валових капітальних інвестицій суб'єктів МБ ЄС-27. Слід зазначити, що найбільш динамічно протягом 2002-2008 рр. зростали валові обсяги капітальних інвестицій у



такі сфери діяльності МБ, як: операції з нерухомим майном, оренда та комерційна діяльність (надання послуг підприємцям) – збільшення становило 58,8%; діяльність готелів та ресторанів – 47,7%; електро- водо- та газопостачання – 41,4% (для порівняння, протягом 2002-2008 рр. обсяг валових капітальних інвестицій у будівництво збільшився на 36,6%; транспорт, складське господарство, зв'язок та оптову і роздрібну торгівлю і т.д. – на 25,9%; у переробну промисловість – на 11,8%; у добувну промисловість – у 9,5%.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, протягом 2002-2008 рр. МБ у країнах ЄС активно розвивався, характеризувався чіткою галузевою та країною специфікою розвитку. Фіксується нерівномірність розвитку малого бізнесу в різних країнах ЄС, однак позитивні тенденції визначаються в усіх регіонах. В цілому малий бізнес ЄС є важливим фактором економічного зростання та становлення нової моделі підвищення конкурентоспроможності регіону.

Література

1. Luczkiw, G. Global Enterprise: Creating and Nurturing An Entrepreneurial Culture On the Edge of Existing Structures [Електронний ресурс] – Режим

доступу: <http://usasbe.org/knowledge/proceedings/proceedingsDocs/USASBE1997proceedings/proceedingsDocs/USASBE1997proceedings-P197Luczkiw.PDF>.

2. Офіційний сайт ОЕСР [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oecd.org>

3. Офіційний сайт ЮНІДО [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unido.ru/overview/unido/>.

4. Офіційний сайт Всесвітнього банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.

5. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>.

6. Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_en.htm.

7. Small and medium-sized enterprises (SMEs) Small Business Act for Europe [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:en:PDF>.

8. SME Performance Review [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/>.

Рецензент: Чижиков Г. Д. – д.е.н, професор, президент Донецької ТПП, м. Донецьк.

*Стаття подана
16. 11. 2011 р.*



ЕФЕКТИВНІСТЬ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР: КРИТЕРІЇ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЇХ ВИБІР

В статті проаналізовано і узагальнено існуючі точки зору як вітчизняних, так і закордонних фахівців з питання сутності поняття "ефективність", визначено критерії ефективності обрання аудиторських процедур та чинники впливу на їх вибір. Запропоновано алгоритм прийняття рішення щодо вибору ефективної комбінації аудиторських процедур.

Ключові слова: аудиторські процедури, ефективність, критерії ефективності.

Постановка проблеми. Професійний рівень організації і проведення аудиторських перевірок залежить від ступеня наукового обґрунтування методологічних засад аудиту, а також визначається повнотою застосування ефективних інструментів отримання аудиторських підтверджень та формування неупередженого аудиторського судження. За цих умов особливої уваги набуває питання вибору оптимального набору аудиторських процедур, що дозволяє скоротити обсяги трудомісткої документальної перевірки без шкоди для якості надання аудиторських послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання економічної ефективності досить детально вивчають такі вчені, як Е. Брукінг, О. Б. Бутнік-Сіверський, В. М. Гейць, Г. Г. Кірейцев, П. П. Крайнев, А. М. Козирев, Б. Лева, М. Ю. Медведєв, К. Е. Свейбі, Л. Едвінсон, І. Й. Яремко. При написанні статті автор спирався на попередній досвід організації і методики аудиту, теоретичні і практичні розробки у цій галузі таких вітчизняних вчених, як: З. В. Гуцайлюк, Н. І. Дорош, М. В. Кужельний, А. М. Кузьмінський, О. А. Петрик, О. Ю. Редько, В. С. Рудницький та інші. Разом з тим необхідно зазначити, що питання ефективності застосування аудиторських процедур в процесі проведення аудиту потребують детального наукового теоретичного і практичного обґрунтування.

Мета. Визначити критерії ефективності обрання аудиторських процедур та чинників впливу на їх вибір, з метою розробки алгоритму прийняття рішення щодо вибору ефективної комбінації аудиторських процедур в процесі проведення аудиту.

Виклад основного матеріалу.

Процеси гармонізації у сфері професійного обліку і аудиту в Україні дають можливість орієнтуватися на все краще, що є у власній позитивній практиці аудиторських фірм і в подальшому формалізувати та удосконалювати свій фірмовий стиль роботи.

Ефективність аудиторських процедур – дуже відносний показник. Це зумовлено, по-перше, тим, що сучасна наука не сформулювала конкретних критеріїв ефективності аудиту, втім, як і будь-якої іншої інтелектуальної праці.

Загальне визначення економічної ефективності – результативність економічної системи, що виражається у відношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів. Складається як інтегральний показник ефективності на різних рівнях системи і є підсумковою характеристикою функціонування системи. Науковці одностайні в думці, що категорію "ефективність" слід розглядати у співвідношенні ефекту і витрат. Певною мірою за допомогою показників ефективності можна визначити результативність діяльності, співвідношення отриманого ефекту із понесеними витратами на його досягнення – таких поглядів дотримуються більшість авторів, зокрема, Л. В. Гуцаленко [1], Н. І. Дорош [2], І. К. Дрозд [3], С. С. Носова [4, с. 85].

Поняття "ефективність" інтелектуальної праці часто ототожнюється з поняттям її продуктивності. В. А. Диневич, С. В. Роганов., Н. І. Якуніна пропонують під ефективністю інтелектуальної праці розуміти умовну продуктивність, що виража-



ється здатністю праці виконувати відповідні роботи в одиницю часу й забезпечувати при цьому оперативність, надійність і оптимальність виконання [5]. Т. В. Погорелова відзначає, що ефективність інтелектуальної праці, крім її продуктивності, характеризує якість робіт, їх складність і своєчасність виконання [6]. На думку американського фахівця в області керування Г. Є. Слезингера, ефективність інтелектуальної праці є поняттям менш широким, ніж його продуктивність [7, с.19]. При цьому він відзначає, що продуктивність характеризується не тільки відповідною ефективністю, але й правильно поставленою метою, способами її досягнення, що не завжди може бути виражене кількісно.

Такі основні точки зору на сутність понять "ефективність" і "продуктивність" інтелектуальної праці. Вони свідчать про різні підходи авторів до її визначення. В результаті, одні автори зазначені поняття ототожнюють, інші тлумачать їх або дуже вузько, або занадто широко. Також немає єдиної думки щодо показників ефективності інтелектуальної праці.

В основу визначення ефективності інтелектуальної праці Г. Є. Слезингер поклав так званий інформаційний метод [7, с.84]. При цьому за показник ефективності прийнято кількість виготовлених виконавцем умовних одиниць інформації в одиницю часу. Даний показник названо "повною ефективною продуктивністю інтелектуальної праці". Ми погоджуємося з висновком, що інформаційний підхід до визначення ефективності інтелектуальної праці у принципі є правильним. Однак він вимагає розробки наукою досить надійних методів визначення обсягів інформації, обліку минулої інформації, ув'язування інформаційного методу з методами виміру суспільної продуктивності праці.

Розглядаючи закордонний досвід рішення цієї проблеми, необхідно відзначити також велику різноманітність показників, прийнятих для оцінки ефективності як колективної, так і індивідуальної інтелектуальної праці. Наприклад, висловлюється думку про те, що якщо при оцінці ефективності діяльності працівників фізичної праці за основу прийнята кількість

виготовленої продукції, то для службовців показниками такої оцінки можуть бути якість роботи, надійність і своєчасність прийнятих рішень [7, с.56]. В американській практиці також поширена оцінка ефективності інтелектуальної праці за величиною прибутку.

Аналіз і узагальнення існуючих точок зору як вітчизняних, так і закордонних фахівців з питання сутності поняття "ефективність" інтелектуальної праці, показників і методів її визначення дозволив прийти до наступних висновків: а) ефект праці не завжди вичерпується його кількісним вираженням, дуже часто окремі елементи ефекту не можуть бути виміряні, однак останнє не є свідомством того, що невимірні елементи ефекту праці не повинні бути прийняті до уваги при визначенні результату трудової діяльності; б) при визначенні ефективності праці корисний ефект не може вимірятися тільки кількістю продукції, оскільки продукт праці може бути корисним або ні, необхідним чи зайвим.

Таким чином, ефективність інтелектуальної праці являє собою відношення отриманого корисного результату (ефекту) до витрат праці й визначається не тільки величиною економічного ефекту, але й соціально-політичними результатами інтелектуальної діяльності.

Поняття "ефективність" використовується дуже широко й застосовується зазвичай у точному змісті слова: ефективно те, що приводить до результату; ефективний значить діючий. Два показники – результат і витрати – мають реальну цінність при визначенні ефективності інтелектуальної праці, тільки будучи зіставленими одна з іншою. Високий результат знецінюється, якщо для його мети витрачені непомірно великі суми. Але бувають і протилежні випадки, коли потрібно витратити більші кошти, щоб одержати необхідний ефект. Прикладом може бути впровадження електронно-обчислювальної техніки. Значні капіталовкладення на її закупівлю виправдані, тому що в підсумку дійсно покращилися соціально-економічні результати, в кінцевому рахунку знизився відносний відсоток витрат на одиницю послуг.



Автор повністю підтримує Т. В. Мултанівську і М. С. Горяєву, у висловленні думки, що аудит є високоінтелектуальним видом діяльності [8]. Саме тому ефективність аудиторських процедур досі викликає дискусії як науковців, так і практикуючих аудиторів.

Для визначення ефективності обраних аудиторських процедур необхідно перш за все визначити критерії ефективності, тоб-

то вимоги, що визначають правило вибору засобів досягнення цілей (табл. 1).

Визначивши критерії ефективності вибору аудиторських процедур логічно перейти до чинників впливу на їх вибір аудитором. На думку автора, чинниками є: оцінені ризики та суттєвість предмету аудиту; достатність та відповідність; доказовість; трудомісткість та діапазон тверджень, до яких процедури застосовні.

Т а б л и ц я 1

Критерії ефективності обраних аудиторських процедур

№ з/п	Критерій	Зміст
1.	Цільова спрямованість	Отримання доказів щодо тверджень.
2.	Результативність	Діапазон застосовності аудиторської процедури щодо тверджень на рівні класів операцій, залишків на рахунках, подання та розкриття.
3.	Доцільність	Відповідність аудиторської процедури.
4.	Рівень ризику	Ризик невиявлення, у відповідь на який запланована аудиторська процедура.
5.	Економічність	Витрати часу на виконання аудиторської процедури.

На судження аудитора про те, що є достатнім прийнятним аудиторським доказом, а відповідно й щодо достатності про-

цедур, впливають наступні фактори (рис. 1):



Рис. 1. Чинники впливу на оцінку достатності та відповідності аудиторських процедур

Рівень достатності аудиторських процедур залежить від: а) обсягу вибірки (якщо використовувався вибірковий метод, а не суцільна перевірка); б) якості доказу, застосовуваного для підтвердження індивідуальних пунктів вибірки; в) якості за-

стосовуваного плану вибірки; г) узгодженості результатів аудиторських процедур по суті із підсумками попередніх етапів аудиту.



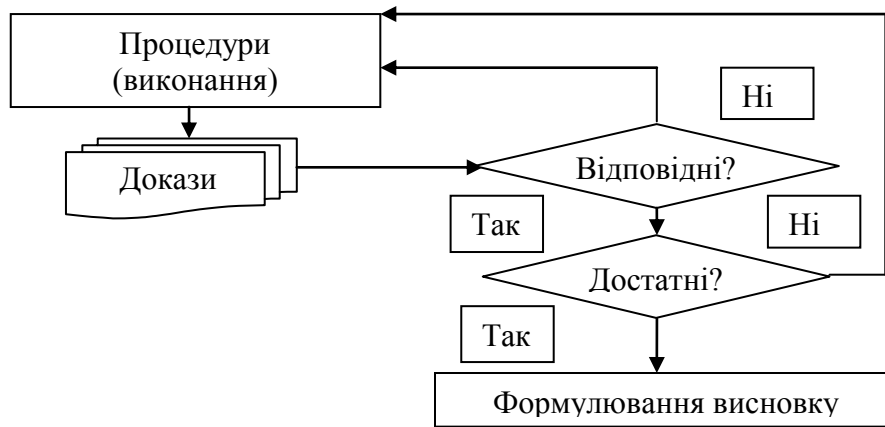


Рис. 2. Схема визначення відповідності та достатності аудиторських процедур

При виборі аудиторських процедур необхідно керуватися критеріями оцінки їх результатів та класифікацією доказовості отриманої інформації. Критерії оцінки результатів аудиторських процедур можна сформулювати наступним чином: адекватність (відповідність результатів заявленим цілям); креативність, елементи творчості; якість отриманої інформації; економічність (ресурси не повинні бути надмірними); ефективність, якість використання джерел інформації; якість аудиторського звіту.

Достатність є питанням аудиторського судження і зазвичай базується на суттєвості, аудиторському ризику та адекватності існуючої системи внутрішнього контролю. При цьому обсяг аудиторських процедур має бути оптимальним, зважаючи на поєднання критеріїв "витрати" – "якість". Якщо обсяг отриманої інформації внаслідок виконання певної кількості процедур не є достатнім, аудитор повинен провести додаткові процедури, не зважаючи на збільшення витрат. Надлишкові процедури можуть і не змінити думку аудитора про достовірність фінансової звітності, але неодмінно призведуть до подорожчання аудиторської перевірки.

З метою визначення діапазону застосовності аудиторських процедур автором проведено аналіз в розрізі тверджень для кожної категорії. Результати свідчать про те, що не одна з аудиторських процедур не може застосовуватись для всіх чотирьох тверджень. Такі аудиторські процедури по суті, як інспектування, аналітичні процедури та підрахунок доречні для трьох з наведених тверджень. Наступними за діапазоном покриття є аудиторські процедури по суті, які застосовні для двох тверджень на рівні залишків – звіряння, ідентифікація, підрахунок, порівняння, запит та підтвердження, пе-

рерахунок. Всі інші процедури, у тому числі – тести ефективності внутрішнього контролю – мають застосовуватись для перевірки одного з тверджень.

Перевірка тверджень на рівні класів операцій має більше варіантів комбінації застосовних аудиторських процедур. Процедури, у свою чергу, мають більший діапазон покриття. Зокрема, всі п'ять тверджень можуть бути перевірені за умов виконання таких аудиторських процедур по суті, як звіряння, інспектування. До перевірки чотирьох тверджень застосовні аудиторські процедури тестування ефективності внутрішнього контролю, опитування та тестування, та процедури по суті – співставлення, запит та підтвердження. Анкетування та аналітичні процедури доречні при перевірці трьох тверджень. Інші аудиторські процедури мають менший діапазон покриття – два (ідентифікація, обстеження, сканування, повторне виконання) та одне твердження (диференціація та процедури підтвердження точності – підрахунок, розрахунок, перерахунок).

Процедурний арсенал перевірки твердження на рівні фінансової звітності значно менший, проте є аудиторські процедури, які застосовні для всіх тверджень: інспектування, оцінка, запит та підтвердження. Співставлення застосовується для перевірки трьох тверджень – діагностика, моделювання – для двох, аналітичні процедури та підрахунок доречні для перевірки одного твердження.

З метою визначення найбільш застосовних аудиторських процедур нами згруповано з метою узагальнення діапазону тверджень (табл. 2).

З табл. 2 наочно видно, що виконання деяких аудиторських процедур в результаті дає значно більше тверджень, ніж інші. Це



один з критеріїв відбору, що дає перевагу при

усіх інших рівних умовах.

Т а б л и ц я 2

Аудиторські процедури за категоріями та твердженнями

Аудиторські процедури (з урахуванням діапазону тверджень)	Твердження про залишки на рахунках				Твердження щодо класів операцій та подій					Твердження щодо подання та розкриття			
	Існування	Права та обов'язки	Повнота	Оцінка та розподіл	Наявність	Повнота	Точність	Закриття реєстрів	Класифікація	Наявність та права і обов'язки	Повнота	Класифікація та зрозумілість	Точність та оцінка
Інспектування	-	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Запит (підтвердження)	-	+	+	-	+	+	+	+	-	+	+	+	+
Звіряння	-	+	+	-	+	+	+	+	+	x	x	x	x
Співставлення	x	x	x	x	+	+	+	+	-	-	+	+	-
Простежування	-	+	+	+	-	+	+	+	-	x	x	x	x
Аналітичні процедури	-	-	+	+	+	+	-	-	+	-	-	-	+
Вивчення	x	x	x	x	+	+	+	+	+	x	x	x	x
Тестування	x	x	x	x	+	+	-	+	+	x	x	x	x
Повторне обчислення	+	-	+	+	-	-	+	-	-	x	x	x	+
Оцінка	-	-	-	+	x	x	x	x	x	+	+	+	-
Ідентифікація	+	+	-	-	+	-	-	-	+	x	x	x	x
Анкетування	-	+	-	-	+	-	-	+	+	x	x	x	x
Порівняння	-	-	+	+	-	+	-	-	-	x	x	x	x
Повторне виконання	-	-	+	-	-	+	+	-	-	x	x	x	x
Огляд (обстеження)	+	-	-	-	+	-	-	-	+	x	x	x	x
Верифікація	-	-	-	+	-	-	-	+	+	x	x	x	x
Сканування	x	x	x	x	-	-	-	+	+	x	x	x	x
Моделювання	x	x	x	x	x	x	x	x	x	-	-	+	+
Діагностика	x	x	x	x	x	x	x	x	x	-	-	+	+
Спостереження	+	-	-	-	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Трудомісткість визначається кількістю часу, що витрачається на виконання певної стандартної (типової) процедури. Розрахувати трудомісткість комплексу обраних аудиторських процедур у загальному випадку неможливо, бо існує безліч варіантів. До того ж неможливо узагальнити кількість одиниць, що мають бути досліджені. Це залежить від кількості елементів вибірки при застосуванні вибіркових методів та кількості операцій (записів) при суцільній перевірці або простежуванні. Очевидно, що при всіх інших рівних умовах аудиторські процедури з широким діапазоном покриття зменшують їх необхідну кількість, а обираючи з цих процедур треба враховувати найменшу трудомісткість. Але результати дають можливість сформулювати певні ознаки

ефективної комбінації процедур: а) з відповідних процедур обираються найдоказовіші; б) з обраних відповідних та доказових обираються ті, що мають найбільший діапазон покриття тверджень; в) відібрані комбінації оцінюються за трудомісткістю (рис.3).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведені дослідження дозволили дійти до висновку, що найбільш ефективною є комбінація найдоказовіших аудиторських процедур відповідної якості за умов їх найменшої трудомісткості, а загальний критерій ефективності аудиту - це результат, який забезпечує досягнення цілей при найменших витратах.



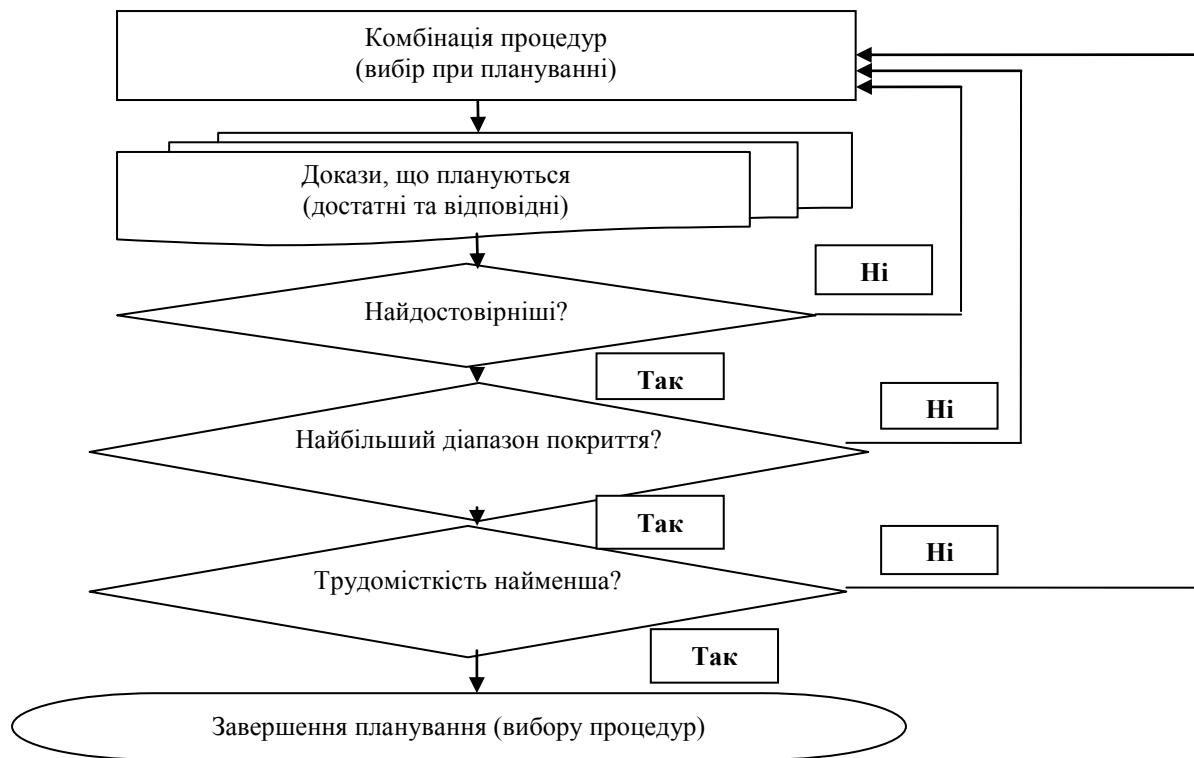


Рис. 3. Алгоритм прийняття рішення щодо вибору ефективної комбінації аудиторських процедур

Література

1. Гуцаленко Л. В. Державний аудит ефективності: організація та порядок проведення / Л. В. Гуцаленко // Аудит в Україні: ідентифікація та парадигма розвитку: збірник наукових праць. / Держ. ком. статистики України. Національна акад. статистики, обліку та аудиту; Ред. кол.: І.І.Пилипенко (голов. ред.) та ін. – К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2010. – С.9–12.

2. Дорош Н. І. Розвиток концепції та ефективність аудиту в Україні / Н. І. Дорош // Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю та аудиту в Україні: зб. праць всеукр. наук. – практ. конф. / за заг. ред. проф. В. Д. Базилевича. – К.: 2009. – С. 117–119.

3. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль: результат є, а результативність? / І. К. Дрозд // Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю та аудиту в Україні: збірник праць всеукраїнської науково – практичної конференції; за заг. ред. проф. В. Д. Базилевича. – К.: 2009. – С. 124–126.

4. Носова С. С. Экономическая теория: Учебник / С. С. Носова – М.: Дашков и Ко, 2003. – 864 с.

5. Диневич В. А., Роганов С. В., Якуніна Н. І. Показники й критерії ефективності керування / В. А. Диневич, С. В. Роганов, Н. І. Якуніна. – М.: 1975. – 72 с.

6. Погорелова Т. В. Эффективность труда управленческого персонала и ее составляющие / Т. В. Погорелова // Проблемы управления в условиях перехода к рыночной экономике: матер. всерос.канд. Секция 3, 4. – М., 1992. – С. 56–63.

7. Слезингер. Г. Э. Труд в управлении промышленным производством / Г. Э. Слезингер. – М., 1967. – 256 с.

8. Мултанівська Т. В., Горяєва М. С. Можливості залучення експерта для підвищення якості аудиторських доказів / Т. В. Мултанівська, М. С. Горяєва // Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю та аудиту в Україні: збірник праць всеукраїнської науково – практичної конференції / за заг. ред. проф. В. Д. Базилевича. – К.: 2009. – С. 236–238.

Рецензент: Редько О. Ю. – д.е.н., професор, завідувач Національного центру обліку та аудиту, професор Національної академії статистики, обліку та аудиту, м. Київ.

Стаття подана
07. 11. 2011 р.



У СХІДНОУКРАЇНСЬКОМУ НАЦІОНАЛЬНОМУ УНІВЕРСИТЕТІ ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ ВІДБУЛОСЯ ЗАСІДАННЯ «КРУГЛОГО СТОЛУ» З ПРОБЛЕМ ОПОДАТКУВАННЯ, У РАМКАХ ЯКОГО ПРОВЕДЕНО ІІ МІЖНАРОДНУ НАУКОВО-ПРАКТИЧНУ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЮ «МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ САМОДОСТАТНОСТІ»

Сьогодні реалії вимагають від наукового суспільства не лише наукового обґрунтування неминучого реформування застарілих систем та методів господарювання, а й практичної реалізації заявлених реформистських заходів.

Одним із застарілих стереотипів є визнання того, що практики не пишуть й не читають наукових книг, а теоретики є далекими від практичного життя, тобто «той, хто знає – не говорить, а той, хто говорить – не знає». Отже, метою цієї рубрики є подолання стереотипу та втілення наукових здобутків й теоретичних розробок у механізми розв'язання реальних практичних проблем.

Віддзеркалення поставлених проблем та шляхи їхнього вирішення було представлено на щорічному засіданні у форматі «Круглого столу» з проблем оподаткування, яке відбулося 3 листопада 2011 року у Східноукраїнському національному університеті імені Володимира Даля.

Дев'ятий рік поспіль кафедра оподаткування організує подібні зустрічі з метою обміну науково-практичною інформацією з актуальних проблем оподаткування. В умовах економічних реформ постає питання забезпечення рівня самодостатності регіону, суспільства та окремої особи. Тому на проведеному засіданні, зокрема, розглядалися пропозиції щодо державного регулювання забезпечення податкової самодостатності регіонів та суб'єктів господарювання, моделювання бюджетно-податкової політики на основі принципів самостійності й самодостатності, а також мотиваційні механізми та стимули забезпечення податкової самодостатності. Запекла дискусія була розгорнута з приводу пенсійної реформи, зокрема, питання щодо продовження пенсійного віку.

Також були розглянуті механізми забезпечення самодостатності у таких структурах, як Луганська митниця, ДП "Укрзалізниця" та ПАТ «Луганськтепло-

воз», представники яких були присутні на круглому столі.

Формат круглого столу обраний не випадково, оскільки до участі в ньому і до обговорення найважливіших проблем щодо оподаткування залучаються студенти, що навчаються за напрямом підготовки «Економіка та підприємництво», які є перспективною надією нашої держави.

Організаторами засідання «Круглого столу» виступили: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Державна податкова адміністрація в Луганській області, Національна Академія Наук України Луганська філія Інституту економіко-правових досліджень, Головне управління економіки Луганської обласної державної адміністрації, Університет «Професора доктора Асена Златарова» м. Бургас (Болгарія), Новосибірський державний університет економіки та управління (м. Новосибірськ, Росія), Всеросійський заочний фінансово-економічний університет (м. Курськ, Росія). L&J Techtrading Sp. z o.o. Wyższa Szkoła Menedżerska Warszawie (Вища Школа менеджменту у м. Варшаві).

Вже другий рік у рамках засідання «Круглого столу» з проблем оподаткування проводиться Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція. Цього



разу конференція була присвячена питанням досягання аспектів самодостатності та моделюванню її механізмів. У роботі конференції взяли участь представники чотирьох факультетів СНУ ім. Володимира Даля, а саме факультету фінансового управління, управління економікою, менеджменту, інноваційної економіки та кібернетики; сім кафедр університету: оподаткування, фінанси, банківської справи, контролю і аудиту, адміністрування, управління персоналом і економічної теорії, економічної кібернетики, а також представники функціональних підрозділів університету. Крім того, в конференції прийняли участь представники навчальних закладів з усіх регіонів України, закордонні учасники біли представлені доповідачами з м. Курськ, м. Новосибірськ (Росія), м. Бургас (Болгарія), м. Варшава (Польща).

За словами завідувача кафедри оподаткування, доктора економічних наук, професора Тетяни Калінеску, подібні «круглі столи» - традиція університету. Кожного року восени кафедра запрошує до діалогу всіх, кого цікавить тема податків, щоб обговорити нагальні питання, відпрацювати методологічні напрямки, звірити годинники з податковою службою Луганщини та заохотити студентів до активних диспутів.

Окрім професорсько-викладацького складу факультетів фінансового управління і управління економікою СНУ ім. В. Даля, представників місцевої влади, керівників бюджетоутворюючих підприємств на засіданні була широко представлена податкова служба Луганського регіону.

***Питання, що розглядалися
впродовж засідання:***

Побудова взаємозв'язку між стратегією розвитку регіону та бюджетним процесом.

Податок на прибуток в контексті Податкового кодексу України.

Актуальні проблеми податкової політики Росії.

Моніторинг стратегії економічного та соціального регіону як елемент механізму забезпечення його податкової самодостатності.

Зміни в оподаткуванні фізичних осіб.

Перспективи України та Болгарії в сфері забезпечення самодостатності їхнього співробітництва.

Тенденції реформування податкової системи України та її інтеграції у європейський економічний простір.

Єдиний реєстр податкових накладних – новий, ефективний механізм адміністрування податків та здійснення контролю за повнотою їх нарахування.

Система пенсійного забезпечення як основа самодостатності суспільства.

Механізм стягнення мита для забезпечення самодостатності регіону.

Переваги та недоліки забезпечення самодостатності залізничних перевезень.

Проблеми досягнення самодостатності великих підприємств.

Соціальні гарантії для населення як умова забезпечення його самодостатності.

***За результатами засідання
«Круглого столу» були подані такі
пропозиції та рекомендації:***

1. Відносно державного регулювання забезпечення податкової самодостатності регіонів та суб'єктів господарювання.

Податковий контроль має стати основою забезпечення податкової самодостатності регіону, забезпечуючи збільшення надходжень до місцевого бюджету шляхом виявлення випадків ухилення від оподаткування та допущення помилок при нарахуванні податків та застосування відповідних санкцій до порушників. Щодо вирішення цих проблем, то можна назвати наступні шляхи:

використання світового досвіду здійснення податкового контролю;

підвищення рівня податкової культури платників податків. Підвищення рівня податкової культури платників пода-





тків можливе за умови усвідомлення ними необхідності сплати податків;

під час проведення перевірок приділяти більше уваги платникам податків, що встигли зарекомендувати себе не з найкращого боку;

змінити структуру податків і зборів, що надходять до місцевого бюджету, таким чином, щоб збільшити надходження, мінімально збільшуючи податковий тягар;

розподіл податків і податкових зборів між бюджетами різних рівнів має встановлюватися на досить тривалий час, оскільки тільки на цій основі стає можливим ефективне фінансове і бюджетне планування.

2. Стосовно моделювання бюджетно-податкової політики на основі принципів самостійності й самодостатності.

Основною причиною високої залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету є неоднорідний фінансовий потенціал регіонів держави, тому виникає необхідність посилення ролі державного бюджету у вирівнюванні горизонтальних фіскальних дисбалансів.

В контексті покращання показників фінансової безпеки держави ефективними мають бути: розширення дохідної бази місцевих бюджетів; скорочення обсягів передавання місцевим бюджетам нецільових коштів (дотацій вирівнювання), оскільки їх отримання знижує стимули підвищення податкоспроможності регіонів та раціонального використання доходів місцевих бюджетів; запровадження порядку надання субвенцій на виконання регіональних інвестиційних програм на основі їх конкурсного відбору. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності регіонів, розширенню міжрегіональних інвестиційних проектів, підвищенню показників ефективності витрачання бюджетних коштів; організації міжбюджетних відносин в Україні на основі запровадження конкурентної моделі (фіскального федералізму), що дозволить по-

кращити показники бюджетної складової фінансової безпеки України.

3. Відповідно мотиваційним механізмам та стимулам забезпечення податкової самодостатності.

Дослідження причин існування проблеми у відносинах між податковими органами та платниками податків в Україні свідчить, що на сьогодні залишаються невирішеними питання переорієнтації чинної податкової системи в напрямку гармонізації цих відносин, а стан справ, що склався у сфері податків і податкової політики, суперечить принципам ефективної роботи й управління складними системами, до яких належить і податкова система, тобто рівень податкової культури залишається все ще досить низким.

Використовуючи світовий досвід адміністрування податків, який віддає перевагу добровільній їх сплаті платниками податків, пропонуються заходи, які сприятимуть не тільки розв'язанню проблеми гармонізації відносин контролюючих органів у сфері оподаткування та платників податків, а й встановленню між ними партнерських засад діяльності.

4. У сфері індикаторів податкової достатності щодо забезпечення соціально-економічних потреб і інтересів суспільства.

В Україні спостерігається тенденція до зниження фіскальної ефективності податку на додану вартість (ПДВ). За умов скорочення надходжень ПДВ до державного бюджету, враховуючи розгалужену систему пільг, а також існуючу тенденцію щодо збільшення частки бюджетного відшкодування у загальній сумі надходжень ПДВ, найближчими роками можна прогнозувати на фоні зменшення фіскальної ефективності цього податку як основного бюджетоутворюючого джерела формування державного бюджету, підвищення ролі боргової складової забезпечення фінансування державних видатків в Україні.

5. Стосовно пенсійної реформи в Україні та шляхів її раціонального запровадження.

Дослідження характеру можливого впливу процесів реформування пенсійної системи на конкурентоздатність трудового потенціалу регіонів дало змогу зробити основні висновки.

Підвищення пенсійного віку повинне супроводжуватися запровадженням цілого ряду ефективних державних програм з вирішення економічних, соціально-культурних, гендерних, екологічних проблем тощо. В першу чергу слід урегулювати питання розміру оплати праці та пенсій у бік скорочення необґрунтованої їх диференціації, що буде стимулювати громадян до законного працевлаштування, забезпечить збільшення їх доходу та відповідно податкових надходжень до бюджету і покращить в цілому якість життя. Зменшення міжрегіональної диференціації в оплаті праці сприятиме скороченню міжрегіональної трудової міграції (від економічно відсталих регіонів до більш розвинутих), що зумовить підвищення конкурентоздатності трудового потенціалу регіонів.

6. Відносно тенденцій реформування податкової системи України та її інтеграції у європейський економічний простір.

Однією з основних проблем застосування пільг у вітчизняній податковій практиці залишається здійснення контролю за їх цільовим використанням та недопущенням використання суб'єктів підприємницької діяльності, що використовують такі пільги або спрощені режими оподаткування, у схемах мінімізації сплати податків. З погляду на це, особливої ваги набуває підвищення ефективності здійснення податкового адміністрування як одного з інструментів фіскального регулювання соціально-економічних процесів. Саме податкове адміністрування, в цілому, та податковий

контроль, зокрема, створює умови для ефективного впровадження національної податкової політики на засадах рівності, фіскальної достатності та соціальної справедливості.

В цілому атрибутами ефективної національної податкової політики слід вважати наявність стимулів щодо максимального повного розкриття підприємницького потенціалу вітчизняного бізнесу, скорочення розривів у рівнях конкурентоспроможності між українськими виробниками й підприємцями країн – економічних партнерів України, забезпечення сталого розвитку національної економіки і т. ін.

Поліпшення податкового адміністрування є головною передумовою для подальшої модернізації податкової системи України. Вдосконалення податкового адміністрування потрібно проводити за такими основними напрямками:

формування партнерських відносин фіскальних органів із платниками податків;

організація роботи з урахуванням поділу платників на категорії уваги;

створення умов та сприяння добровільній сплаті податків;

реформування моделі податкового контролю;

вдосконалення системи показників ефективності адміністрування податків і зборів;

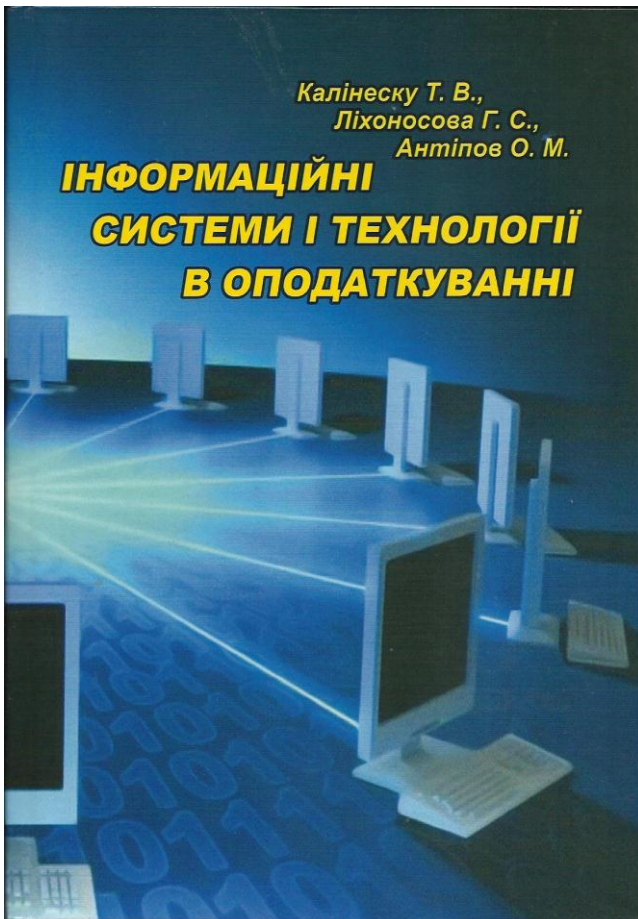
модернізація державної податкової служби України.

Також в рамках засідання «Круглого столу» відбулася звіт-презентація кафедри «Оподаткування» з підготовки фахівців з оподаткування та науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ», який було засновано на торішньому «Круглому столі».



Шановні науковці, викладачі, практичні фахівці, державні службовці, керівники та працівники підприємств, молоді вчені та всі, хто не байдужий до значних наукових подій, якими є вихід в світ новітніх розробок у галузі економічної діяльності у вигляді нових видань економічної літератури, спеціально для Вас створено відповідну рубрику.

ПРОПОНУЄМО ВАШІЙ УВАЗІ



Інформаційні системи і технології в оподаткуванні: навчальний посібник / Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, О. М. Антіпов. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 407 с.

В навчальному посібнику розглядається система інформаційного забезпечення адміністрування податків на державному та регіональному рівні, загальнодержавні принципи електронного документообігу податкової звітності, інформаційно-аналітична мережа ДПС України. Надані рекомендації щодо раціонального моделювання комп'ютерних програм, спрямованих на уніфікацію АІС податкової служби з наявними автоматизованими програмами обліку та управління суб'єкта господарювання.

Навчальний посібник може бути використаний у якості масово-роз'яснювального забезпечення платників податків, завдяки якому вони здатні будуть самостійно визначити розмір поточного податкового зобов'язання за конкретним видом державного чи місцевого податкового платежу, скласти відповідну податкову звітність та надати її державним органам податкової служби у стислі терміни в електронній формі через мережу Internet. Доповнено практикумом, у якому представлено завдання, ситуації, вправи для самостійної роботи і контролю знань.

Посібник призначено для викладачів і студентів економічних вузів, а також для підприємців, спеціалістів усіх напрямів діяльності підприємств, регіональних органів управління, що цікавляться проблемами інформаційних систем і технологій в оподаткуванні.

Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
для студентів вищих навчальних закладів як навчальний посібник
Лист № 1/11-4202 від 26.05.2011 р.

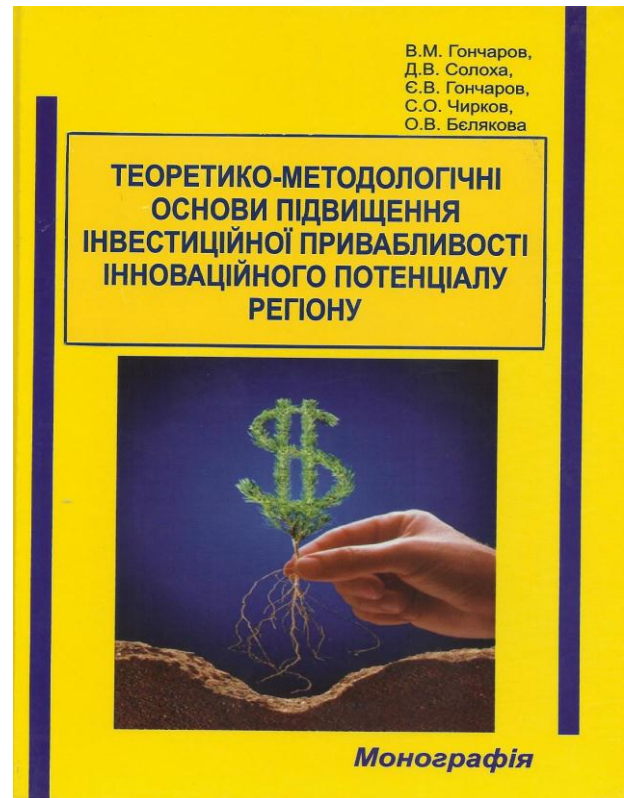
У навчальному посібнику надано інформацію щодо сучасного стану інформаційних систем оподаткування, досліджено тенденції їхнього розвитку та створено сприятливі умови студентам щодо самостійного вивчення основних аспектів та принципів інформаційних мереж та технологій в оподаткуванні України.



Теоретико-методологічні основи підвищення інвестиційної привабливості інноваційного потенціалу регіону: монографія / Гончаров В.М, Солоха Д.В., Гончаров Є.В., Чирков С.О. та ін. - Донецьк: ТОВ "Східний видавничий дім", 2010. - 282 с.

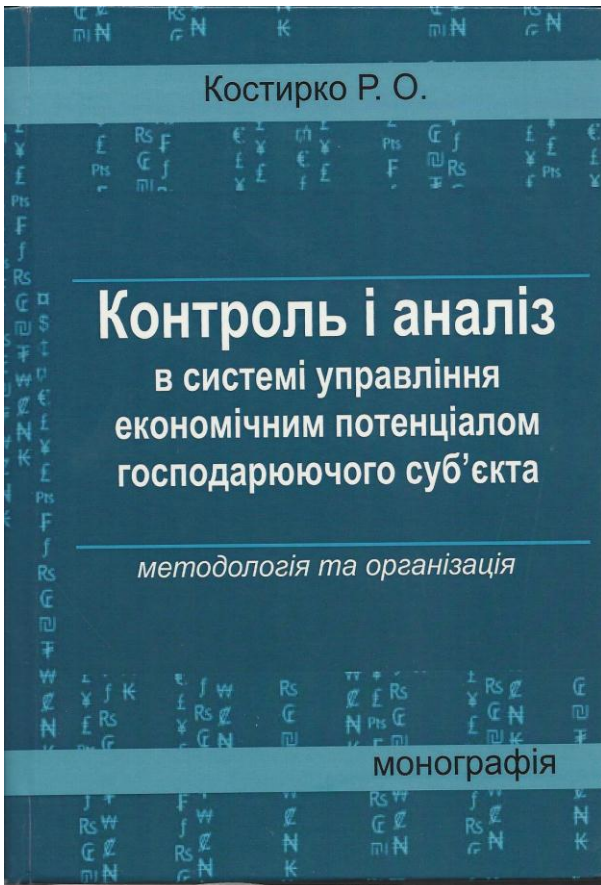
В монографії розглянуто актуальні питання сучасної теорії і практики, методологічні засади підвищення інвестиційної привабливості інноваційного потенціалу промислово розвинених регіонів. Дослідження проведено з урахуванням особливостей підприємств Донецького регіону.

Проаналізовано закономірності виникнення та розвитку інноваційних процесів на промислових підприємствах, визначено методологічні підходи розробки інноваційних засад розвитку підприємств в довгостроковій перспективі, основні концептуальні підходи організації інвестиційних процесів на підприємствах з метою підвищення привабливості й переваг інноваційного потенціалу регіону.



ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №4/2011



Костирко Р.О.

Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація: Монографія. - Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2010. - 728 с.

Монографія розкриває теоретичні, методологічні та організаційно-методичні положення контролю і аналізу економічного потенціалу господарюючого суб'єкта. Розкрито понятійний апарат, сутність та пріоритетні напрями контролю економічного потенціалу. Сформульовано та розкрито нові концептуальні положення контролю і аналізу економічного потенціалу на підставі системного підходу. Інформаційно-аналітичне забезпечення контролю економічного потенціалу викладено відповідно до вимог національних і міжнародних стандартів до розкриття інформації і потреб менеджменту. Визначено систему показників, інструментарій і процедури контролю і аналізу економічного потенціалу в контексті формування протиризикового механізму.

Монографія може бути корисною для науковців, викладачів, аспірантів, студентів, бухгалтерів, аудиторів, фахівців з внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, фінансових аналітиків та контролерів.

Гончаров В. М., Зось-Кіор М. В., Ільїн В. Ю. Корпоративне управління / навчальний посібник. – Луганськ: Елтон-2, 2011 – 645 с.

Членство України у СОТ обумовлює необхідності вироблення у суб'єктів аграрного бізнесу усіх необхідних навичок, щоби протистояти експансії потужного комерційного посередницького капіталу, використовувати весь комплекс конкурентних переваг в сучасних глобалізаційних процесах. Тому дослідження, які мають за мету пропагування знань щодо роботи корпоративних агроструктур, мають неабияку вагу та попит. Це і підкреслює актуальність та значимість даного навчального посібника.

Проблематика корпоративних відносин, їх становлення, можливі шляхи розвитку і поширення в аграрному секторі економіки України досліджені недостатньо, а потреба в їх науковому осмисленні відчувається все гостріше. Тому метою даного навчального посібника є узагальнення теоретичних і методичних положень щодо діяльності та удосконалення управління аграрних корпоративних структур; висвітлення накопиченого вітчизняного та закордонного досвіду щодо категоріального, наукового та методичного корпоративного інструментарію дослідження; систематизація позитивних та негативних наслідків розвитку корпоративного сектору аграрної економіки.

Навчальний посібник вміщує в себе вісім тем, що розподілені за модулями. Так до першого модулю входять теми: 1) суть корпоративного управління і система корпоративних відносин; 2) особливості формування і функціонування корпоративних структур; 3) система корпоративних відносин; 4) ефективність управління роботою корпоративних структур. Другий модуль описується темами: 5) управління активами корпорацій; 6) корпоративна культура й рейтингування корпорацій; 7) антикризовий корпоративний менеджмент; 8) державне регулювання господарською діяльністю корпорацій.

У кожній темі цього навчального посібника автори намагались висловити авторську думку, довести свої новаторські підходи до викладення майже кожної тематики, показати ті тенденції, що вже мають місце, або перспективи розвитку аграрного сектору

національної економіки України. І все це робиться для того, щоби підкреслити думку, яка пронизує увесь навчальний посібник, що аграрні корпорації у кінцевому підсумку можуть бути достатньо ефективними та конкурентоспроможними на міжнародному рівні.

Слід відзначити логічну послідовність викладення структурних частин навчального посібника, аргументованість висновків авторів, новизну подачі окремих розділів і тем. У підручнику узагальнено й використано досвід наукової, педагогічної та практичної діяльності, нагромаджений в дослідженні інструментів, механізмів й методів корпоративного управління за останні роки авторами, які є викладачами Луганського національного аграрного університету.

Для контролю засвоєних знань студентів у навчальному посібнику по кожному модулю передбачено використання тестових завдань, а по закінченні кожної теми - наведені питання для самоконтролю, терміни й поняття для розширення тезаурусу студентів. Все це у сукупності надає можливість читачам посібника самостійно перевіряти рівень отриманих ними практичних навичок з даної дисципліни, проявляти у собі творчі підходи щодо розвитку аграрного сектору економіки з точки зору корпоративних започаткувань, які намагаються закласти в них його автори.

Матеріали навчального посібника розраховані на спеціалістів агропромислового комплексу, студентів, магістрантів, аспірантів, викладачів та науковців вищих навчальних закладів. Дане видання є цінним й усім іншим фахівцям, що займають проблемами корпоративного управління не тільки у аграрній сфері. Все це підтверджує високий рівень підготовки навчального посібника, як з точки зору висвітлених тут наукових розробок, так і зробить певний внесок у підготовку кваліфікованих фахівців для аграрного сектору економіки. Таке навчальне видання, підкреслює високий рівень педагогічної та наукової кваліфікації її авторів та підтверджує статус національного закладу, яке випустило його, а саме - Луганському національному аграрному університету.

Завідувач кафедри оподаткування
Східноукраїнського національного
університету імені Володимира Даля,
докт. екон. наук, професор



Т.В. Калінеску



Антонено С. В.

Оценка налоговой нагрузки на загрязнение атмосферного воздуха

Предложен подход к оценке налоговой нагрузки, который предусматривает возможность расчета эффективной ставки налогообложения загрязнения атмосферного воздуха. В дальнейшем увеличении налоговой нагрузки на загрязнение воздуха должно быть обосновано учетом эффективности и стимулирования свойств конкретных налогов. Предложена методика учитывания не только финансовой, но и экологической составляющей налогов.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, загрязнение атмосферного воздуха, имплицитная ставка налога.

Antonenko S.

Assessment of the tax load on air pollution

The approach to the assessment of the tax burden, which provides an opportunity for computation of effective tax rates of air pollution. In further increasing the tax burden on air pollution should take place taking into account the efficiency and incentive properties of specific taxes. Thus, it is necessary to consider not only fiscal, but also an environmental component.

Keywords: the tax burden, air pollution, implicit tax rate.

Билык Е. И.

Роль негосударственных пенсионных фондов в улучшении платежеспособного спроса граждан

В статье проведено исследование влияния увеличения доходов лиц пенсионного возраста на платежеспособный спрос в целом. Автором исследовано изменение величины спроса лиц пенсионного возраста путем моделирования ситуаций при различных условиях налогообложения дополнительных пенсионных выплат, учитывая статистические данные по состоянию на конец 2010 года. В статье обоснованы возможности увеличения коэффициента замещения заработной платы. Доказана необходимость стимулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов на общегосударственном уровне для обеспечения социального и экономического развития страны и граждан.

Ключевые слова: платежеспособный спрос, негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, заработная плата, размер пенсии, коэффициент

замещения, налогообложение пенсионных выплат.

Bilyk O.

The role of private pension funds in improving the effective demand of citizens

The paper studies the impact by increasing the incomes of pensioners on effective demand in general. The author investigated the change of size of the demand of pensioners by simulations under different conditions of additional tax benefits, given the statistics at the end of 2010. The article proved possible to increase the replacement rate of wages. The necessity of promotion of private pension funds at the national level to ensure social and economic development of the country and citizens.

Keywords: effective demand, the private pension system, pension funds, salaries, amount of pension replacement rate, taxation of pension benefits.

Біханова А. С.

Роль малого підприємництва в економіці республіки Казахстан

У статті на основі аналізу сучасного стану і тенденцій розвитку підприємств малого бізнесу в регіональному і галузевому розрізі визначені проблеми їх розвитку і роль в економіці республіки Казахстан. Розглянуті заходи щодо посилення державної підтримки і активізації розвитку малого підприємництва.

Ключові слова: малий і середній бізнес, підприємництво, територіальна спеціалізація, галузевий розріз, активність, внесок у ВВП, зайнятість населення, державна підтримка.

Bikhanova A.

A role of small business in economy of republic Kazakhstan

On the basis of analysis of the modern condition and progress trends of small business in a regional and business sector the problems of its development and role in the economy of republic Kazakhstan are defined in the article. Measures on strengthening of state support and activation of development of small business are considered.

Keywords: small- and medium-sized businesses, enterprise, territorial specialization, business sector, activity, deposit in GDP, employment of population, state support.

Большенко С. Ф.

Социальная ответственность в контексте формирования конкурентоспособного трудового потенциала регионов





Рассмотрены основные аспекты социальной ответственности на разных этапах формирования трудового потенциала. Дана оценка степени государственной социальной ответственности и ответственности представителей бизнеса перед обществом. Определена сущность понятия конкурентоспособного трудового потенциала регионов, центры и механизмы усиления социальной ответственности в регионах Украины.

Ключевые слова: социальная ответственность, трудовой потенциал, конкурентоспособность, регион, социально-экономическое развитие.

Bolshenko S.

Social responsibility is in the context of forming the competitive labour potential of regions

The basic aspects of social responsibility are considered on the different stages of forming the labour potential. The estimation of degree of public social liability and responsibility of business representatives is Given before society. Essence of concept of competitive labour potential of regions was determined, centers and mechanisms of strengthening of social responsibility in the regions of Ukraine were ascertained.

Keywords: social responsibility, labour potential, competitiveness, region, socio-economic development.

Верминская Е. М., Гориславец П. А.

Теоретические основы выбора форм и источников финансирования инновационной деятельности предприятия

В данной работе исследуются основные формы и источники финансирования инновационной деятельности предприятия, проводится оценка возможности и целесообразности привлечения того или другого источника финансирования, ввиду ряда внутренних факторов и современных экономических условий. Основное внимание уделяется определению преимуществ и недостатков разных форм финансирования инноваций, а также обязательных требований при использовании каждой из форм. На основе проведенного сравнения, определены и описаны ключевые факторы, которые обуславливают выбор форм и источников формирования финансовой базы для инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, источники финансирования, формы финансирования, финансовая база инновационной деятельности.

Verminska O., Gorislavets P.

Theoretical basis of selection of form and sources of financing innovation activities of enterprises

In this work exams the main forms and sources of financing innovation, evaluated the feasibility and possible involvement of one or other funding source, given the number of internal factors and current economic conditions. The focus is one the strengths and weaknesses of different forms of financing innovation, as well as mandatory requirements when using each of the forms. On the basis of comparison, defined and described the key factors that determine the choice of forms and sources of financing base for innovative development.

Keywords: innovation, innovation activities, sources of financing, forms of financing, the financing base of innovative activities.

Вецепура Н. В.

Исследование теоретических вопросов оптимизации налогообложения

Рассмотрены научные методы регулирования экономики с помощью налогов и вопросы оптимизации налогообложения, выявлены существующие проблемы по формированию сбалансированной оптимальной системы налогообложения и предложены пути их решения. Предложенные автором теоретические подходы к оптимизации налогообложения позволят обеспечить сбалансированность налоговой системы и остановить ее негативное влияние на финансовую систему в целом.

Ключевые слова: упрощение налогов, стабилизация налогов, оптимизация налогообложения, факторы, уклонения от налогообложения, профессионализм налоговых служб, налоговая культура.

Vetsepura N.

Research issues theoretical optimization of taxation

Reviewed scientific methods for regulating the economy through taxes and the optimization of taxation, existing problems to build a balanced optimal tax system and proposed solutions. Proposed by the author theoretical approaches to the optimization of taxation would ensure a balance of the tax system and to stop its negative impact on the financial system as a whole.

Keywords: tax simplification, tax stabilization, tax optimization factors, evasion of taxes, professional tax services, tax culture.

Голякова К. В.

Основные направления распределения бюджетно-налоговых обязательств междубю-

джетами: отечественный и зарубежный опыт

В статье рассмотрены основные направления распределения бюджетно-налоговых полномочий между государственным и местными бюджетами в зарубежных странах, выделены основные тенденции закрепления бюджетообразующих налогов и сборов за местными бюджетами и предложены пути дальнейшего реформирования системы межбюджетных отношений в Украине.

Ключевые слова: бюджетно-налоговые полномочия, общегосударственные налоги, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты.

Golyakova K.

The main directions of redistribution of fiscal obligations inter-budgetary: domestic and foreign experience

The article describes the main areas of distribution of fiscal powers between the state and local budgets in foreign countries, highlights the main trends of consolidation of budget-making taxes and fees for local budgets, and suggests ways to further reform the system of intergovernmental relations in Ukraine.

Keywords: fiscal authority, budget-making taxes, intergovernmental relations, intergovernmental transfers.

Дидух В. В.

Анализ среды деятельности и развития малых инновационных предприятий

В статье исследованы показатели, характеризующие состояние развития среды функционирования малых инновационных предприятий. На их основе рассчитан интегральный показатель уровня развития данного показателя в регионах Украины и определены факторы, влияющие на его размер.

Ключевые слова: среда деятельности предприятия, малое инновационное предприятие, интегральный показатель уровня развития.

Didukh V.

Environmental analysis and development of small innovative enterprises

The article investigates indicators of the status of the development of the environment of small innovative enterprises. On this basis the integral indicator of the level of Ukraine's regions development is calculated and the factors that affect on its size are identified.

Keywords: environment of business, a small innovative company, an integral indicator of the level of development.

Dubovoy V.

The development of human resources of enterprises and organizations of Hartsizk Donetsk region

Research of human resources management executive committee of the City Council of People's Deputies of Hartsizka Donetsk region and suggested measures for development and implementation of personnel policy regarding employees of the executive committee, enterprises and organizations in urban average of Ukraine in the contemporary economy.

Keywords: human resources, E-mechanical industry, management, analysis, enterprise, qualification, selection, arrangement.

Іванова І. С.

Концептуальные основы государственного регулирования формирования интеллектуального капитала Украины

В статье освещены особенности и основные концептуальные подходы государственного регулирования интеллектуального капитала на фазе его формирования. Определены направления государственного воздействия на производство материального и нематериального капитала, формирование общественного сознания. Приведена функциональная модель инвестиций в интеллектуальный капитал. Предложены направления комплексного государственного влияния на производство материального и нематериального капитала, формирование общественного сознания.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, государственное регулирование, экономика знаний, информатизации, инвестиции, электронное управление, материальный капитал, нематериальный капитал, конкурентоспособность.

Ivanova I.

Conceptual foundations of state-regulation of intellectual capital of Ukraine

The article highlights the features and basic conceptual approaches to state regulation of intellectual capital in its formation phase. The directions of state influence on the production of tangible and intangible capital formation of public consciousness are defined. Shows the functional model of investment in intellectual capital. Directions of comprehensive state influence on the production of tangible and intangible capital formation of public consciousness.

Keywords: intellectual capital, government regulation, economy of knowledge, information, investment, e-governance, tangible capital, intangible capital, competitiveness.





Калинеску Т. В., Алекса О. Н.
Кластеризация плательщиков налогов как направление совершенствования налогового контроля

В статье рассматриваются вопросы использования метода кластеризации для с целью эффективного отбора плательщиков налогов для выездных налоговых проверок. Разработано условную схему процесса кластеризации плательщиков с использованием незначительного количества областей группировки (кластеров), что позволит сократить трудоемкость аналитической работы и использовать более полную информацию о плательщиках налогов для осуществления эффективной проверки. Проанализирован и дополнен действующий перечень налоговых рисков с целью определения круга потенциальных нарушителей и эффективного осуществления налогового контроля в целом по Украине

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговые риски, документальная проверка, налогообложение, налоговый долг, систематизация информации, план-график налоговых проверок

Calinescu T., Aleksa O.
Clusterization of tax payers as direction of perfection the tax control

In article are considered the questions of use the cluster method for effective selection of taxes payers and tax checking. It is developed on an example the conditional diagram of process the cluster divisions of payers into moderate quantity files of a grouping (clusters), that will allow to reduce work intensive of analysis and to use fuller information about tax payers for realization effective checking. Also are analyzed and added the operating list of tax risks with objective to define the circle of potential infringers and effective realization the tax control in Ukraine.

Keywords: tax control, tax risks, documentary verification, taxation, tax duty, ordering of the information, the plan-chart of tax checks, cluster

Кашубина Ю. Б., Адаменко М. В.
Разработка системы управления ритмичностью деятельности горнорудного предприятия

В статье представлено определение управления ритмичностью деятельности предприятия. Разработано систему управления ритмичностью деятельности горнорудного предприятия, которая включает субъектов и объектов, и охарактеризованы основные её элементы: цель, задания, принципы, методы, функции и механизм регулирования. Предло-

женная система управления ритмичностью деятельности позволяет горнорудным предприятиям повысить уровень рентабельности и эффективности за счёт усиленного контроля выполнения плановых заданий на протяжении определённого периода, а не по его итогам.

Ключевые слова: ритмичность, система управления, управление ритмичностью деятельности предприятия

Kashubina J., Adamenko M.
Development the rhythm of mining enterprise's activity management system

The definition of enterprise's activity rhythm management is presented in the article. The rhythm of mining enterprise's activity management system which includes subjects and objects is developed. Its basic elements such as the aim, tasks, principles, methods, functions and the regulation mechanism are characterized. The offered rhythm activity management system allows the mining enterprises to raise the level of profitability and efficiency by the expense of the strengthened control of planned targets performance throughout the certain period, instead of by its results.

Keywords: rhythm, system of management, the rhythm of enterprise's activity management

Коротун В. И.
Социально-экономические аспекты налогового регулирования в Украине

В статье приведены основные подходы к определению параметров использования налоговых рычагов в регулировании социально-экономических процессов, дано определение налогового инвестиционного ресурса. Основное внимание уделено оценке применения льготного налогообложения в Украине с позиции потерь бюджета и влияния на деловую активность субъектов предпринимательской деятельности, проанализированы первые итоги реализации новаций Налогового кодекса, а также предоставлены предложения по повышению эффективности налогового регулирования в Украине.

Ключевые слова: налог, налоговое регулирование, налоговые льготы, льготное налогообложение, налоговый инвестиционный ресурс.

Korotun V.
Social and economic aspects of tax regulation in Ukraine

The article presents the main approaches in a process of determination of the using of tax leverages in the regulation of social and economic processes, given the definition of investment tax resource. The main attention paid on assessment

of the application of preferential taxation in Ukraine from a position of budget losses and the impact on businesses. The article contains analysis the results of application of the Tax Code innovations, and provided suggestions for improving the efficiency of tax regulation in Ukraine.

Keywords: tax, tax regulation, tax exemptions, tax relief, tax investment resource.

Костырко Л. А.

Финансовая политика обеспечения инновационного развития предприятий

В статье раскрыты проблемы финансовой политики инновационного развития экономики Украины; предложен механизм формирования и реализации инновационной стратегии предприятий. Разработаны методологические положения финансовой стратегии предприятия и подход к ее выбору в зависимости от стадии его развития.

Ключевые слова: финансовая политика, инновационное развитие, инновационная стратегия, механизм, финансовая стратегия, предприятие.

Kostyrko L.

Financial policy of providing of enterprises innovative development

The problems of financial policy of innovative development of Ukrainian economy are exposed in the article; the mechanism of forming and realization of enterprises innovative strategy is offered. Methodological positions of enterprises financial strategy and approach to its choice depending on the stage of its development are developed.

Keywords: financial policy, innovative development, innovative strategy, mechanism, financial strategy, enterprise.

Костырко Р. А.

Методологические положения анализа резервов финансовой устойчивости предприятий

В статье раскрыты исходные положения методологии анализа резервов финансовой устойчивости предприятий на основе объектно-ориентированного подхода, последовательность анализа резервов финансовой устойчивости на покрытие потерь от рисков, процедура обобщения аналитической информации для разработки бюджета резервных средств.

Ключевые слова: анализ, методология, резервы, финансовая устойчивость предприятий, потери, риски, информация, бюджет.

Kostyrko R.

Methodological statutes of analysis of enterprises financial stability backlogs

In the article initial positions of methodology of analysis of enterprises financial stability backlogs are exposed on the basis of the object-oriented approach, sequence of analysis of financial stability backlogs on coverage of losses from risks, procedure of generalization of analytical information for development of budget of reserve facilities.

Keywords: analysis, methodology, backlogs, financial stability of enterprises, losses, risks, information, budget.

Кушал И. Н.

Механизм оценивания синергетических эффектов при принятии стратегических решений предприятиями машиностроения

Современная теория и практика стратегического управления предприятием для целей экономического развития должна учитывать возможность возникновения положительного синергетического эффекта. Решению этой проблемы будет способствовать формирование механизма оценивания синергетических эффектов при принятии стратегических решений предприятиями машиностроительной отрасли, который будет базироваться на использовании интегрального показателя, поскольку экономическая и организационная составляющие по своей сути не являются однородными. Основой данного механизма станет определение частных показателей экономической и организационной составляющих процесса принятия стратегических решений, а также шкала оценивания синергетического эффекта от принятия стратегических решений.

Ключевые слова: механизм, стратегические решения, синергетический эффект, интегральный показатель.

Kushal I.

Mechanism of evaluation of synergetics effects at the acceptance of strategic decisions the machine-building industry

A modern theory and practice of strategic management an enterprise for the aims of economic development must take into account possibility of origin of positive synergetics effect. To the decision of this problem forming of mechanism of evaluation of synergetics effects will promote at the acceptance of strategic decisions the enterprises of machine-building industry, which will be based on the use of integral index, as economic and organizational constituents on the essence are not homogeneous. Basis of this





mechanism determination of private indexes will become economic and organizational constituents of process of acceptance of strategic decisions, and also scale of evaluation of synergetics effect from the acceptance of strategic decisions.

Keywords: mechanism, strategic decisions, synergetics effect, integral index.

Лепёхин А. В.
Особенности использования методов калькулирования и исчисления себестоимости продукции

Исследовано обобщение применения определенного метода учета затрат в соединении с конкретным приемом определения себестоимости калькуляционного объекта. Осуществлено классификацию методов учета себестоимости. Определен наиболее оптимальный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции предприятия. Установлено особенности применения определенного метода учета затрат производства предприятий в современных условиях. Предложено применение комбинированного метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, что позволяет максимально использовать преимущества отдельных методов для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: жизнедеятельность, себестоимость; методы учета, затраты, нормативный, поперечный, позаказный, простой (одноперечный).

Lepekhin A.
Features of costing methods and calculation of production cost value

We investigated the application of the method of costs accounting in conjunction with a specific definition reception cost value calculation object. We made a classification of methods of cost accounting. We have determined the best method of keeping production costs and calculation of cost of production enterprises. We established the features of a particular method of accounting for production costs of enterprises in modern terms. We proposed to use combined methods of the cost of production and calculation of production costs, allowing maximum use of particular methods for management decisions.

Keywords: livelihoods; cost value; methods of accounting costs; standard method of accounting costs; job order cost accounting.

Лепёхина И. А.
Методы мотивации в управлении предприятием

Исследованы особенности мотивационного влияния на управление трудовыми коллективами и предприятием. Определены разные уровни стремления работников, которые дают большие возможности понять мотивацию его поведения и осуществлять целенаправленное влияние и формировать самые лучшие качества личности. Установлено особенности методов мотивации некоторых категорий работников, неэкономические методы мотивации и методы удовлетворения основных потребностей подчиненных. Предложено потребности подчиненных у самовыражении в дальнейшем учитывать как составляющую мотивационного механизма.

Ключевые слова: методы мотивации, потребности, мотивация, управление, предприятие, мотив труда, стимулирование труда, стремление работника, цель.

Lepohina I.
Motivation methods in enterprise management

We investigated the peculiarities of the motivation influence on the staff and enterprise management. We defined different levels of employee's aspiration, what gives us the opportunities for better understanding of the employee's behavior motivation and helps to influence and form better traits of the person's character. We determined the peculiarities of the motivation methods of several categories of the employees, non-economic motivation methods and methods of satisfaction of the basic employees' needs. We proposed to consider employees' need to self-expression as a part of motivation mechanism.

Keywords: motivation methods, needs, motivation, management, enterprise, work motive, work incentive, employee's aspiration, aim.

Лихоносова А. С.
Структурирование ценностных направлений самоорганизации социальной системы

В статье представлено авторское видение процессов самоорганизации социальной системы, охарактеризованы отличительные и общие черты процессов самоорганизации и организации системы. Означено ключевые моменты ценностных устремлений самоорганизации социальной системы. Проблему формирования целей функционирования социальной системы исследовано по сложной управленческо-психологической системе действий. Предложена классификация процессов самоорганизации социальной системы по признаку целодостижения. Составлена декомпозиция целей социальной системы в несколько этапов.

Ключевые слова: ценностные направления, организация, самоорганиза-

ция, социальная система, организационное развитие, равные, декомпозиция.

Likhonosova A.

Structuring tsenostnyh areas of self-organization of the social system

The paper presents the author's formation of self-organization of a social system characterized by the distinctive and common features and processes of self-organizing system. Signified the key points of value aspirations of self-organizing social system. The problem of formation of the purposes of the functioning of social systems studied by a complex system of management and psychological operations. The classification process of self-organization of social recognition sistemypokutselodostizheniya. Compiled dekompozition purposes of the social system in several stages.

Keywords: value orientation, the organization of self-tion, the social system, organizational development, equal decomposition.

Мартынов А. А.

Некоторые аспекты нормативно-правового регулирования инновационной деятельности в Украине.

Обоснована приоритетность государственного регулирования инновационной деятельности в комплексном решении вопросов повышения эффективности функционирования национальной экономической системы. Исследовано состояние нормативно-правового регулирования инновационной деятельности в Украине и определены проблемные аспекты нормативно-правового поля инновационной деятельности предприятий. Предложена система мониторинга нормативно-правового поля инновационной сферы с целью эффективного использования рычагов государственного стимулирования инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, государственное регулирование, нормативно-правовое поле, экономическое развитие, инновационный проект, адаптивность.

Martynov A.

Some aspects of is standard-legal regulation of innovative activity in Ukraine.

Importance of state regulation of innovative activity in the complex decision of questions of increase of efficiency of functioning of national economic system is proved. The condition of is standard-legal regulation of innovative activity in Ukraine is investigated and problem aspects of is standard-legal field innovative activity of the enterprises are defined. The system of monitoring of is standard-legal field innovative sphere for the purpose of an effective utilization of levers of the state stimulation of innovative activity is offered.

Keywords: innovations, state regulation, standard-legal field, economic development, the innovative project, adaptability.

Мищенко В. А., Бондаренко Д. А.

Проблемы взаимодействия малых и средних предприятий с государством

Мировой опыт свидетельствует, что в условиях глобального экономического кризиса, важным компонентом экономики, являются малые и средние предприятия, которые не только способны укрепить национальную экономику, но и дать ей постоянный рост. В работе рассмотрено состояние современной инфраструктуры по поддержке и развитию малых и средних предприятий. Выявлены барьеры, влияющие на эффективность развития малых и средних предприятий, и обозначены вопросы, на которые следует обращать внимание предприятиям и правительству при совместном преодолении данных барьеров.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, правительство, ведение бизнеса, эффективная инфраструктура, проблемы взаимодействия, нестабильность, теневая экономика, барьеры, пути решения.

Mishchenko V., Bondarenko D.

Problemyi interaction malih and medium-sized enterprises with the state

World experience shows that the global economic crisis, an important component of the economy are small and medium enterprises, which are not only able to strengthen the national economy, but also give it a steady increase. The paper reviewed the status of a modern infrastructure to support and develop small and medium-sized enterprises. Identified the barriers affecting the efficiency of small and medium-sized enterprises, and identifies issues that should draw the attention of businesses and government in overcoming these barriers together.

Keywords: small and medium-an enterprise, government, business, efficientinfrastructure, interoperability problems, instability, the shadow economy, barriers,solutions.

Ольшевская Е. А.

Оценка качества персонала как составляющая организационно-экономического механизма управления персоналом предприятия

Возможность быстрого тестирования персонала на соответствие задачам и стандартам предприятия дают возможность быстро и эффективно построить систему управления персоналом, а четкое понимание экономических категорий, которые связаны с управлением





персоналом, дадут возможность избежать многих ошибок в процессе ее внедрения.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, качество персонала, оценка качества персонала.

Olshevska O.

Estimation of quality of the personnel as a component of the organizational-economic mechanism of human resource management of the enterprise

Possibility of the rapid testing of personnel on accordance tasks and standards of enterprise enables quickly and effectively to build control system by a personnel, and clear understanding of economic categories which are related to the management a personnel, will enable to avoid many errors in the process of its introduction.

Keywords: personnel, management, quality of perosnalu, estimation of quality of personnel, a personnel.

Орлова В. О.

Особенности развития малого бизнеса в странах ЕС

В статье представлены результаты анализа состояния и динамики развития малого бизнеса в ЕС за 2002-2008 гг. Определены особенности и установлено значение малого бизнеса для обеспечения экономического роста в странах ЕС. Исследованы основные показатели развития малого бизнеса ЕС-27. Приведены особенности развития малого бизнеса в ЕС и особенности развития МБ в ЕС-15 и странах – новых членах ЕС, проанализирована отраслевая структура МБ ЕС, %.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, микропредпринимательство, ЕС, развитие.

Orlova V.

Features of development of small businesses in the EU

The article presents the results and analysis of the dynamics of small business in the EU-tyahom 2002-2008, defined features and is set to small businesses for economic growth in EU countries. Studies of key indicators of small business development EU-27. An especially small business development in the EU and the features of MB in the EU-15 and the new EU member states, analyzed branch structure MB EU, %.

Keywords: entrepreneurship, small entrepreneurship, small business, microentrepreneurship, EU, development

Петров П. Ю.

Проявление экономических ценностей в распределении предпринимательского дохода

Предложена модель распределения дохода от предпринимательской деятельности по группам его использования, также определена экспертная оценка фактического и желаемого распределения дохода по этим группам. Наибольшую группу затрат дохода составляет плата за используемые ресурсы (кроме трудовых) – почти треть. Показана система экономических ценностей современных предпринимателей, в которой лидирует желание увеличения собственного дохода, причем в первую очередь на инвестиционные и страховые накопления. Наименьшую ценность в системе экономических предпочтений занимают использование предпринимательского дохода на оплату полученных ресурсов, а также уплата налогов и отчислений.

Ключевые слова: предпринимательство, ценности, доход, распределение дохода, группы использования дохода.

Petrov P.

Manifestation of economic values in the distribution of entrepreneurial income

The model of the distribution of income from entrepreneurial activities by groups of its use is presented in article. The expert assessment of the actual and desired distribution of income for these groups. The largest group of the expenses of the income is the charge for use of resources. Shows the system of the economic values of modern businessmen. In this system leads wish to increase their own income, and first of all on investment and insurance savings. The lowest value in the system of economic preferences occupy using the entrepreneurial income to pay for the received resources, as well as payment of taxes and deductions.

Keywords: entrepreneurship, values, income, distribution of income, the group's use of income.

Поддерегин А. Н.

Финансовый механизм обеспечения устойчивого развития хозяйствующего субъекта

В статье раскрыты элементы и инструментарий финансового механизма устойчивого развития хозяйствующих субъектов. Сформирована система показателей диагностики финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта как обязательного инструмента финансового механизма. Определены направления совершенствования финансового механизма

обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: финансовый механизм, устойчивое развитие, хозяйствующий субъект, финансовые методы, финансовые рычаги, диагностика финансовой устойчивости, показатели.

Podderegin A.

Financial mechanism of providing of business entity steady development

Elements and tools of financial mechanism of business entity steady development are exposed in the article. The system of indexes of financial firmness diagnostics of business entity as an obligatory instrument of financial mechanism is formed. Directions of financial mechanism improvement of providing of business entity steady development are defined.

Keywords: financial mechanism, steady development, business entity, financial methods, financial leverages, diagnostics of financial firmness, indexes.

Проскурина Н. Н.

Эффективность аудиторских процедур: критерии и факторы влияния на их выбор

В статье проанализированы и обобщены существующие точки зрения как украинских так и зарубежных специалистов относительно сущности понятия "эффективность", определены критерии эффективности аудиторских процедур и факторы влияния на их выбор. Разработан алгоритм принятия решения о выборе эффективной комбинации аудиторских процедур.

Ключевые слова: аудиторские процедуры, эффективность, критерии эффективности.

Proskurina N.

The efficiency of audit procedures: criteria and factors influencing their choice

This article analyzes and summarizes the existent standpoints of both Ukrainian and foreign experts concerning the intension "efficiency". Audit procedures performance criteria and the factors influencing their choice were defined. An algorithm how to choose effective combination of audit procedures was worked out.

Keywords: audit procedures, the efficiency, performance criteria.

Розмыслова Н. А.

Инвестиционная недвижимость - источник повышения бюджетной самодостаточности региона.

В статье рассмотрены проблемы самодостаточности развития регионов Украины. На основании проведенных исследований, с уче-

том требований Концепции реформирования местных бюджетов, была предложена схема реформирования системы налогообложения за счет применения льгот при налогообложении прибыли от аренды объектов региональной инвестиционной недвижимости. Такая система позволит перераспределить бюджетные ресурсы в пользу местных бюджетов развивающих инвестиционную недвижимость в регионе.

Ключевые слова: бюджетная система, налогообложение, регион, инвестиционная недвижимость, инвестиционная привлекательность, аренда, доход, льготы.

Rozmyslova N.

Investment real estate - a source of increasing budgetary self-sufficiency in the region.

The paper considers the problem of self-sufficiency of regions of Ukraine. On the basis of studies with regard to the requirements of the Concept of reforming the local budgets, proposed a scheme of reforming the tax system through the use of incentives in taxation of income from lease of the regional investment real estate. Such a system would reallocate budget resources for the benefit of the local budgets of developing real estate investment in the region.

Keywords: the budget system, taxation, region, investment real estate, investment attractiveness, rent, income.

Сидельникова Л. П.

Дивергенция налоговых и долговых финансов в современном фискальном пространстве государства

Рассмотрено теоретико-методологические основы и прагматику применения налогового и долгового инструментария формирования бюджетных ресурсов государства для финансирования общественно необходимых расходов в период посткризисного обновления национальной экономики. Обосновано выбор стратегии фискального регулирования экономического развития в условиях нестабильности государственных финансов.

Ключевые слова: государственные финансы, фискальная политика, бюджетные ресурсы, налоговые финансы, долговые финансы, бюджет.

Sidelnikova L.

Divergence of the tax and debt finance in modern fiscal space of the state

The theoretical-methodological bases and pragmatics of application of the tax and debt instrumentality of formation of budgetary resources of the state for financing of socially necessary expenses in postcrisis regeneration of national econ-



omy are considered. The choice of strategy of fiscal regulation of economic development in the conditions of instability of public finances is proved.

Keywords: public finances, the fiscal policy, budgetary resources, the tax finance, the debt finance, the budget.

Ушенко Н. В.
Конкурентоспособность персонала инновационно-ориентированного предприятия

В статье определена взаимосвязь между конкурентоспособностью персонала, интеллектуализацией человеческого капитала и инновационным развитием предприятия, охарактеризована специфика кадровой стратегии инновационно-ориентированного предприятия. Классифицированы виды знаний в зависимости от способа их использования и типы знаний в зависимости от их содержания и функционального назначения. Исследованы показатели критериев инновационности по международным стандартам. Проанализированы взаимовлияние инновационной и кадровой стратегий предприятия.

Ключевые слова: инновационная деятельность, развитие, персонал, человеческий капитал, интеллектуализация, конкурентоспособность, знания, стратегия, инновационно-ориентированное предприятие, творчество.

Ushenko N.
Competitiveness of staff of innovation-oriented enterprise

In the article there was defined the relationship between the competitiveness of staff, intellectualization of human capital and innovative development of enterprise and characterized specific of human resources strategy of innovative-oriented enterprise. Kinds of knowledge are classified according to how they are used and the types of knowledge depending on their content and functionality. Investigated performance criteria of innovation according to international standards. Analyzed interaction of innovation and human resource strategies of the enterprise.

Keywords: innovation, development, staff, human capital, intellectualization, competitiveness, knowledge, strategy, innovation-oriented enterprise, creation.

Чичкова О. В.
Льготы по НДС в Украине: современное состояние и перспективы гармонизации с законодательством ЕС

Проведен сравнительный анализ льгот социальной направленности по НДС в украинском законодательстве и законодательстве ЕС, рассмотрена динамика потерь бюджета вследствие применения льгот по НДС и предложен переход к применению сниженных ставок НДС вместо расширения перечня освобожденных операций.

Ключевые слова: налоговая льгота, потери бюджета, дифференциация ставок налога.

Chichkova O.
Exemptions from VAT in Ukraine: the present state of that promising harmonization with EU legislation

Article comparative analysis of the tax benefits of social orientation of the VAT in the Ukrainian legislation and EU legislation; consider the dynamics of budget losses due to the application of VAT exemptions and the proposed transition to the use of reduced VAT rates instead of expanding the list of exempt transactions.

Keywords: tax benefit, budget losses, differentiation of tax rates.

Чумакова О. А.
Подходы к классификации налоговых платежей по источникам уплаты

Рассмотрены теоретические подходы к классификации налогов по источнику их уплаты. Представлено классификацию налоговых платежей по источникам уплаты, основанную на подходе, который заложено в системе налогового и бухгалтерского учета Украины.

Ключевые слова: цена, налоговый платеж; источник уплаты; себестоимость продукции; прибыль.

Chumakova O.
Approaches to classification of tax payments by source of payment

The theoretical approaches to classification of taxes by source of payment is considered. The classification of tax payments by source of payment, based on the approach that incorporated in the taxation and accounting of Ukraine is offered.

Keywords: price; tax payment; source of payment; cost; profit.



ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Адаменко Марина Володимирівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економічний аналіз і фінанси» Криворізького технічного університету (м. Кривий Ріг)
Алекса Оксана Миколаївна	Магістр кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Антоненко Сергій Вікторович	Аспірант кафедри «Оподаткування» Харківського національного економічного університету (м. Харків)
Биханова Алмагуль Советовна	Старший викладач кафедри «Фінанси, облік та оподаткування» Східно-Казахстанського державного технічного університету ім. Д. Серикбаєва (м. Усть-Каменогорськ, Республіка Казахстан)
Білик Олена Іванівна	Старший викладач кафедри «Фінанси» Навчально-наукового Інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка» (м. Львів)
Большенко Світлана Федорівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіка підприємства» Харківського національного автомобільно-дорожнього університету (м. Харків)
Бондаренко Дмитро Анатолійович	Аспірант кафедри «Фінанси і оподаткування» Національного технічного університету «ХПИ» (м. Харків)
Вермінська Олена Мирославівна	Асистент навчально-наукового Інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка» (м. Львів)
Вецпура Наталія Володимирівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Оподаткування» Донецького державного університета управління (м. Донецьк)
Голякова Катерина Вікторівна	Аспірант кафедри «Оподаткування» Харківського національного економічного університету (м. Харків)
Гориславець Павло Анатолійович	Кандидат економічних наук, доцент завідувач кафедри «Фінанси» навчально-наукового Інституту підпри- ємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка» (м. Львів)
Дідух Вікторія Вікторівна	Аспірант кафедри «Оподаткування» Харківського національного економічного університету (м. Харків)



Дубовий Валерій Володимирович	Здобувач кафедри менеджменту невиробничої сфери Донецького державного університету управління (м. Донецьк)
Іванова Інесса Сергіївна	Аспірант науково-дослідного економічного інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (м. Київ)
Калінеску Тетяна Василівна	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Кашубіна Юлія Богданівна	Старший викладач кафедри «Економічний аналіз і фінанси» Криворізького технічного університету (м. Кривий Ріг)
Коротун Володимир Іванович	Кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник Науково-дослідного центру з про- блем оподаткування Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь)
Костирко Лідія Андріївна	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Костирко Руслан Олександрович	Доктор економічних наук, професор кафедри «Бухгалтерський облік» Державної академії статистики, обліку та аудиту (м. Київ)
Кушал Ірина Миколаївна	Асистент кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Лепьохін Олександр Васильович	Кандидат економічних наук, докторант Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)
Лепьохіна Інна Олександрівна	Кандидат економічних наук, докторант Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)
Ліхоносова Ганна Сергіївна	Аспірант кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Мартинов Андрій Анатолійович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)



Міщенко Володимир Акімович	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінанси і оподаткування» Національного технічного університету «ХПІ» (м. Харків)
Ольшевська Олена Олександрівна	Асистент кафедри «Економічний аналіз і фінанси» Криворізького технічного університету (м. Кривий Ріг)
Орлова Валентина Олександрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Банківська справа», заступник директора Інституту обліку та фінансів Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського (м. Донецьк)
Петров Павло Юрійович	Кандидат технічних наук, доцент кафедри «Управління персоналом і економічної теорії» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Подсєрюгін Анатолій Микитович	Кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри «Фінанси підприємств» ДВНЗ Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (м. Київ)
Проскуріна Неля Миколаївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Облік і аудит» Запорізького національного університету (м. Запоріжжя)
Розмислова Наталія Олександрівна	Аспірант кафедри «Контроль і аудит» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Сідельникова Лариса Петрівна	Кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри «Податкова та бюджетна політики» Херсонського національного технічного університету (м. Херсон)
Ушенко Наталя Валентинівна	Доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри «Менеджмент організацій» Бердянського університету менеджменту і бізнесу (м. Бердянськ)
Чичкова Валерія Юрїївна	Аспірант кафедри «Оподаткування» Харківського національного економічного університету (м. Харків)
Чумакова Ольга Олександрівна	Аспірант кафедри «Оподаткування» Харківського національного економічного університету (м. Харків)



ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

науково-виробничий журнал

№ 4, 2011

Відповідальний за випуск
Літературний редактор

В.М. Даніч
З.І. Андронova

Технічний редактор
Оригінал-макет

Т.М. Дроговоз
Г.С. Ліхоносова

Підписано до друку 30.11.2011 р.
Формат 60x84 1/8. Гарнітура Times New Roman.
Умов. друк. арк. 19,98. Обл. вид. арк. 20,2.
Тираж 300 екз. Вид. № 2852. Замов. №

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса видавництва: 91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а
Телефон: 8 (0642) 41-34-12. **Факс:** 8 (0642) 41-31-60
E-mail: uni@vugu.lugansk.ua
http://vugu.lugansk.ua

Надруковано у видавництві «Ноулідж»
Свідоцтво про реєстрацію серія ДК №2884 від 26.06.2007 р.
91051, м. Луганськ, кв.Якіра, 3/316,
тел./факс (642) 71-09-43, e-mail: nickvnu@gmail.com



Шановні колеги, пропонуємо Вашій увазі
ВИМОГИ
щодо змісту та оформлення статей в науково-виробничий журнал
«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»

Сфера розповсюдження та категорії читачів науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»:

- загальнодержавна;
- науковці, практикуючі фахівці, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти вищих навчальних закладів та ділова еліта країни.

Тематичні рубрики:

- теорія та методологія економічного розвитку;
- економіка та підприємництво;
- податки та бюджетна політика;
- фінанси та банківська справа;
- управління сучасним підприємством;
- облік та аудит;
- менеджмент;
- економіка регіону;
- соціальна економіка;
- міжнародна економіка;
- економічна кібернетика;
- організація виробництва.

Програмні цілі науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»:

- висвітлення проблем соціально-економічного розвитку країни;
- поглиблене вивчення методологічних та прикладних проблем сучасної економіки;
- оприлюднення результатів досліджень у галузі економіки, менеджменту, організації виробництва та підприємництва;
- поширення досвіду реформувань у всіх сферах економічної діяльності;
- надання інформаційної підтримки аспірантам, докторантам та молодим вченим.

Рукописи статей, що будуть направлятися до журналу повинні бути набрані у текстовому редакторі Microsoft Word (файл повинний мати розширення *.doc або *.rtf), написані українською мовою (або російською, чи англійською – для громадян інших країн).

Обсяг статті – від 6 до 10 сторінок формату А4 (210x297 мм).

Шрифт Times New Roman Суг № 14;

Міжрядковий інтервал 1,5.

Поля сторінок: усі – 20 мм (колонтитули не передбачаються).

Структура статті повинна відповідати Постанові Президії ВАК України № 7-05/1 від 15.01.2003 р. ("Бюлетень ВАК України" № 1/2003) та мати такі **елементи**:

- Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

Рукопис має бути підписаний всіма авторами.

ДО РУКОПISУ ДОДАЮТЬСЯ

- **рецензія доктора економічних наук** (завірена відповідним чином);
- **довідка про автора**, у якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, зазначається посада й організація, де працює автор, контактний телефон, електронна адреса, назва статті та обрана тематична рубрика;
- **витяг із протоколу** засідання кафедри, факультету або Вченої ради установи з рекомендацією статті до друку;
- **електронний варіант статті** (файл на CD-R чи CD-RW) у форматі Microsoft Word з розширенням «.doc чи .rtf». Диск потрібно підписати.

У текст статті можуть бути внесені редакційні правки без узгодження з автором.

Головний редактор

доктор економічних наук, професор Калінеску Тетяна Василівна

тел. (0642) 500-749.

Відповідальний секретар

Ліхоносова Ганна Сергіївна

тел. (0642) 500-748.

Статті подаються поштою за адресою: кафедра оподаткування Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, кв. Молодіжний 20-А, м. Луганськ, 91034 або надсилаються на e-mail:

lihonosova@bk.ru чи info@taxation.lg.ua

Сподіваємося на плідну співпрацю!

ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №4/2011

