



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 5/1'2015

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних наук

Постанова президії ВАК України від 06 жовтня 2010 р. № 1-05/6. Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 4384 від 18 липня 2000 р.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол №11 від 26 травня 2015 року) та Вченою Радою Академії Муніципального Управління (Протокол №2 від 26 травня 2015 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність

за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 28.05.2015

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт
видавничої
справи

© "Аналітик", 2015

© "Економіка. Фінанси. Право", 2015

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, директор Науково-навчального інституту регіонального управління та місцевого самоврядування, завідувач кафедри економіки підприємства Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Невелєв Олександр Мішійлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Академії муніципального управління

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалимонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент
Маницевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Присяжнюк Володимир Костянтинович, д.т.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, учений секретар Вченої ради Національної академії внутрішніх справ

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джуґа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Конonenко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, перший заступник Керівника Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

І.Ф. РОМАНІВ. Демографічні аспекти соціального розвитку в умовах економічної кризи	4
Е.А. БАЙРАМОВ. Податкові важелі державного стимулювання діяльності суб'єктів інноваційного підприємництва	10
В.О. НОВАК, Е.І. ДАНІЛОВА, В.В. ЩЕРБА. Аналіз ринку авіаційної техніки наземного обслуговування в країнах ЄС	14
І.О. ДАВИДОВА. Ефективність реалізації інтелектуального капіталу в сфері зайнятості	16
Н.І. КОВАЛЕНКО. Інструменти бюджетного регулювання в умовах економічної нестабільності та критерії їх вибору	18
Н.К. МРАЧКОВСЬКА. Маркетингова стратегія молокопереробного підприємства	25
Н.В. НИКОЛЕНКО. Оценка и анализ эффективности арендных операций с позиции арендатора ...	29
І.В. НИЖЕНСЬКА. Аналіз методів оцінювання обсягу тіньового сектора економіки	33
О.В. ПАЩЕНКО, О.Б. ЖАРІКОВА. Ємність ринку молока та молочної продукції України	38
Н.В. САПРИКІНА. Концептуальний базис та практичний потенціал економіки права	46
Н.Г. ЗДИРКО. Облік капітальних трансфертів та довгострокових позик фермерських господарств	51

ФІНАНСИ

ABASS K. DZHAUD. Organizational and methodical bases of economic interests concordance of split-level subjects in the process of resource potential management of main brain enterprises	59
П.Й. АТАМАС, О.П. АТАМАС. Проблеми оцінки вартості підприємства та її відображення у звітності для зовнішніх користувачів	62
М.В.МНИХ. Міжнародний досвід функціонування та розвитку системи місцевого самоврядування, його суть та значення	68

РОМАНІВ

Ірина Федорівна

УДК 330.34:316.42

ДЕМОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

DEMOGRAPHIC ASPECTS OF SOCIAL DEVELOPMENT IN THE CONDITION OF ECONOMIC CRISIS

аспірант, ПВНЗ "Львівський університет бізнесу та права"

У статті розглянуто демографічні тенденції останніх років в Україні. Досліджено основні причини та наслідки демографічної кризи у контексті забезпечення соціального розвитку. Встановлено, що демографічна криза як елемент соціальної кризи становить невід'ємний елемент економічного життя України, що потребує пошуку наукових та практичних шляхів розв'язання цієї проблеми. Інформаційну базу дослідження склали матеріали Державного комітету статистики України, ООН, наукові праці українських та зарубіжних вчених.

В статье рассмотрены демографические тенденции в Украине последних лет. Исследованы основные причины и последствия демографического кризиса в контексте обеспечения социального развития. Установлено, что демографический кризис как элемент социального кризиса составляет неотъемлемый элемент экономической жизни Украины, что требует поиска научных и практических путей решения этой проблемы. Информационную базу исследования составили материалы Государственного комитета статистики Украины, ООН, научные работы украинских и зарубежных ученых.

The article examines demographic trends in Ukraine in recent years. Author discovered the basic causes and consequences of the demographic crisis in the context of social development. It has been established that the demographic crisis as an element of the social crisis is an essential element of economic life of Ukraine, which requires researches for finding scientific and practical solutions to this problem. Information base of research includes the data by State Statistics Committee of Ukraine, the UN, scientific works of Ukrainian and foreign scientists.

Ключові слова: демографія, соціальний розвиток, демографічна криза, економічна криза

Ключевые слова: демография, социальное развитие, демографический кризис, экономический кризис

Keywords: demography, social development, the demographic crisis, an economic crisis

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Під час економічної кризи соціальний розвиток перебуває під тиском низки загроз, зокрема таких, що пов'язані з демографічною ситуацією. Досягнення стану соціальної безпеки потребує урегулювання нагальних демографічних проблем, що посилює актуальність дослідження демографічних аспектів соціального розвитку в умовах економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Демографічним проблемам сучасності, зокрема у зв'язку з економічною кризою присвячували дослідження Безтелесна Л., Добрянський А.Я., Красовський К.С., Месле Ф., Пирожков С.І. У наукових працях цих та інших дослідників розглядалися різні аспекти та тенденції демографічної ситуації, наводяться закономірності щодо причин демографічної кризи та методів покращення демографічної ситуації. Над вирішенням проблем соціального розвитку працювали Безверх-

нюк Т.М., Біляцький С., Булах Т.М., Котуков О.А., Харазішвілі Ю.М. та ін. Утім, комплексного дослідження демографічних аспектів соціального розвитку в умовах економічної кризи не проводилось, що підтверджує актуальність теми статті.

МЕТОЮ СТАТТІ є обґрунтування тенденцій, пов'язаних з демографічними аспектами соціального розвитку в умовах економічної кризи.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Академік НАН України С. І. Пирожков відзначає: «Сучасний демографічний розвиток України практично всі дослідники оцінюють як кризовий. Це зумовлено різким погіршенням усіх демографічних процесів: швидким зниженням народжуваності; скороченням шлюбності і збільшенням розлученості; зменшенням середньої тривалості життя; різким зростанням смертності, передовсім серед чоловіків працездатного віку; збереженням відносно високої

смертності немовлят; посиленням еміграції, яка, з-поміж іншого, призводить до «відпливу умів». І як апогей — абсолютне скорочення населення і погіршення його якісних характеристик» [1, С. 59]. З огляду на тривалу демографічну кризу, що, як відзначає С.І. Пирожков, розпочалась ще у 90-х роках ХХ століття доцільно проаналізувати основні демографічні тенденції.

Станом на січень 2014 р. чисельність усього населення в Україні склала 45426,2 тис. осіб, постійного населення – 45245,9 тис. осіб. Абсолютне скорочення населення простежується в Україні від

1993 року. На основі даних сформовано діаграму динаміки абсолютної чисельності наявного та постійного населення за останні десять років (2005 – 2014 рр., Рис. 1). Згідно методологічних пояснень Державної служби статистики, показник наявного населення включає осіб, які на момент перепису перебувають на певній території, враховуючи тимчасово проживаючих; постійне населення – населення, яке постійно проживає на момент перепису на певній території, ураховуючи тимчасово відсутніх.

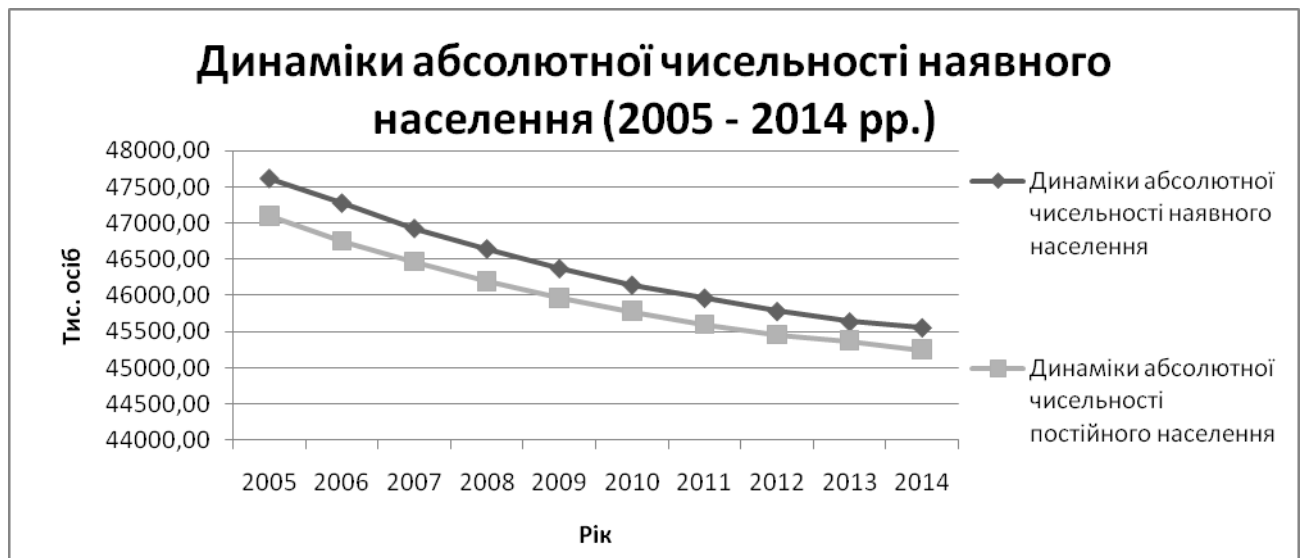


Рис. 1. Динаміки абсолютної чисельності наявного та постійного населення (2005 - 2014 рр.)
[сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України [2]]

З графічного представлення стає очевидним, що скорочення абсолютної чисельності населення (або демографічна криза) не відзначається явно вираженою циклічністю. Відтак можливо припустити, що незважаючи на макроекономічні свідчення циклічності спаду та розвитку економіки за останні роки, демографічна криза як елемент соціальної кризи становить невід'ємний елемент економічного життя України. Розглянемо детальніше причини демографічної кризи.

Загалом європейські демографічні процеси відзначаються такими тенденціями як зниження смертності, у тому числі смертності немовлят. Загалом у Європі після Другої світової війни відбулось відчутне зниження смертності та зростання очікуваної тривалості життя. Серед основних чинників зниження смертності – покращення медичного обслуговування та якості харчування унаслідок економічного зростання [3, С. 560].

На сьогоднішній день найвищий показник очікуваної тривалості життя у Японії – 83,6 роки. Серед європейських країн, які входять у першу тридцятку за індексом людського розвитку середній показник очікуваної тривалості життя становить 80,8

роки. Найвищим він є у Швейцарії (82,6 роки), Італії (82,4 роки), Ісландії та Іспанії (82,1 роки). Країною з відносно низькою очікуваною тривалістю життя, яка замикає топ-5 країн за індексом людського розвитку є Сполучені штати Америки, де очікувана тривалість життя становить 78,9 роки. Наднизьким є цей показник в Україні – 68,5 роки. Слід відзначити, що серед країн з високим економічним розвитком (52 країни) показник нижче 70 років спостерігається лише у декількох – Білорусь (69,9 років), Росія (68 років), Тринідад і Тобаго (69,9 років), Казахстан (66,5 років), Фіджі (69,8 років). Навіть для п'яти країн, що замикають групу (Колумбія, Еквадор, Суринам, Тонга та Домініканська республіка) показник очікуваної тривалості життя є вищим за 70 років і у середньому складає 73,5 років [4]. Ф. Месле дану закономірність пояснює з позиції державного регулювання сектору охорони здоров'я. Він відзначає, що уряди східноєвропейських країн не змогли добитись зниження смертності за допомогою ефективної політики у сфері охорони здоров'я [5, С. 66]. Показники щодо природного руху населення в Україні наведено у Таблиці 1.

Природний рух населення (2009-2013 рр.) [6]

Кількість народжених і померлих, природний приріст (скорочення), осіб			
Україна	Кількість народжених	Кількість померлих	Природний приріст (скорочення)
2004	427259	761261	-334002
2005	426086	781961	-355875
2006	460368	758092	-297724
2007	472657	762877	-290220
2008	510589	754460	-243871
2009	512526	706740	-194214
2010	497689	698235	-200546
2011	502595	664588	-161993
2012	520704	663139	-142435
2013	503656	662368	-158712
У середньому	483412,9	721372,1	-280614,2

З наведених даних бачимо, що темпи природного скорочення уповільнюються. Важливою тенденцією є зменшення смертності у 2009 р., котрий відзначився економічною кризою.

Однією з причин депопуляції у Східній Європі, як вже згадувалось, вважається слабка соціальна політика у сфері охорони здоров'я. У цьому плані заслуговує на увагу дослідження К.С. Красовського. Учений відзначає, що протягом 2008 – 2009 р. відбувалось зниження смертності, пов'язане передусім з скороченням вживання алкоголю. Смертність скоротилась з таких основних причин, пов'язаних зі вживанням алкоголю, як хвороби системи кровообігу, органів дихання, органів травлення, туберкульозу, зовнішніх причин смерті. Вплинуло також підвищення акцизного збору на алкогольну продукцію [7, С. 56]. У більш глобальному вимірі ретроспективно ці закономірності були оцінені у фундаментальній праці «Кембріджська економічна історія Європи». Автори наголошують: Особливий випадок представляє собою очікувана тривалість життя в Росії, де смертність від надмірного пияцтва суттєво скоротилась після того, як Горбачов в 1985-1986 рр. підняв ціну на спиртне. Протягом цього недовгого періоду очікувана тривалість життя виросла на 3 роки для мужчин і на 1 рік для жінок. Вона також ненадовго виросла (на 5,7 і 3 роки відповідно) під час економічної кризи 1991 – 1994 рр. Іншими словами, подальше зниження розповсюдженості серцево-судинних захворювань частково залежало від зміни індивідуальної поведінки [3, С. 563]. Чи означає така закономірність, що в

основі державної політики соціального розвитку повинне залягати уповання на економічну кризу як рятівника демографічної ситуації? Очевидно, що ні. К.С. Красовський доходить важливого висновку, що для зменшення надвисокої смертності в Україні насамперед слід вжити заходів для зниження рівня алкогольної смертності, не чекаючи на сприятливі наслідки чергової економічної кризи [7, С. 56]. Економічна криза призводить до скорочення не лише витрат на шкідливі продукти (алкоголь, тютюн), але й на життєво важливі продукти харчування, засоби культурного і соціального розвитку. Поведінкові тенденції у цьому контексті відіграють відносно незначну роль. Натомість їх значимість підвищується у зв'язку зі зростанням зацікавленості держави у здоровій стратегії соціального розвитку, що передбачає не лише удосконалення системи охорони здоров'я, але і виховної підсистеми освітньої системи. Ретроспективно державна політика соціального розвитку останніх років не була приведена у достатню відповідність такій умові.

Демографічна криза в Україні пов'язана не лише з депопуляцією, але і зі зміною вікової структури населення. Зміна вікової структури спостерігається у зв'язку з двома чинниками – дослідженою раніше проблемою смертності та очікуваною тривалості життя, а також у зв'язку з показником народжуваності.

Динаміка народжуваності в Україні відзначається циклічними коливаннями. Зміна кількості народжених представлена на рис. 2.



Рис. 2. Кількість живонароджених (1989 – 2013 рр.) [сформовано автором на основі [8, С. 63]]

Тривале скорочення народжуваності досягло дна у 2001 р. й відтак почало поступово відновлюватись, досягнувши у 2013 р. рівня 1995 – 1996 рр., тобто передкризового періоду. Відголоски світової економічної кризи спричинили скорочування народжуваності у 2010 р. Проте урядові дії щодо підтримання народжуваності, зокрема підвищення виплат у зв'язку з народженням дітей певною мірою згладили цю тенденцію, проте у 2013 р. народжуваність все одно була меншою від показників 2012 року та 1994 року. Ретроспективно, утім,

державна соціальна політика у сфері народжуваності показувала кращі результати, якщо аналізувати показник народжуваності на 1000 осіб наявного населення. Циклічні коливання усе ж відмічаються, але рівень цього показника складає приблизний рівень 1992 – 1993 рр., тобто заходи державної політики соціального розвитку у цій сфері дали змогу наблизитись до соціального захисту населення та соціальних гарантій, що зберігались в Україні ще від часів Радянського союзу (Рис. 3).



Рис. 3. Кількість живонароджених на 1000 осіб наявного населення (1989 – 2013 рр.) [сформовано автором на основі [8, С. 63]]

Загалом для країн Європи зниження народжуваності стало стійкою тенденцією після недовгого зростання у період по закінченні Другої світової війни. Ця тенденція стосувалась країн Західної, Південної та Східної Європи. Її поширення призвело до того, що у 1990-ті роки джерелом лише 15% приросту європейського населення були природні процеси, решта 85% забезпечувались імміграцією [3, С. 565-566].

Сама по собі народжуваність, як було виявлено раніше, залежить від економічних циклів, що породжують економічну непевність. Однак

довготерміновий вплив економічних циклів згладжується. Натомість значення набувають інші причини. Протягом тривалого часу у Європі такими причинами називали соціальні умови (витрати на навчання дітей, релігія, рівень дитячої зайнятості), а також наявність конкретних методів контролю за народжуваністю. Проте у загальноєвропейській картині динаміки народжуваності дані чинники зумовлювали незначну варіативність. Набагато більший вплив набуває чинник залученості жінок до праці. Це пояснюється концепцією модернізації. Після 50-х років XX століття посилювалась роль престижного положення жінки на ринку праці,

зростало прагнення побудувати кар'єру. У зв'язку з динамічним зростанням кількості робочих місць для жінок у Європі відбувалось явище перерозподілу людського капіталу: жінці, котра мала двох чи трьох дітей бракувало людського капіталу для того, аби зробити успішну кар'єру. Виділяється серед чинників зниження народжуваності також «криза багатодітної сім'ї», пов'язана знову ж таки з кар'єрними пріоритетами – жінки перестали народжувати у ранньому віці чи відкладали народження дітей до моменту досягнення певних успіхів у кар'єрі. Ще одним чинником називають розповсюдженість неповних сімей чи співжиття без укладання шлюбу, у якому відзначається нижча народжуваність [3, С. 568 - 570].

Висока зайнятість жінок в Україні пояснюється низькими доходами домогосподарств. Так, станом на 2013 рік рівень зайнятості жінок працездатного віку становив 63,8%, найвищий відсоток зайнятості припадав на групи 40-49 та 30-39 років (79,6% та 74,0% до загальної кількості жінок відповідної вікової групи) [9]. Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство становили 3814,0 грн. При цьому середньомісячна заробітна плата за січень-грудень 2013 року склала 3265 грн. Лише за окремими галузями цей показник перевищив 3814 грн. Отже, можна змоделювати наступну ситуацію: дружині доводилось би працювати, якби чоловік не мав середньої заробітної плати, працюючи у галузях державного управління й оборони; обов'язкового соціального страхування; професійної, наукової та технічної діяльності; фінансової та страхової діяльності; інформації та телекомунікацій; авіаційного транспорту; складського господарства та допоміжної діяльності у сфері транспорту [10]. За результатами проведеного Державною службою статистики самооцінювання домогосподарствами рівня своїх доходів у 2013 р. одержано наступні результати. 3-посеред домогосподарств з однією дитиною достатність доходів за відсутності заощаджень відмітили 53,0%; постійно відмовляли у найнеобхіднішому, крім харчування 34,1%. Ці ж показники для домогосподарств з двома дітьми склали 55,8% та 32,7%. Натомість 43,8 відсотків домогосподарств з трьома дітьми відмовляли собі у найнеобхіднішому, крім їжі, 9,1% не вдавалось забезпечити навіть достатнє харчування [11].

Інша тенденція, а саме щодо кризи багатодітної сім'ї знаходить своє підтвердження і в українських реаліях. Слід відзначити дві характерні тенденції, що спостерігались в українських домогосподарствах у 1999 -2013 рр. Перша – це зростання частки домогосподарств без дітей з 55,8% у 1999 р. до 62,1% у 2013 р. Друга – очевидний перерозподіл структури домогосподарств за кількістю дітей

Якщо у 1999 р. серед домогосподарств із дітьми 60% припадало на домогосподарства з однією дитиною, 34,3% з двома і 5,7% з трьома, то станом на 2013 р. ці показники становили 75,2%, 22,5% та 2,3% відповідно [12]. Таким чином ретроспективно соціальні зміни у демографічній сфері не можуть

розцінюватись як свідчення ефективного соціального розвитку. У стратегічному аспекті проявляються певні аспекти декларативності розвитку у сфері соціального забезпечення багатодітних сімей. Так, А. Добрянський відзначає, що попри значну правотворчу активність у сфері підтримки багатодітних сімей, «демографічного буму» досягнути не вдалось. Серед основних причин, вважає вчений, відсутність системного підходу та адаптації системи допомог та пільг сім'ям до сучасної соціально-економічної ситуації. А. Добрянський також наголошує на декларативному характері більшості Програм підтримки та сприяння багатодітним сім'ям, які приймаються на рівні місцевого самоврядування [13, С. 124-125].

Вагомим чинником покращення демографічної ситуації та створення сприятливих умов для соціального розвитку ретроспективно стало підвищення розміру одноразової допомоги при народженні дитини. Так, станом на 2013 р. загальна виплата при народженні однієї дитини складала 30960 грн., другої дитини – 61920 грн., третьої дитини – 123840 грн. 3 липня 2014 року загальна виплата не залежить від порядкового номеру дитини в сім'ї та надається у розмірі 41280 грн. З цього приводу Л. Безтелесна, Г. Юрчик та Ю. Нагай відзначають: «У державі за роки незалежності була сформована комплексна система соціального захисту багатодітних сімей, яка надавала пільги багатодітним родинам у галузі освіти, охорони здоров'я, житловому забезпеченні, проїзді та матеріальному забезпеченні. Все ж найвагомішою складовою державної сімейної політики в Україні є одноразова допомога при народженні дитини, виплата якої до середини 2014 р. здійснювалася за прогресивною шкалою. Проте, в умовах економічної кризи з липня 2014 р. порядок виплати відповідної допомоги змінено в напрямі призначення однакової суми не залежно від черговості народженої дитини. Ініційовані зміни, найімовірніше, призведуть до певного зниження народжуваності, проте це буде стосуватися переважно родин з низьким рівнем життя» [14, С. 26-27].

ВИСНОВКИ

На наше переконання, окреслені демографічні тенденції створюють загрозу нормальному соціальному розвитку, що може стати джерелом тривалої соціально-гуманітарної кризи та потребує обдуманих заходів з соціального захисту незахищених верств населення, розробки нових програм та механізмів соціального розвитку, підвищення якості людського потенціалу та ефективності його використання в умовах кризи. Перспективним напрямком досліджень є розробка рекомендацій щодо удосконалення важелів впливу на демографічну ситуацію у контексті побудови механізму стратегічного управління соціальним розвитком за нормальних умов та в умовах економічної кризи.

Список використаних джерел

1. Пирожков С.І. Демографічний розвиток України: сучасне та майбутнє [Електронний ресурс] // Вісник Національної академії наук України. – 2006. – № 1. – С. 59–64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vnapu_2006_1_8.pdf. – Назва з екрану.
2. Населення [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України // Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html
3. Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Том 2: 1870 – наши дни / пер. с англ. Н. Эдельмана; под ред. Т. Дробышевской. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 624 с.
4. Table 1: Human Development Index and its components [Електронний ресурс] // Human development reports – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components>. – Назва з екрану.
5. Mesle F. Mortality in Central and Eastern Europe: Long-term trends and Recent upturns [Електронний ресурс] / Mesle F. // Demographic research. – 2004. – SC. 2. – Art. 3. – P. 45–70. – Режим доступу: www.demographic-research.org/special/2/3/. – Назва з екрану.
6. Природний рух населення (щомісячна інформація) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України // Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/ds/pp/p_r_u/pp0115_u.html. – Назва з екрану.
7. Красовський К.С. Вплив економічної кризи та зменшення споживання алкоголю на скорочення рівня смертності населення України у 2009 році [Електронний ресурс] / К.С. Красовський // Україна. Здоров'я нації. – 2010. – № 3. – С. 54–57. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uzn_2010_3_10.pdf. – Назва з екрану.
8. Демографічний щорічник "Населення України за 2013 рік" [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України // Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/12/naselen_2013pdf.zip. – Назва з екрану.
9. Рівень зайнятості населення за статтю, віковими групами та місцем проживання [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України // Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/eans/eans_u/rzn_rik14_u.htm. – Назва з екрану.
10. Доходи населення [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України // Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/dn.htm. – Назва з екрану.
11. «Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у січні 2013 року»: статистичний збірник [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України // Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/06_13/zb_sdrd_12.zip. – Назва з екрану.
12. Характеристика домогосподарств [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України // Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/harakt2006_u.htm. – Назва з екрану.
13. Добрянський А.Я. Законодавче забезпечення підтримки багатодітних сімей у період незалежності України (1991 – 2013 рр.) [Електронний ресурс] / А.Я. Добрянський // Ефективність державного управління. – 2014. – Вип. 38. – С. 120–126. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efdu_2014_38_15.pdf. – Назва з екрану.
14. Безтелесна Л. Удосконалення системи соціального захисту багатодітних сімей [Електронний ресурс] / Л. Безтелесна, Г. Юрчик, Ю. Нагай // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 6. – С. 22–27. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uap_2014_6_5.pdf. – Назва з екрану.

БАЙРАМОВ

Ешгін Алі Огли
petrol09@i.ua

УДК 330.1

ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВАTAXATION LEVERS OF STATE ENCOURAGEMENT OF INNOVATIVE
VENTURES ENTITIES' ACTIVITIES

аспірант кафедри економіки підприємства, фінансів та фінансово-економічної безпеки Уманського державного педагогічного університету ім. Павла Тичини

У сучасних умовах спеціальні режими оподаткування не орієнтовані на розвиток суб'єктів інноваційного підприємництва. Зазначається, що важливою передумовою ефективного використання податкових важелів є формування відповідного механізму податкового стимулювання інноваційних процесів, який би забезпечував високу інноваційну активність підприємницьких структур. Автором вказується на необхідність диференціації методів державної підтримки інновацій залежно від етапу їх життєвого циклу. З метою активізації інноваційної діяльності, обґрунтована доцільність застосовування зниженої на 50% ставки податку на прибуток підприємств та ставки єдиного податку для фізичних і юридичних осіб.

В современных условиях специальные режимы налогообложения не ориентированы на развитие субъектов инновационного предпринимательства. Указывается, что важной предпосылкой эффективного использования налоговых рычагов является формирование механизма налогового стимулирования инновационных процессов, который бы обеспечил высокую инновационную активность предпринимательских структур. Автором акцентируется внимание на необходимости дифференциации методов государственной поддержки инноваций в зависимости от этапа их жизненного цикла. С целью активизации инновационной деятельности, обоснована целесообразность применения сниженной на 50% ставки налога на прибыль и ставки единого налога для физических и юридических лиц.

In modern conditions special taxation schemes are not focused on the development of innovative ventures entities. It has been noted, that the development of corresponding scheme of innovative processes taxation encouragement, which could provide high enterprise innovative activity, is an important precondition of taxation levers efficient use. The author points at the necessity of innovations support of state methods depending on the stage of innovations life cycle.

Ключові слова: податок, державне регулювання, інновація, підприємництво, ефективність

Ключевые слова: налог, государственное регулирование, инновация, предпринимательство, эффективность

Keywords: tax, government regulation, innovation, entrepreneurship, effectiveness

ВСТУП

Перехід економіки України до високо-технологічних укладів значно ускладнюється без реалізації державної політики стимулювання інноваційного підприємництва. Це визначається тим, що фінансування інноваційної діяльності, враховуючи її специфіку, характеризується підвищеним ступенем ризику.

Окрім того, різні форми державної підтримки сприяють зменшенню вартості інвестицій в інновації, що стає додатковим стимулом для інвесторів в процесі прийняття рішення [1].

Спеціальні режими оподаткування, в рамках яких, в основному, реалізується податкове стимулювання бізнесу, не орієнтовані на розвиток інноваційних

організацій. Тобто, необхідно визнати, що з урахуванням існуючих економічних реалій в Україні не використовуються повною мірою світові досягнення у сфері податкового впливу на інноваційний розвиток бізнесу [2]. Саме тому, важливою передумовою ефективного використання податкових важелів є формування відповідного механізму податкового стимулювання інноваційних процесів, який би забезпечував високу інноваційну активність підприємницьких структур.

Результатам наукових розвідок питань, пов'язаних із функціонуванням податкової системи, застосуванням спеціальних режимів оподаткування присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних дослідників.

Серед вчених, які досліджували зазначену проблематику доцільно виділити наукові публікації З. Варналія, А. Крисоватого, М. Кизими, П. Курмасєва, В. Маргасової та багатьох інших. Разом з тим, доцільною є розробка рекомендацій щодо активізації діяльності суб'єктів інноваційного підприємництва у результаті застосування податкових важелів.

МЕТА РОБОТИ

Метою даної статті є формування методичного підходу до обґрунтування доцільності використання податкових важелів державного стимулювання діяльності суб'єктів інноваційного підприємництва.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У статті використовувалися методи: абстрагування та узагальнення - для визначення ролі інструментарію державної підтримки у процесі

активізації діяльності суб'єктів інноваційного підприємництва; порівняльного аналізу – з метою визначення ефективності податкових важелів державної підтримки інноваційної діяльності в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Інноваційний процес як об'єкт державного регулювання складається з декількох взаємозалежних послідовних стадій (етапів), що утворюють його життєвий цикл. Враховуючи те, що кількість та тривалість цих стадій може бути різною, тому й інтенсивність, методи державної підтримки інновацій повинні бути диференційовані за етапами життєвого циклу інновацій. Причому кожен з етапів повинен мати свій оригінальний набір важелів державної підтримки (табл.1).

Таблиця 1

Важелі державної підтримки інноваційної діяльності [розроблено автором]

Номер етапу	Назва етапу	Важелі державної підтримки
1	Формування ідеї	Організаційні
2	Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи	Податкові, організаційні, фінансові
3	Впровадження інновацій	Податкові, економічні, фінансові, організаційні
4	Зростання	Організаційні, економічні
5	Занепад	-

Узагальнення наукових підходів [3; 4; 5] дозволило нам виділити два основні етапи інноваційного циклу, на яких застосування податкових важелів є найбільш доцільним та спроможне збільшити суму власних фінансових ресурсів суб'єктів інноваційного підприємництва за рахунок зменшення податкового навантаження. Мова йде про етапи: науково-дослідні роботи та впровадження інновацій.

Важливість виокремлення стадій життєвого циклу інновацій при застосуванні пільгового оподаткування обумовлюється розміром інвестицій на кожному етапі та, відповідно, втрат суб'єкта інноваційної діяльності. Мотиваційна складова державної підтримки інновацій буде мати результат при підтримці найбільш витратних стадій ЖЦП [4, С.24].

На першому етапі інноваційного процесу проводяться дослідження, метою яких, в основному, є отримання ідеї, нових знань, виявлення нових закономірностей. Також, на даному етапі проводяться маркетингові дослідження, попередня оцінка необхідного обсягу фінансування тощо.

Важливим питанням є необхідність чіткого визначення кола суб'єктів інноваційного підприємництва, які мають право на застосування спеціального режиму оподаткування.

На сьогоднішній день, суб'єкт господарювання набуває статусу інноваційного за умови, якщо більше ніж 70 відсотків обсягу його продукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період є інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція [6].

Логіка дотримання принципів застосування податкових важелів державної підтримки інноваційного підприємництва потребує

удосконалення критеріїв віднесення до суб'єктів господарювання, які мають статус інноваційного та можуть претендувати на застосування спеціального режиму оподаткування.

Цікавим є науковий підхід дослідника І. Хандюка [7], у рамках якого пропонується встановити трьох ступеневу залежність розміру податкових пільг від питомої ваги реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі.

Разом з тим, запропонований підхід достатньо важко практично реалізувати, він потребуватиме додаткових матеріальних та інших (часу) витрат на податковий облік і ведення спеціального рахунку тощо. До того ж, у даному випадку, наявність шкали пільгового оподаткування та безстроковості його застосування, потенційно, може сприяти зростанню зловживань та формуванню «утриманських» настроїв.

Нами пропонується удосконалити критерії, яким повинен відповідати суб'єкт підприємницької діяльності, що здійснює інноваційну діяльність та може використовувати спеціальний режим оподаткування (податкові пільги).

Саме тому, ми пропонуємо використовувати 3 обов'язкових критерії та 2 уточнюючих. До обов'язкових віднесено:

- реєстрація відповідними структурними підрозділами Державної фіскальної служби (або іншим уповноваженим органом) в якості платника, який використовує спеціальний режим оподаткування;
- відсутність податкової заборгованості;
- відсутність підстав для поширення норм Закону України «Про відновлення платоспроможності

боржника або визнання його банкрутом» № 2343-ХП від 14.05.1992.

До уточнюючих критеріїв запропоновано віднести:

- для новостворених - відповідність виду діяльності суб'єкта господарювання секціям та розділам КВЕД, які прямо пов'язані із випуском інноваційної продукції та/або продукту (наприклад, окремі групи секцій С «Переробна промисловість», J «Інформація та телекомунікації», М «Професійна, наукова та технічна діяльність», S «Надання інших видів послуг» та інші);

- для функціонуючих не менше, ніж 4 квартали - питома вага доходів від здійснення господарської діяльності з реалізації інноваційної продукції (продуктів), послуг за фактичний період функціонування становить не менше 60% всіх отриманих доходів, що, відповідно, відображено у формах звітності.

Ми не можемо повною мірою погодитися із тим, що фінансування науково-дослідних робіт може здійснюватися за рахунок державних коштів (прямого державного фінансування), оскільки даний підхід, викладений у [4; 8] негативно впливає на конкурентну боротьбу, є не прозорим та, апіорі, корупційним.

На нашу думку, на даному етапі інноваційного циклу, серед інструментів пільгового оподаткування доцільно застосовувати знижену на 50% ставку єдиного податку для фізичних і юридичних осіб.

Пільгове оподаткування прибутку на даному етапі буде мати деструктивний ефект для суб'єктів інноваційного підприємництва, оскільки зменшує зацікавленість у результатах діяльності, знижує ефективність мотиваційних механізмів.

Для суб'єктів інноваційного підприємництва, які обрали спрощену систему оподаткування і звітності, важливим чинником є ставка єдиного податку. Враховуючи вищезазначене, на даному етапі інноваційного циклу, податкове стимулювання може ефективно здійснюватися, в основному, за рахунок зміни ставки єдиного податку.

Для більшості виробничих підприємств цей етап також є початковим. Адже протягом нього підприємство здійснює витрати.

З початком комерційної реалізації проекту, випуском інноваційної продукції/послуг, суб'єкт господарювання починає отримувати доходи, однак, в цілому, протягом терміну повернення інвестицій, проект не буде генерувати прибуток.

Даний інтервал часу – від науково-дослідних робіт до моменту початку повернення інвестицій – становить, так званий, інноваційний лаг [4, С.24]. Саме в цей період найбільш доцільною є реалізація заходів державної підтримки щодо стимулювання інноваційної активності підприємницького сектора. Пріоритетним для підприємств реального сектора, що впроваджують інновації, виступає 50% зменшення ставки податку на прибуток.

Отже, на етапі промислового виробництва перевага має надаватися зменшенню бази оподаткування податком на прибуток (на суму витрат на інноваційну діяльність, створення, придбання НМА тощо) [5, С.300]. Ми не погоджуємося із тим, що аналогічні міркування справедливі відносно ПДВ. Для суб'єктів інноваційного підприємництва, які обрали спрощену систему оподаткування та звітності ефективною формою податкового стимулювання може вважатися коригування ставки єдиного податку.

Важливим, у процесі мотивації, є вибір саме тих інструментів, які матимуть найбільший вплив на суб'єктів та буде спонукати їх до активної участі в інноваційній діяльності.

Саме тому, для такого аналізу в якості податкових інструментів, що застосовуються у вітчизняній та закордонній практиці, було обрано такі: податкові канікули; звільнення від сплати конкретного податку (ПДВ, податок на прибуток підприємств, єдиний податок, збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів, єдиний соціальний внесок, акцизний збір).

Результати аналізу узгодженого з плановими завданнями Державної фіскальної служби наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Матриця узгодження інтересів Державної фіскальної служби та суб'єктів інноваційного підприємництва [розроблено автором]

Максимізація мотивації до високопродуктивної діяльності 100%	III Податкові канікули	VI єдиний податок	IX податок на прибуток підприємств, єдиний податок
	II ПДВ, податок на прибуток підприємств, єдиний податок, єдиний соціальний внесок	V ПДВ, податок на прибуток підприємств, єдиний податок	VIII ПДВ, податок на прибуток підприємств, єдиний податок, єдиний соціальний внесок
	I ПДВ, податок на прибуток підприємств, єдиний податок, збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів	IV ПДВ, податок на прибуток підприємств, єдиний податок, збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів, єдиний соціальний внесок	VII ПДВ, податок на прибуток підприємств, єдиний податок, збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів, єдиний соціальний внесок, акцизний збір та інші
	0 Максимізація податкових надходжень 100%		

Матриця узгодження інтересів характеризує ступінь реалізації інтересів Державної фіскальної служби та суб'єктів інноваційного підприємництва. Найбільш оптимальному варіанту узгодження інтересів відповідає IX квадрант. У даному випадку, з одного боку, не втрачаються основні податкові джерела формування бюджетів усіх рівнів, з іншого – зростають мотиваційні чинники до високопродуктивної інноваційної діяльності, оскільки податок на прибуток підприємств та єдиний податок суттєво залежать від результатів діяльності, стимулюючи, тим самим, суб'єктів інноваційного підприємництва.

ВИСНОВКИ

Отже, узагальнення матеріалів щодо обґрунтування доцільності використання податкових важелів державного стимулювання діяльності суб'єктів інноваційного підприємництва дозволяє сформулювати наступні висновки. Логіка дотримання принципів застосування податкових важелів державної підтримки інноваційного підприємництва дозволила нам удосконалити критерії, яким повинен відповідати суб'єкт інноваційного підприємництва, що може використовувати спеціальний режим оподаткування. Також, з метою активізації інноваційної діяльності, обґрунтована доцільність застосування зниженої на 50% ставки податку на прибуток підприємств та ставки єдиного податку для фізичних і юридичних осіб.

Список використаних джерел

1. Молдован О.О. Щодо доцільності запровадження податкових механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Молдован, Н.С. Медведкова. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1315/>
2. Виговська В.В. Напрями податкового стимулювання інноваційного розвитку малого бізнесу / В.В. Виговська, О.С. Азурова // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. - 2013. - Вип. 4. - С. 99-103.
3. Курмаев П.Ю. Инновационно-воспроизводственный подход к регулированию региональной экономики / П.Ю. Курмаев // European Researcher. – 2013. – №1. – С.28-31.
4. Кизим М.О. Класифікація інструментів податкового стимулювання інновацій / М.О. Кизим, Л.В. Касьянова // Проблеми економіки. – 2012. - №4. – С.23-29.
5. Петровська І.П. Податкові пільги як спосіб стимулювання інноваційної діяльності в Україні / І.П. Петровська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. - 2013. - № 1. - С. 299-301.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
7. Хандюк І. Роль пільгового оподаткування у стимулюванні інноваційних процесів в Україні / І. Хандюк // Менеджмент та підприємництво України: етапи становлення і проблеми розвитку. - Л.: Вид-во Нац. ун-т "Львів. політехніка", 2008. - С. 324-328.
8. Шевцов А. Розвиток венчурного підприємництва в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання [Електронний ресурс] / А. Шевцов, Р. Боднарчук, О. Гриненко. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/june2009/6.htm>
9. Курмаев П.Ю. Напрями підвищення ефективності заходів державного стимулювання розвитку інноваційного підприємництва / П.Ю. Курмаев, Е.А. Байрамов // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». - Вип. 3. – Мукачів: МДУ, 2015. - С.102-107.

НОВАК

Валентина Олексіївна
novak.nau@mail.ru

ДАНИЛОВА

Ельвіра Ігорівна
ehdanilova@mail.ru

ЩЕРБА

Владислав Вікторович
repl@meta.ua

професор, к.е.н., зав. кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет

к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет

студент, Національний авіаційний університет

УДК 65.012.3 (045)

АНАЛІЗ РИНКУ АВІАЦІЙНОЇ ТЕХНІКИ НАЗЕМНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄС

ANALYSIS OF MARKET OF THE AVIATION GROUND HANDLING EQUIPMENT IN EU COUNTRIES

У статті розглянуто тенденції розвитку авіаційної промисловості як в регіонах так і в розвинених країнах окремо, проаналізовано ринок Європи та СНД, проведений аналіз ефективності роботи комплексу та пошук потенційних клієнтів в галузі техніки для обслуговування повітряних суден.

В статье рассмотрены тенденции развития авиационной промышленности как в регионах так и в развитых странах отдельно, проанализирован рынок Европы и СНГ, проведен анализ эффективности работы комплекса и поиск потенциальных клиентов в области техники для обслуживания воздушных судов.

In the article the trends in the development of the aviation industry in the region as well as in developed countries separately are examined, the market in Europe and the CIS is analyzed, the effectiveness of the complex and finding potential customers in ground support equipment is examined.

Ключові слова: техніка наземного обслуговування, тендер, повітряне судно, IATA, бізнес-середовище

Ключевые слова: техника наземного обслуживания, тендер, воздушное судно, IATA, бизнес-среда

Keywords: ground support equipment, tender, aircraft, IATA, business environment

ВСТУП

Позитивні тенденції розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки будь-якої сучасної країни на світовому ринку залежить, в першу чергу, від її здатності виробляти високотехнологічну продукцію. Саме така продукція, на сьогоднішній день, є сферою конкурентної боротьби між підприємствами різних країн. У сучасному світі наявність авіаційної промисловості є своєрідним показником високого рівня розвитку країни як в технологічному, так і в економічному сенсі. Саме тому, на фоні євроінтеграційних процесів, що відбуваються в країні, актуальним постає питання аналізу ринку авіаційної техніки наземного обслуговування в країнах ЄС.

МЕТА РОБОТИ

Метою даної статті є вивчення ринку авіаційного обладнання наземного обслуговування в країнах ЄС.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Робота виконана на основі аналізу аналітичних оглядів спеціалізованих періодичних видань, наукових праць, ресурсів Internet тощо, зібраних авторами у процесі дослідження даної проблеми.

РЕЗУЛЬТАТИ

За останні роки вітчизняний авіаційний ринок зазнав значних змін. Практично повністю оновився флот вітчизняних авіакомпаній. І сьогодні близько 98% всіх перевезень припадає на повітряні судна західного виробництва. І, як наслідок, так само кардинально змінився і ринок технічного обслуговування повітряних суден.

На сьогоднішній день на ринку України сформувався значний попит на послуги з технічного обслуговування повітряних суден західного виробництва. Але в той же час – пропозиція таких послуг вітчизняними операторами не відповідає наявному попиту. Дотепер істотна частина технічного обслуговування авіакомпаніями виконується за кордоном, навіть в тих сегментах, які добре розвинені в Україні.

Техніка для обслуговування повітряних суден являє собою допоміжне обладнання, що розташоване в аеропортах та аеродромах. Воно використовується для забезпечення стабільної роботи літаків та функціонування терміналів, злітно-посадочної смуги, та решти території аеропорту.

Обладнання для безпосереднього обслуговування повітряних суден використовується, як правило, під час перерви ПС між рейсами. Функції, котрі включає в себе обладнання, такі:

- забезпечення стабільного енергетичного функціонування;
- вантажні операції (як для пасажирів так і вантажів);
- транспортні операції;
- допоміжні;

Відповідно до головного регламенту аеропорту, що розробляється та постійно оновлюється IATA, кожен літак в кожному аеропорту обслуговується за допомогою таких методів та обладнання, як установки повітряного запуску, азотні та кисневі джерела, ролики конвеєрні, протиліодове обладнання, електричні транспортні засоби, джерела наземного живлення, обладнання для обслуговування сан. вузлів, сервісна техніка, тягачі ПС, гідравлічні силові установки, техніка для обслуговування злітно-посадкової смуги тощо. Список постійно оновлюється на основі розробки нових технологій, створення нових моделей літаків тощо. Кожен аеропорт, що є сертифікованим IATA, повинен мати цю техніку в власному користуванні. Серед прикладів українських аеропортів, що відповідають вимогам ЄС, є такі як: "Бориспіль", аеропорт "Київ" (Жуляни), аеропорти Одеси, Львова, Харкова. Стосовно пострадянського простору, можна виділити РУП "Мінськ аеропорт", "Пулково", "Домодедово", "Внуково", "Омськ", "Сочи", "Анапа" "Геленджик". В більшості з зазначених аеропортів залучені великі інвестиції для оновлення, реконструкції та побудови нових терміналів. Стосовно європейських аеропортів, тут 95% є сертифікованими IATA та мають в наявності всю необхідну техніку для обслуговування власного парку ПС. Час від часу, аеропорти впроваджуються та оновлюють технічне забезпечення.

Отже, кожен з аеропортів є потенційним клієнтом виробників даного типу обладнання. Закупка такого обладнання клієнтами, а саме аеропортами та аеродромами, зазвичай, здійснюється шляхом тендерних процедур. Інформація про готовність будь-якого аеропорту Росії або Білорусії та деяких країн Європи до закупівлі певного обладнання викладається на офіційному сайті державних торгів або на офіційному сайті аеропорту. Звідти, можна відслідковувати яку саме продукцію потребує клієнт, подати тендерну пропозицію та заключити контракт, без необхідності фізичної присутності.

Виходячи із специфіки бізнесу, поділ на групи клієнтів відбувається в залежності від типу підприємства (аеродром чи аеропорт) та географічного положення (Європа, Україна, інші пострадянські країни.)

Стосовно європейського ринку, тут він поділений відповідно до специфіки галузі. Зазвичай кожен з виробників спеціалізується на виробництві конкретного виду техніки: трапів, тягачів, джерел наземного живлення, тощо.

В Європі знаходиться велика кількість заводів по виготовленню авіаційної продукції, проте практично ніхто з цих компаній не обслуговує пострадянський ринок. До найбільших компаній-виробників авіаційної техніки наземного обслуговування можна віднести наступні: TREPEL Airport Equipment -

німецька компанія, котра спеціалізується на виготовленні тягачів та навантажувачів контейнерів; ZREMB Wojkowice Sp z o.o. - польська компанія, по виготовленню пасажирських трапів та багажних візків; Real Airport Seating Systems - польська компанія, виготовлення пасажирських крісел для терміналів; GUINAULT - французька компанія, є одним з провідних виробників виготовлення джерел наземного живлення, джерел наземного запуску.

Ці компанії є одним з найбільш конкурентоспроможних в Європі та країнах СНД.

ВИСНОВКИ

В багатьох напрямках розвиток авіаційної техніки базується на прогнозах світового ринку авіації, які регулярно протягом останніх 30 років готуються провідними зарубіжними компаніями. В цих прогнозах робляться спроби визначити потребу авіакомпаній в тому чи іншому типі літака, після чого компанії-розробники обирають стратегічні напрямки в проектуванні нових авіалайнерів. Протягом 2010 року були оприлюднені прогнози фірм – "Боїнг", "Ейрбас", "Роллс-Ройс" та інших. Загалом, всі ці прогнози – досить близькі. Так, всі компанії погоджуються, що в наступні 20 років середні щорічні темпи зростання пасажирських авіаперевезень складуть 4,8-4,9%, а вантажних – 5,7 – 6,4%. Виходячи з цього, припускається, що протягом 2010-2029 років може бути куплено від 15 до 22 тисяч нових літаків, що в свою чергу збільшує потенціал, актуальність та необхідність техніки для обслуговування повітряних суден.

Список використаних джерел

1. Cabrey T. PMI's Pulse of the Profession In-Depth Report: Enabling Organizational Change Through Strategic Initiatives / T. Cabrey, A. Haughey. – Washington: Project Management Institute, Inc., 2014. – 16 p.
2. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2014-2015 / K. Schwab. – Geneva: World Economic Forum, 2014. – 548 p.
3. Boyd A. Top trends in change management [Electronic resource] / A. Boyd. – Mode of access: <http://www.change-management.com/Prosci-Top-Trends-Webinar-Slides.pdf>
4. Business Climate Indicator for the Euro Area. European Commission [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/>
5. European Commission Euro Area Business Climate Indicator [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.bloomberg.com/>
6. European companies behind in building economic competitiveness [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.exact-software.co.uk/about-exact/the-biz-box/financials/590-european-companies-behind-in-building-economic-competitiveness>
7. Future of Change Management. Best Practices in Change Management 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.change-management.com/tutorial-2014-report-future-of-cm.htm>

ДАВИДОВА
Ірина Олегівна
irinaavydova@list.ru

УДК 331.102.344

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ

EFFICIENCY OF INTELLECTUAL CAPITAL'S IMPLEMENTATION IN THE FIELD OF EMPLOYMENT

д.е.н., професор, Харківський
державний університет
харчування та торгівлі

У статті визначено, що ефективність продуктивного використання робочої сили з урахуванням рівня її освіти має оцінюватись на основі основних положень теорії та методології економічної ефективності для системи суспільного виробництва як реалізація інтелектуального капіталу у сфері зайнятості. Ефективність використання інтелектуального капіталу розглянуто як соціально-економічну, а з урахуванням стадій зайнятості: на підготовчій стадії – як соціальну, на ринковій стадії та продуктивній стадії – як економічну ефективність.

В статье определено, что эффективность производительного использования рабочей силы с учетом уровня образования оценивается согласно основным положениям теории и методологии экономической эффективности для системы общественного производства как реализация интеллектуального капитала в сфере занятости. Эффективность использования интеллектуального капитала рассматривается как социально-экономическая, а с учетом стадий занятости: на подготовительной стадии - как социальная, на рыночной стадии и производительной стадии - как экономическая эффективность.

The article stipulates that the productive efficiency of the workforce with the level of education should be assessed on the basis of the main provisions of the theory and methodology of economic efficiency for the system of social production as the realization of the intellectual capital in employment. The efficiency of the intellectual capital is considered as a socio-economic one and on the basis of stages of employment: for the preparatory stage - as social, - for market stage and for productive stage - as an economic efficiency.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, зайнятість, ефективність, реалізація інтелектуального капіталу

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, занятость, эффективность, реализация интеллектуального капитала

Keywords: intellectual capital, time, efficiency, implementation of intellectual capital

ВСТУП

Концепція інтелектуального капіталу почала оформлюватись в теорію лише в 90-х рр. Її формування пов'язане з такими діячами, як Т. Стюарт і Л. Едвінсон, завдяки яким інтелектуальний капітал набув теоретико-наукового статусу й став об'єктом практичних досліджень. Інтенсивний розвиток концепції інтелектуального капіталу пояснюється, принаймні, трьома групами причин: потребою людей у навчанні для отримання великих доходів у працездатному періоді, потребою бізнесу в залученні і створенні кращих людських ресурсів для отримання великих прибутків, потребою інвесторів в інформації про діяльність компаній. Перші дві групи потреб свідчать про тісний зв'язок інтелектуального капіталу із сферою зайнятості при його реалізації.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні змісту та сутності ефективності реалізації інтелектуального капіталу при використанні робочої сили у сфері зайнятості.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Реалізацію інтелектуального капіталу виступає як сукупність дій, спрямованих на якнайбільш ефективне його використання з метою досягнення цілей соціально-економічного розвитку; причому

реалізація виражається тенденцією до зростання інтелектуального капіталу у вигляді інтелектуальної активності та економічно значимих результатів його функціонування. Розгляд реалізації інтелектуального капіталу передбачає оцінку ефективності його використання та дії.

Щодо оцінки ефективності інтелектуального капіталу, не вироблено єдиного підходу. Зрозуміло, що оцінювати ефективність найдоцільніше з точки зору результату. Результативний підхід, заснований на аналізі «виходу» інтелектуальної продукції, представлений в працях Ф.Л. Мерсона, Е.М. Торфа, Л.С. Бляхмана [1, с. 227-235]. На макrorівні оцінюються фінансові результати, що одержані національною економікою від реалізації інноваційних, високотехнологічних товарів, об'єктів інтелектуальної власності. Складнощі застосування результативного підходу пов'язані з тим, що результати використання інтелектуального капіталу оцінюються тільки з економічних позицій, а з урахуванням сучасних критеріїв його вплив набагато ширший. У випадку оцінки внеску інтелектуального капіталу в узагальнюючий результат економічної діяльності виявляється складно виділити його серед інших одночасно діючих чинників. Доповнюючим до оцінки дієвості інтелектуального капіталу виступають ресурсний, структурний, споживацький, темповий підхід. Ресурсний підхід оцінює сукупність ресурсів, здатних технологічно та комерційно використовувати науково-технічні знання в цілях соціально-економічного розвитку. Структурний підхід оцінює структуру сукупного суспільного продукту, максимізацію тієї частки продукту, яка витрачається на нагромадження та споживання. Відповідно споживацького критерію ефективності продуктивного використання робочої сили оцінюється через обсяг створених благ на душу населення. За темповим критерієм ефективність визначається через темп зростання основних економічних показників (національний доход, чистий продукт, прибуток) відносно попереднього періоду.

Ефективність продуктивного використання робочої сили з урахуванням рівня її освіти має оцінюватись на основі основних положень теорії та методології економічної ефективності для системи суспільного виробництва. При цьому слід розглядати ефективність використання інтелектуального капіталу як соціально-економічну, а з урахуванням стадій зайнятості: на підготовчій стадії – як соціальну, на ринковій стадії та продуктивній стадії – як економічну. Така розбіжність пов'язана із розбіжністю цілей, результатів та ресурсів на кожній із стадій. Ефективність системи виявляється в процесі функціонування відносно поставлених суспільством цілей.

Економічна ефективність освіти виявляється через підвищення продуктивності праці, зростання рівня заробітної платні більш освічених працівників, доходів від самозайнятості, підвищення прибутку корпорацій та в кінцевому підсумку може бути оцінена зміною величини національного доходу. Якщо в оцінках результативності освіти на макrorівні за результати системи освіти приймаються доходи індивідів, то оцінка на макrorівні передбачає визначення впливу освіти на обсяг національного доходу, ВВП [2, с. 179].

Для того, щоб виявити частку приросту продуктивності праці (відповідно і національного доходу) за рахунок підвищення рівня освіти, необхідно вдатись до методу редукції праці – розкладання живої праці, що витрачається в сфері матеріального виробництва, на просту працю та складну працю – працю підвищеної кваліфікації. Одним з основних методів редукції праці є метод оцінки складності праці на основі визначення отриманого рівня освіти.

Теоретично частка приросту національного доходу за рахунок підвищення рівня освіти повинна бути пропорційна частці праці підвищеної кваліфікації в загальній масі праці. Зростання рівня освіти є лише одним з факторів підвищення продуктивності праці, але діють також інші фактори – зростання технічної озброєності праці, збільшення абсолютної кількості працюючих у сфері виробництва, тому необхідно зіставляти вплив на збільшення обсягу національного доходу всіх основних факторів.

ВИСНОВКИ

Суспільство одержує вигоди від інтелектуального капіталу у вигляді можливостей інноваційного розвитку та досягнення конкурентоспроможності. У результаті невідповідності між якістю інтелектуального капіталу та системою зайнятості ускладнюється реалізація зайнятості в найбільш інноваційні сфери, що свідчить про нездатність економічної системи створювати якісні, інтелектуально наповнені робочі місця, що і має місцев економіці України.

Список використаних джерел

1. Бляхман Л.С. Три цвета экономического времени: свершения и проблемы российской экономики / Л.С. Бляхман — СПб. : ИПЦ СПбГУТД, 2011. — 247 с.
2. Давидова І.О. Реалізація інтелектуального капіталу: сутність, складові, роль системи зайнятості в цьому процесі / І.О. Давидова // Бізнес-інформ. — 2013. — №2 — С. 177 – 180

КОВАЛЕНКО

Наталія Ігорівна
nataliya.kovalenko25
@gmail.com

УДК 336.14

**ІНСТРУМЕНТИ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ
ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА КРИТЕРІЇ ЇХ ВИБОРУ****INSTRUMENTS OF BUDGETARY REGULATION UNDER CONDITIONS OF
ECONOMIC INSTABILITY AND CRITERIA OF ITS SELECTION**

аспірантка кафедри
фінансів Київського
національного еконо-
мічного
університету ім.
Вадима Гетьмана

Стаття присвячена дослідженню інструментів бюджетного регулювання в умовах економічної нестабільності. Запропоновано критерії вибору інструментів бюджетного регулювання суб'єктами трьох економічної системи та обґрунтовано їх перелік. Розглянуто діючі інструменти бюджетного регулювання в Україні та надано їх оцінку в світлі останніх змін у вітчизняному законодавстві. Запропоновано додаткові інструменти бюджетного регулювання, які відповідають міжнародній практиці, і використання яких може мати позитивний вплив на поточний стан соціально-економічного розвитку України.

Статья посвящена исследованию инструментов бюджетного регулирования в условиях экономической нестабильности. Предложены критерии выбора инструментов бюджетного регулирования по субъектам трех уровней экономической системы и обоснован их перечень. Исследованы действующие инструменты бюджетного регулирования в Украине и дана им оценка в свете последних изменений в отечественном законодательстве. Предложены дополнительные инструменты бюджетного регулирования, которые отвечают международной практике, и использование которых может иметь позитивное влияние на текущее состояние социально-экономического развития Украины.

The article deals with the question of instruments of budgetary regulation under conditions of economic instability. Criteria of selection of instruments of budgetary regulation have been proposed as well as its grounding. Current instruments of budgetary regulation in Ukraine have been investigated. And estimation of these instruments was made in terms of recent changes in the domestic legislation. Additional instruments of budgetary regulation according to international practice were proposed and the use of them may have a positive impact on the current conditions of socio-economic development of Ukraine.

Ключові слова: бюджетне регулювання, інструменти бюджетного регулювання, державна політика, суб'єкти рівнів економічної системи, держава, економічна нестабільність

Ключевые слова: бюджетное регулирование, инструменты бюджетного регулирования, государственная политика, субъекты уровней экономической системы, государство, экономическая нестабильность

Keywords: budgetary regulation, instruments of budget regulation, government policy, levels of economic system, government, economic instability

ВСТУП

Економічна нестабільність стала звичним явищем сьогодення, що спонукає до перегляду ролі держави у житті суспільства. Стає очевидним, що за умов коливань макрофінансової ситуації саме держава може оперативно відреагувати на швидкоплинність та непередбачуваність внутрішнього і зовнішнього середовища та вирішити проблемні питання з найменшими втратами для суспільства. Для цього держава комплексно використовує інструменти бюджетного регулювання. Відтак, повинні існувати критерії, що покладаються в основу вибору інструментів бюджетного регулювання державою окремо для кожного рівня економічної системи. Крім того, поряд з нововведеннями законодавства у сфері

бюджетного регулювання, доречним було б застосувати додаткові інструменти, що відповідають міжнародній практиці, задля досягнення позитивних зрушень у найкоротші терміни. Питання бюджетного регулювання є надзвичайно актуальним, тому є досить розповсюдженим у фахових вітчизняних та зарубіжних виданнях. Так, теоретичні та практичні аспекти бюджетного регулювання всебічно досліджено в працях таких вчених-економістів: В. Дем'янишина, І. Запатріної, О. Кириленко, В. Опаріна, В. Федосова, С. Юрія. Крім того, питаннями бюджетного регулювання займалися і зарубіжні автори: В. Глущенко, Т. Гуйда, В. Дяченко, Г. Шахова, Дж. Алан, Дж. Ентоні, С. Дуглас та інші.

МЕТА РОБОТИ полягає у підборі критеріїв інструментів бюджетного регулювання із диференціацією залежно від суб'єктів трьох рівнів економічної системи, тобто: на що повинна орієнтуватись держава на кожному рівні економічної системи, щоб зрозуміти доцільність внесення змін у бюджетне регулювання. Також здійснено аналіз діючого законодавства у цій сфері, в тому числі і стосовно нещодавніх нововведень, та розглянуто можливість застосування світового досвіду в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів, матеріали періодичних видань, ресурси офіційних статистичних та аналітичних даних та нормативно-правові акти.

У процесі дослідження були використані такі методи наукових досліджень: порівняння (встановлення подібності або відмінностей); аналіз (виділення окремих частин досліджуваного об'єкта); синтез (навпаки, поєднання окремих частин в єдине ціле); узагальнення (фіксація загальних ознак та властивостей об'єкта та перехід від одиничного до

особливого та загального). Застосований також системний підхід, який полягає в комплексному дослідженні об'єктів, дослідженні їх як єдиного цілого з узгодженим функціонуванням усіх елементів і частин.

РЕЗУЛЬТАТИ

Традиційно, суб'єктів економічної системи класифікують за трьома рівнями: мікрорівень (домогосподарства), мезорівень (підприємства) та макрорівень (держава). Виходячи з цього, і критерії вибору інструментів бюджетного регулювання запропонуємо відповідно до рівнів економічної системи (рис. 1.). Нижче подано обґрунтування таких критеріїв окремо для кожного рівня економічної системи.

Держава, визначаючи пріоритети бюджетного регулювання для суб'єктів мікрорівня повинна першочергово звернути увагу на:

➤ “очікування населення”, які відображають бачення майбутнього економічного і соціального розвитку країни і, відповідно, моделюють поведінку суб'єктів цього рівня у сфері споживання, заощаджень, інвестування;

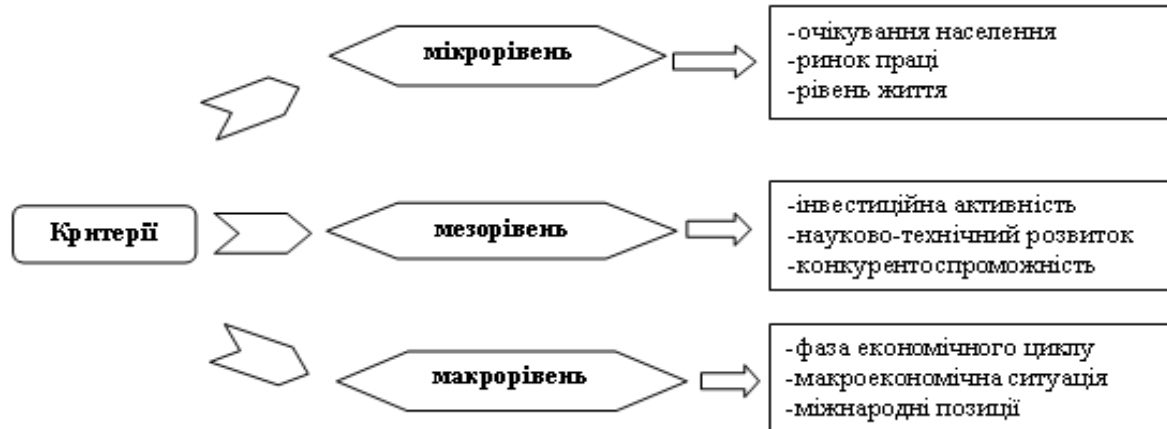


Рис. 1. Критерії вибору інструментів бюджетного регулювання за рівнями економічної системи
[авторська розробка]

➤ “ринок праці”, який характеризує важливі аспекти трудового життя населення: оплату праці (в тому числі, її реальний вимір), рівень зайнятості, державну політику у сфері соціальних гарантій, продуктивність праці;

➤ “життєвий рівень”, що дозволяє оцінити основні параметри загального розвитку суспільства, співвідношення з аналогічними показниками розвинутих країн та прогрес у досягненні стратегічних цілей розвитку.

У випадку суб'єктів мезорівня, держава повинна орієнтуватись на наступні критерії задля використання інструментів бюджетного регулювання:

➤ “інвестиційна активність”, яка показує можливості суб'єктів цього рівня не тільки вести поточну діяльність, а й здійснювати розширене відтворення;

➤ “науково-технічний розвиток”, який характеризує інноваційну складову економіки загалом, відповідність міжнародним стандартам та

закладає підґрунтя для інтенсивного розвитку сфери виробництва;

➤ “конкурентоспроможність”, яка відображає ступінь затребуваності вітчизняного виробництва на міжнародних ринках, що, відповідно, впливає на динаміку експортно-імпортних операцій та підвищує рейтинг національної економіки.

На макрорівні увага має концентруватись на критеріях, що є важливими не тільки для сектору загальнодержавного управління, а й для суспільства загалом:

➤ “фаза економічного циклу” відображає розвиток економіки на кожному конкретному етапі і, відповідно, дає орієнтири для формування адекватної реаліям політики у сфері бюджетного регулювання;

➤ “макроекономічна ситуація” відображає поточний стан у всіх сферах економічного життя суспільства, а її моніторинг дозволяє заздалегідь виявити “сигнали” дестабілізації становища у різних сферах суспільного життя та вжити відповідних заходів;

➤ “міжнародні позиції” дозволяють оцінити місце країни на світовій арені та скорегувати політику держави на досягнення відповідних довгострокових орієнтирів розвитку.

Слід зазначити, що перелічені критерії вибору інструментів бюджетного регулювання в умовах економічної нестабільності для рівнів економічної

системи можна представити і відповідними показниками (Табл. 1), які можуть бути виражені кількісно або ранжовано (місце у рейтингу). Для аналізу взяті наступні роки: 2000 рік – початок статистичних спостережень по більшості показників, 2007 рік – докризовий період та 2014 рік – останні наявні статистичні дані.

Таблиця 1

Динаміка показників, що характеризують критерії вибору інструментів бюджетного регулювання за рівнями економічної системи України

[складено автором за [18-22]]

Показник / Рік	2000	2007	2014*
<i>Мікрорівень</i>			
ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, дол. США	3818,2	8038,7	8790,0**
Індекс споживчих настроїв (станом на грудень), пункти	79,5	100,2	52,6
Рівень зайнятості, %	55,8	58,7	56,6
Реальні наявні доходи, %	—	114,8	91,6
Схильність до заощаджень, %	—	10,1	7,0
Середня очікувана тривалість життя, років	68,33	68,25	71,37**
Мінімальна заробітна плата (середньозважена), % до попереднього року	100,0	430,0	1218,0
Прожитковий мінімум для непрацевдатних громадян (середньозважений), % до попереднього року	216,6	400,8	949,0
<i>Мезорівень</i>			
Легкість ведення бізнесу, місце у рейтингу	—	128	112
Рентабельність операційної діяльності, %	—	6,8	3,9**
Капітальні інвестиції, % до попереднього року	114,4	129,8	75,9
Експорт товарів та послуг, % до попереднього року	—	128,4	85,6
<i>Макрорівень</i>			
Міжнародний кредитний рейтинг (Standard and Poor's)	BB	BB	CCC-
Доходи державного бюджету, % до ВВП	26,2	30,5	29,6
Видатки державного бюджету, % до ВВП	28,3	31,4	34,0
Дефіцит державного бюджету, % до ВВП	-2,1	-0,8	4,7
Державний борг, % до ВВП	41,7	9,9	61,5
Реальний ВВП, %	105,9	107,9	93,5
Індекс споживчих цін, % до попереднього року	128,2	112,8	112,1

* дані за 2014 рік наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

** дані за 2013 рік.

Відтак, бачимо значне погіршення у 2014 році за всіма показниками, що характеризують рівні економічної системи та, відповідно, визначають можливі напрямки бюджетного регулювання. Покращення бачимо тільки у номінальних показниках мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму для непрацевдатних осіб. Однак, підвищення державних соціальних гарантій відбулося ще у грудні 2013 року, а з того часу багато що змінилось, однак ніяк не відобразилось на соціальній політиці держави. Крім того, позитивним є підвищення позиції України в рейтингу ведення бізнесу до 112 місця у 2014 році, збільшення очікуваної тривалості життя (у 2013 році).

Позитивним є те, що деякі з параметрів містяться в офіційних стратегічних документах сьогодення, зокрема у “Стратегії-2020”: рейтинг легкості ведення бізнесу (топ 30); кредитний рейтинг країни на рівні інвестиційної категорії (BBB); індекс глобальної конкурентоспроможності (топ 40); ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (16 тис. дол. США); чисті надходження прямих іноземних інвестицій за період 2015-2020 років (40 млрд. дол. США); максимальне відношення загального дефіциту бюджету, включно із Нафтогазом, до ВВП (3%); максимальне відношення загального державного боргу до ВВП (60%); індекс сприйняття корупції (топ 50); середня тривалість

життя (74 роки); частка коштів місцевих бюджетів у загальнодержавному бюджеті (65%); відсоток випускників шкіл, які володіють двома іноземними мовами (75%) [9].

Однак, на сьогодні Україна знаходиться під впливом значної кількості викликів та загроз, що були сформовані в площині структурних дисбалансів економічного розвитку минулих років, загального спаду економічної активності, нагнітання геополітичного та соціального напруження, продовження військового протистояння у східному регіоні, практичної відсутності інвестиційних “вливань” в економіку, погіршення фінансового стану віх суб’єктів економіки тощо. Відтак, необхідність втручання держави стає просто життєво необхідною для суспільства.

Доречним є окреслити коло діючих інструментів бюджетного регулювання в Україні, згрупувавши їх наступним чином:

- доходи:

ставки та механізм справляння податку на прибуток підприємств (18 %), податку на доходи фізичних осіб (15-20 %), єдиного податку (2-4 %), податку на додану вартість (20 %), акцизного податку (залежно від групи товарів), плати за користування надрами, ввізного та вивізного мита;

застосування податкових пільг та спрощеної системи оподаткування;

організація роботи контролюючих органів [8];

- видатки:

структура видатків бюджету;

боргова політика держави;

джерела покриття дефіциту бюджету;

державні соціальні гарантії (прожитковий мінімум для різних категорій громадян, мінімальна заробітна плата);

державні закупівлі товарів і послуг;

державні інвестиції;

проведення приватизації;

- міжбюджетні відносини:

власні доходи місцевих бюджетів;

міжбюджетні трансферти (дотації вирівнювання та інші дотації, субвенції);

- запозичення:

зовнішні (від Європейського союзу, Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Міжнародного та Європейського банку реконструкції та розвитку, урядів інших країн, іноземних банків);

внутрішні (облігації внутрішньої державної позики, казначейські зобов’язання).

На сьогодні вже розпочато процес трансформації бюджетного регулювання, що покликаний вирішити проблеми як у короткостроковому, так і у середньостроковому періоді. Так, було прийнято ряд нормативно-правових актів для забезпечення стабілізації економіки: Закон України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” [2], Закон України “Про державний бюджет України на 2015 рік” [5], Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов’язкового державного соціального страхування та легалізацію

фонду оплати праці” [1], Закон України “Про внесення змін до розділу VIII “Прикінцеві та перехідні положення” Закону України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” щодо зменшення навантаження на фонд оплати праці” [4], Закон України “Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року” [6].

Можна констатувати, що наведені вище нормативно-правові акти визначають перелік інструментів бюджетного регулювання, які на даний момент вже застосовуються в Україні (групування – аналогічне діючим інструментам):

- доходи:

оптимізація кількості податків і зборів: з 22 до 9 податків і 2 зборів, що підкріплено міжнародною практикою та умовами підвищення прозорості податкової системи [2];

запровадження прогресивної моделі оподаткування доходів фізичних осіб: збільшення ставки оподаткування для бази місячного оподатковуваного доходу, який перевищує 10-ти кратний розмір мінімальної заробітної плати (з 15 % до 20 % на суму перевищення) [2];

введення додаткових податків та зборів – транспортний податок на дорогі (розкішні) автомобілі, збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, продовження дії військового збору (за ставкою 1,5 %) [2]. Такі норми виправдані наявними фінансовими ускладненнями у бюджетній сфері та необхідністю фінансування оборонної сфери держави;

спрощення ведення фінансового обліку для підприємств – заміна податкового обліку з податку на прибуток бухгалтерський облік, що значно спрощує ведення діяльності суб’єктами господарювання [2];

зміна системи навантаження на фонд оплати праці, що виявляється у застосуванні зниженого коефіцієнту 0,4 для платників єдиного внеску за умови дотримання певних вимог (збільшення бази нарахування на 20% порівняно з 2014 роком, середній платіж на одну застраховану особу після застосування коефіцієнту не менше аналогічної суми у 2014 році, кількість застрахованих осіб не збільшено більше, ніж у 2 рази) [4]. На перший погляд, ці зміни здаються дуже прогресивними і ефективними. Однак, враховуючи надзвичайно складну макрофінансову ситуацію, що склалась у 2014 році: виглядає вкрай нереальним виконання хоча б однієї з перелічених вимог. Зі збереженням існуючих ставок єдиного соціального внеску більш можливим видається переведення деяких видів діяльності до тіньового сектору економіки;

введення додаткового імпортного мита на певні групи підакцизних товарів [6], що має на меті стабілізацію стану платіжного балансу.

- видатки:

утримання граничного обсягу дефіциту державного бюджету в межах 3% від валового внутрішнього продукту [10, с. 17-24], що відповідає європейській практиці;

утримання обсягу державного боргу на рівні не більше 55% від валового внутрішнього продукту [10, с. 17-24], що дозволить знаходитись на економічно безпечному рівні у майбутньому;

фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок коштів іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій (спеціальний фонд) та шляхом здійснення внутрішніх запозичень (загальний фонд) [12, с. 22-25]. Однак, слід враховувати, що обидва перелічені способи фінансування дефіциту призводять до виникнення відповідно зовнішньої та внутрішньої заборгованості, яка підлягає погашенню у майбутньому і це необхідно враховувати при формуванні середньострокової стратегії розвитку країни;

забезпечення рівня зростання основних державних соціальних гарантій на рівні, не нижчому, ніж зростання індексу споживчих цін та з урахуванням реальних можливостей бюджету та поточної економічної ситуації. Як бачимо, у 2015 році показники всіх груп соціальних стандартів зростуть лише на 1,1% порівняно з 2014 роком, тоді як у 2014 році зростання становило 5,6%, у 2009 році – 20,8%);

приведення в автоматичний режим розрахунку базових соціальних стандартів, одночасно із мінімізацією суб'єктивного впливу на цей розрахунок. Тому, необхідними є розробка і включення до діючого законодавства розрахункової формули для автоматичного обчислення величини базових соціальних стандартів з урахуванням актуального споживчого кошику;

формування інституційної платформи для реалізації боргової політики [15]. Так, затверджена урядом Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2013-2015 роки не може створити реальних обмежень та визначити напрями боргової політики на довгострокову перспективу, а Закон “Про державний борг” так і не був прийнятий. Тому, варто звернути увагу на першочергові завдання для оптимізації боргової політики: зменшення обсягів запозичень на внутрішньому ринку, диверсифікації інструментів та джерел залучення боргових ресурсів;

забезпечення функціонування системи управління державними інвестиціями, яка б базувалась на принципах прозорості та відповідальності виконавців. Водночас, підвищення результативності та рентабельності державних інвестицій у пріоритетні сфери економіки в умовах практичної відсутності приватних інвестицій призвело б до появи інвестиційних імпульсів для розвитку економіки;

вдалим рішенням було б стимулювання активного використання механізму державно-приватного партнерства, який набув широкого розповсюдження у міжнародній практиці.

- міжбюджетні відносини:

розширення джерел наповнення місцевих бюджетів: з державного бюджету (10% податку на прибуток, 100% державного мита, 100% плати за надання адміністративних послуг, 80% екологічного податку), з бюджету розвитку (податок на комерційну нерухомість, єдиний податок) [3];

дозвіл для органів місцевого самоврядування на розміщення коштів “бюджетів розвитку” у банках, що належать державі (до цього нововведення всі кошти місцевих бюджетів знаходились на казначейських рахунках). Однак, у випадку реалізації місцевими органами влади такої політики, для них буде втрачена можливість покриття тимчасових касових розривів за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку;

надання з державного бюджету субвенції для галузі освіти на 2015 рік на оплату поточних видатків, оптимізацію структури навчальних закладів, самостійне вирішення місцевої владою напрямів спрямування залишків коштів на кінець звітного періоду [7]. До цього часу залишкові кошти міжбюджетних трансфертів поверталися до Державного бюджету, що, фактично, мало характер прихованого секвестру;

здійснення розрахунку дотації вирівнювання на основі прогнозних надходжень від податку на прибуток та податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів. Це дозволить приймати місцеві бюджети до початку нового фінансового року, раніше це було можливе тільки після затвердження Державного бюджету України.

- запозичення:

збільшення державних зовнішніх запозичень, і відповідне збільшення погашення державного зовнішнього боргу;

збільшення погашення державного внутрішнього боргу та зменшення державних внутрішніх запозичень;

виділення Світовим банком кредитів з метою захисту бідних верств населення, підтримки проведення важливих реформ (у газовому та банківському секторах), а також реформ, спрямованих на боротьбу з корупцією, покращення умов для ведення бізнесу.

право на здійснення зовнішніх запозичень поширюється всі міста обласного значення (178 міст замість 15), що повинно розширити доступ місцевих громад до диференційованих джерел фінансування, однак у перспективі може призводити до виникнення проблем платоспроможності окремих регіонів.

Однак, до вже визначених інструментів бюджетного регулювання доцільно додати інструменти, які відповідають міжнародній практиці та покликані забезпечити новий поступ бюджетному регулюванню, а саме:

перегляд підходів до сплати податку на прибуток підприємств в частині та підвищення ставки для пасивних доходів (на дивіденди, акції та/або інвестиційні сертифікати, що виплачуються інститутами спільного інвестування, інвестиційні прибутки). Практика оподаткування пасивних доходів виправдана європейським досвідом, де ставку 25-35% застосовуються лише для тієї частини прибутку, яку акціонери отримують в якості дивідендів;

посилення боротьби з мінімізацією оподаткування та ухилянням від сплати податків, для чого Україна має значний резерв. Однак, прийняті наприкінці 2014 році зміни до законодавства у сфері оплати праці не дадуть бажаного ефекту, оскільки в умовах

практичної відсутності умов нормального функціонування більшої частини підприємств економіки, корпоративний сектор навряд чи матиме можливість виконати умови для застосування зниженої ставки єдиного соціального внеску.

багато країн світу у боротьбі з негативними економічними тенденціями вдавались до практики зменшення державних витрат шляхом скорочення чисельності працівників державних органів влади та додаткового зменшення заробітних плат посадовців [13]. Однак, такий інструмент не може розглядатись у якості рекомендації для України, оскільки наслідком такого може бути виникнення соціальної напруги у суспільстві (так, наприклад, було у Греції). Враховуючи поточну геополітичну напругу в нашій державі та акселераційний характер девальваційних та інфляційних процесів, такі заходи не матимуть позитивних наслідків, так як вплинуть на поведінку абсолютно всіх суб'єктів економіки, не маючи достатнього фінансового підґрунтя для висхідного соціально-економічного розвитку;

у період кризових явищ необхідно особливу увагу приділяти підтримці соціальної стабільності у суспільстві [14]. І тут йдеться не тільки про забезпечення обґрунтованого та достатнього рівня забезпечення вразливих верств населення у фінансовому плані, а й про формування поведінки суб'єктів економічної системи з урахування загальнонаціональних пріоритетів соціально-економічного розвитку. Підтримка проведення відповідних державних реформ повинна відбуватись за активної трудової та політичної участі представників суспільства, що почало запроваджуватись на якісно новому рівні у 2014-2015 роках. Зокрема, для забезпечення транспарентності зовнішньої політики України стали більш активно залучати інститути громадянського суспільства [12, с. 22-25] (громадські об'єднання, експертні центри, наукові установи тощо) до участі в обговоренні програм економічних та соціальних реформ та конкретних інвестиційних проектів;

запровадження системи збалансованих автономних фондів сектору державних фінансів. Проблеми таких структур, як Пенсійний фонд України, НАК "Нафтогаз України" мають вирішуватись через оптимізацію та реформування пенсійної системи, газового ринку, на відміну від попередньої практики, коли джерел виступали бюджетні ресурси;

особливу увагу слід звернути на розширення співробітництва з міжнародними організаціями та міжнародними фінансовими інституціями. Так, отримувані раніше ресурси в контексті фінансової допомоги в основному спрямовувались на кредити Міністерства фінансів України і для фінансування дефіциту платіжного та торговельного балансів, обслуговування зовнішнього боргу. На сьогодні вже існують домовленості щодо отримання фінансових ресурсів від Міжнародного валютного фонду на суму 17,5 млрд. дол. протягом чотирьох років [16] та Світового банку на суму 1,8 млрд. євро [17]. Слід зазначити, що ці фінансові ресурси дозволять підтримувати стабільність національної валюти, що є

підтвердженням стабільності макрофінансового становища держави та, відповідно, підвищить рівень довіри населення та підприємців до неї. Крім того, слід зважати на те, що кредитні ресурси були надані Україні під конкретні структурні реформи, грамотне та результативне проведення яких повинно поліпшити умови функціонування всіх суб'єктів економіки. На даному етапі розвитку України вкрай важливо зосередитись на реалізації першочергових заходів, які дозволять відновити умови стійкого та сталого економічного зростання, сприятимуть зайнятості та залученню міжнародних інвестиційних ресурсів.

ВИСНОВКИ

З наведеного вище можна зробити декілька важливих висновків. По-перше, в Україні вже наприкінці 2014 року розпочався процес своєчасних та актуальних змін у бюджетному регулюванні з огляду на складну макрофінансову ситуацію. По-друге, міжнародна практика пропонує достатню кількість інструментів бюджетного регулювання для потенційного використання в Україні, які були окреслені у дослідженні. По-третє, підтримка будь-яких перетворень на даному етапі розвитку України матиме швидший ефект у випадку підтримки з боку міжнародної спільноти.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загально-обов'язкового державного соціального страхування та легалізацію фонду оплати праці: Закон України від 28.12.2014 №77-VIII // Голос України від 30.12.2014 – / 252-1 Спецвипуск/.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 №71-VIII // Голос України від 31.12.2014 – / №254 Спецвипуск /.
3. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014 №79-VIII // Голос України від 30.12.2014 – / №252-1 Спецвипуск
4. Про внесення змін до розділу VIII "Прикінцеві та перехідні положення" Закону України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" щодо зменшення навантаження на фонд оплати праці: Закон України від 02.03.2015 №219-VIII // Голос України від 12.03.2015 – №44.
5. Про державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 28.12.2014 №80-VIII // Голос України від 31.12.2014 – / №254 Спецвипуск /.
6. Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року: Закон України від 28.12.2014 №73-VIII // Голос України від 30.12.2014 – / №252-1 Спецвипуск /.
7. Деякі питання надання освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам: постанова Кабінету Міністрів України від 14.01.2015 №6 // Урядовий кур'єр від 23.01.2015 – №12.

8. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 №2755-IV (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України – 2011. – №13-14, №15-16, №17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

9. Стратегія розвитку України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/2020/>.

10. Бенч Л.Я. Фіскально-бюджетна політика у кризовому і посткризовому періодах: реальність та перспективи / Л.Я. Бенч // Фінансова система України: зб. наук. пр. – Острог : Вид-во НУ “Острозька академія”, 2011. – Вип. 17. – С.17–24.

11. Денисенко Д. Фіскальна політика держави та механізм її реалізації в перехідній економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>

12_ENXXI_2010/Economics/65434.doc.htm

12. Дишлева А.М. Антикризова бюджетна політика України в контексті зарубіжного досвіду [Текст] / А.М. Дишлева // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2010. – №119. – С.22–25.

13. Євтушенко Н. Вплив бюджетної політики на соціально-економічний розвиток країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/2009_13/Evtushenko.pdf

14. Antony J., Broer P. Linkages between the financial and the real sector of economy: a critical survey,

CPB document No.216, CPB Netherlands Bureau for economic policy analysis (2010).

15. Douglas Sutherland, Peter Hoeller, Rossana Merola Fiscal consolidation, OECD, January 2012. – Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP%282012%299&docLanguage=En>.

16. Statement by IMF Managing Director Christine Lagarde on Ukraine / Press Release No. 15/50, February 12, 2015. – Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2015/pr1550.htm>.

17. Ukraine: Council approves €1.8bn in loans / Press Release March 31, 2015. <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2015/03/31-macro-financial-assistance-ukraine/>.

18. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

19. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua/>.

20. Дослідження “Споживчі настрої в Україні” маркетингової компанії GfK Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gfk.ua/>.

21. International monetary fund (Міжнародний валютний фонд) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/>.

22. World bank (Світовий банк) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>.

МРАЧКОВСЬКА

Надія Костянтинівна
ukrvega@ukr.net

УДК 658.8:637.1

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО
ПІДПРИЄМСТВА

MARKETING STRATEGY OF DAIRY PROCESSING ENTREPRISE

к.е.н., доцент, Національний
університет біоресурсів і
природокористування
України

Теоретично обґрунтовані та розроблені практичні рекомендації щодо формування маркетингової стратегії розвитку молокопереробного підприємства. За допомогою матриці БКГ встановлена стратегія «зірок» щодо сухого знежиреного молока та продукції із незбираного молока ПАТ «Житомирський маслозавод» та стратегію «дійна корова» щодо морозива та масла.

Теоретически обоснованы и разработаны практические рекомендации по формированию маркетинговой стратегии развития молокоперерабатывающего предприятия. С помощью матрицы БКГ рекомендована стратегия «звезд» по сухому обезжиренному молоку и продукции из цельного молока ПАО «Житомирский маслозавод» и стратегию «дойная корова» по мороженому и маслу.

Practical recommendations on forming of the marketing strategy of the dairy processing enterprise development are theoretically grounded and worked out. Using BCG matrix the "star" strategy on low-fat powdered milk and products made of full cream milk for JSC "Zhytomyr butter plant" and the strategy of "milking cow" on ice-cream and butter are proposed.

Ключові слова: маркетингова стратегія, матриця БКГ, молокопереробне підприємство, молочна продукція

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, матрица БКГ, молокоперерабатывающее предприятие, молочная продукция

Keywords: marketing strategy, BCG matrix, dairy processing enterprise, dairy produce

ВСТУП

Розробка, формування та обґрунтування вибору стратегії підприємства посідає важливе місце у процесі підготовки і прийняття управлінських рішень, є невід'ємною частиною планування господарської діяльності молокопереробних підприємств.

Темпи ринкових змін у світовій і національній економіці постійно зростають. За таких умов успішна економічна діяльність неможлива без ефективного управління і стратегічного планування. Вирішальним фактором такого успіху є розробка і реалізація загально-корпоративних і маркетингових стратегій ринкової орієнтації, спроможних адаптувати підприємство до змін зовнішнього середовища.

На даний час бізнес-середовище діяльності молокопереробних підприємств характеризується підвищенням складності (інфляція, нестабільна економічна ситуація, ріст цін на сировину і матеріали, високі процентні ставки за кредит, зниження купівельної спроможності населення тощо), рухливості (перехід від адміністративно-командної системи господарювання до ринкової) та невизначеності (нові інформаційні технології, індивідуалізація і динамізм поведінки споживачів,

посилення міжнародної конкуренції, високі вимоги до якості товарів і обслуговування та ін.). При цьому правильно розроблена, обрана і обґрунтована стратегія є частиною майбутнього успіху, чим пояснюється актуальність даного дослідження.

Проблеми формування маркетингових стратегій розвитку підприємств значну увагу приділяли у своїх працях І. Ансофф, Ж.-Ж. Ламбен, Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг, Г. Минцберг, М. Сасенко, Л. Селівєрстова, Д. Хассі та інші [1-7]. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання особливостей розробки і реалізації маркетингових стратегій підприємств молокопереробної галузі.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

МЕТОЮ проведеного **ДОСЛІДЖЕННЯ** є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо формування маркетингової стратегії розвитку молокопереробного підприємства.

Теоретичним і методологічним підґрунтям дослідження є фундаментальні положення економічної теорії, ґрунтовні наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, критичне осмислення сучасних ідей і положень, що стосуються предмета досліджень.

У процесі дослідження було використано такі

методи: діалектичної й формальної логіки, якісного аналізу та синтезу (для дослідження положень економічних теорій і опублікованих наукових праць, результатів виконаних науково-дослідних робіт); абстрактно-логічного аналізу (при обґрунтуванні та розробці стратегії розвитку підприємства).

РЕЗУЛЬТАТИ

І. Ансофф трактує стратегію як набір правил для ухвалення рішень, якими керується фірма в своїй діяльності [1]. За визначенням Ф. Котлера, маркетингова стратегія – це логічна схема маркетингових заходів, за допомогою якої компанія сподівається виконати свої маркетингові завдання. Вона складається з окремих стратегій для цільових ринків, позиціонування, маркетингового комплексу і рівня витрат на маркетингові заходи. Маркетингова стратегія має уточнити сегменти ринку, на яких компанія планує зосередити свої зусилля [2].

Жан-Жак Ламбен зазначає, що стратегічний маркетинг представляє собою систематичний та безперервний аналіз потреб та запитів основних груп споживачів, а також розробку та виробництво товару (надання послуги), що дозволить підприємству обслуговувати обрані групи або сегменти більш ефективно, ніж конкуренти. При досягненні цих цілей компанія забезпечує собі стійку конкурентну перевагу [3].

Розробляючи стратегію, компанії прагнуть знайти і втілити спосіб вигідно і тривалий час конкурувати в своїй галузі. Універсальної стратегії не існує; лише стратегія, що узгоджена з умовами конкретної галузі, досвідом та капіталом, яким володіє конкретна фірма, може принести успіх [5].

Будь-яка стратегія підприємства розробляється під певні цілі, саме різноманітність цілей визначає широку типологію стратегій. Однак відомі класифікації стратегій спираються скоріше навіть не на цілі підприємств, а на їх діяльність в окремій сфері економічних відносин, що пов'язано з унікальністю підприємств як за набором ресурсів, так і за варіантами обраних управлінських рішень, позицією на ринку.

Маркетингові стратегії необхідно розглядати залежно від:

- терміну їх реалізації;
- позиції, що фірма займає на ринку;
- за станом ринкового попиту;
- загальноекономічного стану фірми та її маркетингових спрямувань;
- співвідношення відносної ринкової частки фірми та темпу росту її ринку збуту (за матрицею Бостонської консалтингової групи – матрицею БКГ);
- методу обрання цільового ринку.

Матриця БКГ (англ. *BCG matrix*, інша назва: «зростання частки ринку» Бостонської консалтингової групи) – інструмент для стратегічного аналізу і планування в маркетингу. Створена засновником Бостонської консалтингової групи Брюсом Д. Хендерсоном. Матриця БКГ – один з найбільш відомих методів класифікації напрямків діяльності компанії (виробництва продуктів, надання послуг тощо) за критерієм потенційної прибутковості. Тобто,

це простий рейтинг продуктів фірми за критерієм прибутковості. Така класифікація та поділ діяльності компанії на групи допомагає визначити адекватну стратегію та фінансування заради досягнення лідерських позицій чи прибутковості напрямку (продукту, послуги) [8].

Залежно від співвідношення відносної ринкової частки фірми та темпу росту її ринку збуту (за матрицею БКГ) розрізняють стратегії: розвитку, підтримання; збирання врожаю, елімінації.

Стратегія розвитку. Ця стратегія рекомендована для компаній, частка ринку яких є невеликою, проте темпи зростання досить великі. Діяльність компанії має бути спрямована на залучення інвестицій та розвиток бізнесу.

Стратегія підтримання. Її використовують, коли частка ринку та темпи зростання є високими. Для збереження позицій на ринку, який зростає, потрібні значні інвестиції, які залучають із зовнішніх джерел фінансування.

Стратегія збирання врожаю. Дана стратегія передбачає отримання короткострокового прибутку в максимально можливих розмірах навіть за рахунок скорочення частки ринку. Таку стратегію застосовують у першу чергу для фірм, темпи зростання яких сповільнилися.

Стратегія елімінації. Застосовується для фірм, що не приносять доходу і немає прогнозів, що колись будуть його приносити.

Особливістю стратегічних рішень підприємств галузі молокопереробки є те, що вони є досить складними за своєю сутністю, приймаються в ситуації невизначеності, оскільки розраховані на довгострокову перспективу, вони зумовлюють операційні рішення щодо інструментів імплементації, вимагають інтегрованого комплексного підходу щодо аналізу ситуації як всередині підприємства, так і зовнішнього середовища, стратегічні рішення спричиняють глибокі й суттєві зміни в діяльності підприємства. Стратегія є об'єктивною засадою для формування відповідей на такі важливі для підприємства питання: на яких ринках його функціонування буде найбільш успішним; як ефективно розподілити наявні ресурси; як вести конкурентну боротьбу.

На основі даних, наведених в таблиці 1, побудована матриця БКГ (рис.1). ПАТ «Житомирський маслозавод» займає праву частину матриці, що характеризує компанію, як лідера на своєму ринку [9]. Підприємство, яке належить до провідних молокопереробних підприємств області, має свою нішу на ринку й ефективно функціонує в сучасних економічних умовах. Основним напрямком діяльності підприємства є заготівля молока та його переробка, виробництво морозива, масла, сухого молока, різноманітної кисломолочної продукції та реалізація її через фірмову торгівлю та мережу представників в усіх регіонах України. На даний момент на підприємстві випускається 89 видів морозива, молока, йогурт, кефір, масло, сухе молоко, сметана.

Сухе знежирене молоко (СЗМ) та продукція із незбираного молока (ПНМ) відносяться до «зірок»,

тобто мають високу відносну частку ринку та високий темп зростання ринку. «Зірки» приносять дуже великий прибуток. Але, незважаючи на привабливість даного товару, його чистий грошовий потік достатньо низький, тому що вимагає значних

інвестицій для забезпечення високого темпу зростання. Стратегія тут спрямована на те, щоб збільшувати прибуток і як можна довше залишатися на цій стадії.

Таблиця 1

**Розрахунок частки ринку та темпів зростання
по основній продукції ПАТ «Житомирський маслозавод»**
[розраховано на основі річних звітів підприємств]

Основний вид продукції	Виручка від реалізації, тис. грн		Виручка від реалізації конкурента ТОВ «Ласунка», тис. грн	Відносна частка ринку	Темпи зростання, %
	2010 р.	2013 р.			
Морозиво	259685,00	353506,00	202699,00	1,74	36,13
Масло	122631,00	161094,00	101352,10	1,59	31,36
Продукція із незбираного молока	28521,00	48938,00	15558,00	3,15	71,59
СЗМ	32254,00	59283,00	18691,00	3,17	83,80

Стадію «дійна корова» («Грошові мішки») обіймають такі види продукції, як морозиво та масло, вони мають високу відносну частку на ринку, але низький темп зростання обсягу продажів. «Дійних корів» необхідно берегти і максимально контролювати. Їх привабливість пояснюється тим, що вони не вимагають додаткових інвестицій і самі при цьому забезпечують хороший грошовий прибуток. Кошти від продажів можна спрямовувати на розвиток «Важких дітей» та на підтримку «Зірок». Стратегія спрямована на економічне зростання ПАТ «Житомирський маслозавод».

Не дивлячись на те, що матриця БКГ сильно спрощує ситуацію, у моделі враховуються тільки два

фактори, однак висока відносна частка ринку – не єдиний фактор успіху, а високі темпи приросту – не єдиний показник привабливості ринку, дана матриця акцентує увагу на русі готівки і на інвестиційних характеристиках ПАТ «Житомирський маслозавод» і відповідає на запитання, яким чином фінансові ресурси товариства розподіляються між господарськими підрозділами. Вона об'єктивна, оскільки аналізує відносну ринкову частку і темп зростання ринку, отримані результати – наочні та відрізняються простотою побудови, матриця БКГ дозволяє поєднувати аналіз портфеля з моделлю життєвого циклу товару, проста і доступна для розуміння.

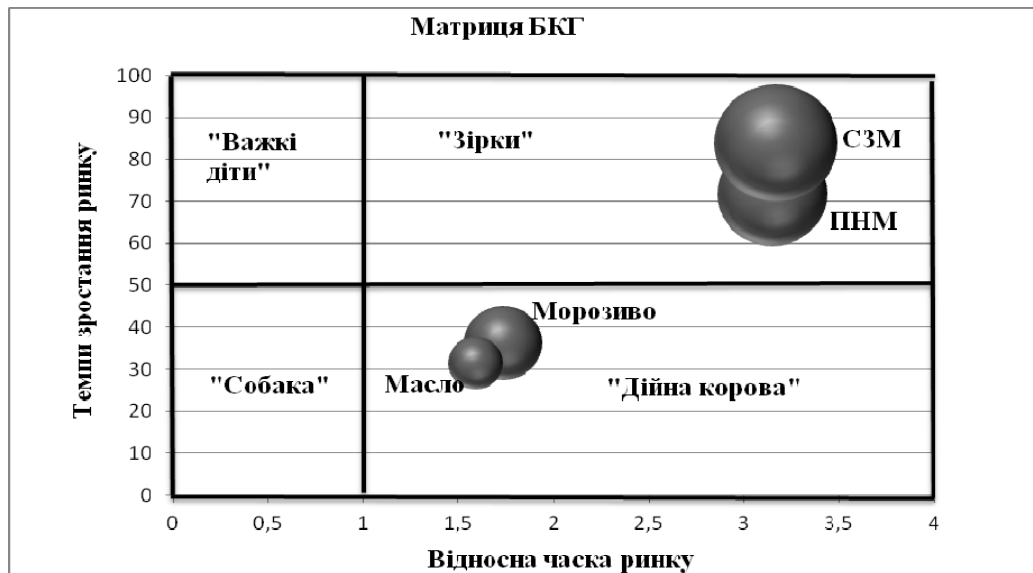


Рис. 1. Матриця БКГ [власні дослідження]

У сучасних умовах ПАТ «Житомирський маслозавод» зацікавлений в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю. Зокрема, йому потрібно знати, як аналізувати ринкові можливості, відбирати цільові ринки, розробляти ефективний комплекс маркетингу й успішно управляти

впровадженням у життя маркетингових заходів. При формуванні маркетингової стратегії слід враховувати цілі підприємства, наявні ресурси, позицію фірми на ринку, стан попиту, загальноекономічні показники фірми.

Розробляючи стратегічний план дій, необхідно

зазначити, що стратегії мають декілька відмінних рис. Процес розробки стратегії не завершується негайною дією. Зазвичай він закінчується встановленням загальних напрямів, просування по яких забезпечить зростання і зміцнення позицій фірми. Істотну роль грає посилення зворотного зв'язку. Оскільки в процесі вироблення стратегічних рішень постійно з'являються нові альтернативи, і здійснюється пошук найбільш переважних рішень, цілі стратегічного розвитку згодом можуть коректуватися. В ході формулювання стратегії не можна передбачати всі можливості, які відкриваються при складанні конкретного стратегічного проекту.

За сучасних умов розвитку економіки України найбільшого успіху досягають підприємства, які проводять активну політику – освоюють нові ринки з новими товарами, що здатні захистити свої позиції на ринку за допомогою патентів, мають значні фінансові кошти, кадри, що значно випереджають конкурентів. Фірми, що не відповідають цим умовам, ведуть пасивну політику розвитку. ПАТ «Житомирський маслозавод» належить до підприємств з результативною маркетинговою стратегією, про що свідчить його зростаюча частка на ринку молокопродукції України, лідерство за якістю молочних продуктів, значний товарний асортимент.

ВИСНОВКИ

Таким чином, стратегія маркетингу – це комплекс базових рішень, спрямованих на досягнення мети підприємства з урахуванням власних можливостей, а також факторів навколишнього середовища. Саме ефективна маркетингова стратегія допоможе молокопереробному підприємству функціонувати у несприятливому зовнішньому середовищі.

За допомогою матриці БКГ встановлено, що серед основних видів продукції ПАТ «Житомирський маслозавод» високу відносну частку ринку та високий темп його зростання мають сухе знежирене молоко (СЗМ) та продукція із незбираного молока

(ПНМ), які відносяться до «зірок». Стратегія відносно цих продуктів спрямована на те, щоб збільшувати прибуток і як можна довше залишатися на цій стадії. Стадію «дійна корова» обіймають морозиво та масло, вони мають високу відносну частку на ринку, але низький темп зростання обсягу продажів. «Дійних корів» необхідно берегти і максимально контролювати: вони не вимагають додаткових інвестицій і самі при цьому забезпечують хороший грошовий прибуток.

Перспективи подальших розробок у даному напрямку полягають у розробці інших маркетингових стратегій розвитку молокопереробних підприємств, наприклад, на основі SWOT-аналізу, стратегії блакитного океану, стратегії маркетингових війн.

Список використаних джерел

1. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф. -СПб.: Питер, 1999. -416 с.
2. Основи маркетинга: пер. с англ./ Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. – М., СПб., К.: Вильямс, 2001. – 752 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
4. Минцберг Г. Школы стратеги: пер. с англ. / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; под ред. Ю.М. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
5. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: підручник / М. Г.Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 413 с.
6. Селіверстова Л.С. Шляхи формування ефективної стратегії підприємства / Л.С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 24.
7. Хасси Д. Стратегия и планирование / Д. Хасси. – СПб.: Питер, 2001. – 384с.
8. Вікіпедія [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
9. Сайт ПАТ «Житомирський маслозавод» [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.rud.ua

НИКОЛЕНКО

Наталія Володимирівна
natalia2806@ukr.net

УДК 658.91.03

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ АРЕНДНЫХ ОПЕРАЦИЙ С
ПОЗИЦИИ АРЕНДАТОРАESTIMATION AND ANALYSIS OF EFFICIENCY LEASINGS OPERATIONS
FROM POSITION OF LESSEEаспирант кафедры
бухгалтерского учета
КНТЭУ

Определены основные методологические подходы к анализу эффективности арендных операций для обеспечения правильности осуществления аналитических расчетов. Сформирована система экономических показателей необходимых для анализа эффективности арендных операций.

The basic methodological going is certain near the analysis of efficiency of leasings operations for providing of rightness of realization of analytical calculations. The system of economic indicators is formed necessary for the analysis of efficiency of leasings operations.

Ключевые слова: арендные операции, арендатор, денежный поток, фактор приведения во времени, ставка дисконтирования

Keywords: lease transactions, leaser, cash flow, factor driving the time, discount rate

ВСТУПЛЕНИЕ

Арендные операции занимают весомое место при выборе варианта альтернативного финансирования материально-технической базы с целью внедрения нового конкурентоспособного оборудования. Однако, отсутствие качественных научно обоснованных методических подходов к оценке эффективности всех стадий и аспектов арендных отношений с позиции арендатора не позволяет в полной мере определить степень их значимости и целесообразности для субъектов предпринимательской деятельности.

Оценка и анализ эффективности арендных операций исследовалась в работах В.И. Артиш [1], И.А.Бланка [2], С.В. Борисюк [3], Р. Брейли [4], Ю.Ф. Бригхема [5], В.Д. Газмана [6], Б.В. Дергалюк [7], М.В.Карп [8], В.В. Ковалева [9], Э.И. Крылова [10], Е.В. Мныха [11], Г.В. Савицкой [12]. Учитывая научные наработки отечественных и зарубежных ученых и высоко оценивая их вклад, следует отметить, что вопросы оценки и анализа эффективности арендных отношений с позиции арендатора остаются дискуссионными. В связи с этим возникает необходимость определения достоверных критериев оценки и формирования методики анализа арендных отношений.

ЦЕЛЮЮ СТАТЬИ является усовершенствование подходов к оценке и анализу эффективности арендных отношений с позиции арендатора.

В соответствии с поставленной целью сформулированы задачи исследования: рассмотреть проблемные вопросы выбора альтернативного варианта финансирования материально-технической базы; предложить методический инструментарий оценки и анализа эффективности арендных операций.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В процессе исследования методических подходов к оценке и анализу эффективности арендных операций использованы методы: теоретического обобщения и сравнения – для раскрытия сущности и содержания действующих методик анализа арендных операций; ассоциации и аналогии – для оценки базовых положений анализа и на основе этого формирование методического обеспечения арендных операций.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Последовательное проведение аналитических расчетов при исследовании арендных операций с позиции арендатора целесообразно проводить с учетом сравнения разных форм финансирования (финансовая аренда; схемы банковского кредитования; приобретение имущества за счет собственных финансовых ресурсов). При осуществлении количественной и качественной сравнительной экономической оценки альтернативных форм финансирования арендатор должен привести условия принятия и реализации инвестиционных проектов к одинаковым критериям (аналогичная периодичность погашения задолженности по разным формам финансирования; равнозначный срок окупаемости; условия начисления амортизации; предоплата; страховой платеж; характер залога и др.) и определить следующие факторы влияния: фактор приведения во времени; индивидуальная оценка каждого отдельного проекта (дифференцирование разных методик оценки для конкретных проектов с учетом специфики каждого отдельного предприятия); фактор риска; степень ответственности субъектов хозяйствования по арендным обязательствам; максимально точное проектирование потоков денежных средств.

Влияние указанных факторов способствует формированию арендатором альтернативного варианта финансирования инвестиционного проекта с минимально возможным уровнем погрешности в условиях неопределенности. В основу сравнения разных форм финансирования закладывается критерий моделирования денежного потока с учетом фактора приведения во времени. В связи со сложностью расчетов предлагаем в основу оценки денежных потоков при разных формах финансирования заложить сравнительный анализ негативного денежного потока. Логика формирования алгоритма с учетом фактора времени построена на идее выплаты суммы средств за настоящей стоимостью с условием ее возвращения в сумме будущей стоимости, которая включает специальный коэффициент (процентную или дисконтную ставку). Выбор процентной или дисконтной ставки и определение их величины напрямую влияет на вариативность результатных показателей анализа эффективности арендных операций и, следовательно, является существенным этапом проведения исследования. Расчет указанного коэффициента в виде процентной ставки осуществляется путем отношения наращения будущей стоимости к базовой величине настоящей стоимости:

$$r_t = \frac{FV - PV}{PV} \quad (1),$$

где FV - будущая стоимость; PV - настоящая стоимость; r_t - процентная ставка, которая определена аналитиком на основе профессионального суждения; t - фактор приведения во времени.

Отношение наращения будущей стоимости является дисконтом и представлено в виде следующей формулы:

$$d_t = \frac{FV - PV}{FV} \quad (2),$$

де d_t - ставка дисконтирования (дисконт), установленная аналитиком на основе профессионального суждения.

$$TCF_{\cos t} = \frac{-CF_{\cos t 0}}{(1+r)^0} + \frac{-CF_{\cos t 1}}{(1+r)^1} + \frac{-CF_{\cos t 2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{-CF_{\cos t n}}{(1+r)^n} \quad (8),$$

где $TCF_{\cos t}$ - суммарный денежный поток, сформированный на основе расходов предприятия (с учетом калькуляции расходов (периодических и разовых)), приведенный к настоящей стоимости; $-CF_{\cos t}$ - негативный денежный поток каждого периода времени t , приведенный к настоящей стоимости.

Использование коэффициента $TCF_{\cos t}$ предусматривает применение процесса дисконтирования понесенных периодических и разовых расходов. Значение приведенного коэффициента всегда является отрицательным, а его эффективность измеряется минимизацией калькулируемых расходов. Сравнение дисконтированного суммарного

Коэффициенты дисконтирования и наращения имеют характер взаимосвязи и взаимозависимости информативных данных:

$$d_t = \frac{r_t}{1+r_t} \quad (3),$$

$$r_t = \frac{d_t}{1+d_t} \quad (4).$$

Процесс, сформированный с использованием ожидаемой в будущем суммы возвращения и учетной ставки, называется дисконтированием денежного потока; в другом случае учет исходной суммы и процентной ставки - это наращение.

Экономическая сущность процесса дисконтирования трактуется через призму приведения во времени денежных потоков к настоящей стоимости (Present value). Взаимосвязь между настоящей и будущей стоимостью в пределах одного периода начисления процентов (процесс наращения) отражают с помощью следующей формулы:

$$FV = PV + PV \times r_t \quad (5).$$

В пределах нескольких периодов для расчета используется схема сложных процентов:

$$FV_t = PV \times (1+r)^t \quad (6).$$

Приведенная формула является исходной при формировании настоящей (приведенной) стоимости:

$$PV = \frac{FV_t}{(1+r)^t} \quad (7).$$

Указанный показатель является окончательным критерием при оценке экономической эффективности форм финансирования реальных инвестиций основанной на техники дисконтирования периодических и разовых расходов, то есть моделирование негативных денежных потоков предприятий ($CF_{\cos t}$). Приведенный денежный поток, который представлен во временном ряде оттока средств, можно представить в виде формулы:

денежного потока на основе расходов есть основным алгоритмом оценки эффективности различных форм финансирования реальных инвестиций (финансовая аренда, схемы банковского кредитования, приобретение имущества за счет собственных финансовых активов предприятия).

При финансировании реальных инвестиций за счет собственных средств формирования денежного потока осуществляется путем сложения разовой суммы расходов на приобретение и ввод актива в эксплуатацию. Указанные расходы осуществляются в пределах одного временного периода. В связи с этим применение процесса дисконтирования теряет свою актуальность.

При арендных операциях основу суммарного отрицательного денежного потока ($TCF_{\cos t}$)

формируют за счет сопоставления следующих составляющих:

- негативного: предоплата в нулевой период; сумма, которая возмещает часть стоимости полученного в аренду имущества и вознаграждение за пользование объектом аренды; страховые платежи; комиссионное вознаграждение; государственная пошлина; текущие расходы по эксплуатации арендованного актива; капитальные расходы предприятия и др.

- косвенного позитивного денежного потока (амортизация, сумма налогового кредита, экономия налога на прибыль).

Вышеперечисленные элементы негативного денежного потока, которые сформированы при проведении арендных операций, и есть базой (основой) для его формирования и моделирования.

Основу денежного потока при кредитной форме финансирования определяют денежные расходы, связанные с уплатой процентов и тела кредита (основная сумма долга), текущие расходы в связи с приобретением и эксплуатацией актива и т.п.

Учитывая вышеперечисленные условия, арендатор осуществляет анализ эффективности различных форм финансирования на основании определения дополнительного экономического эффекта при использовании показателя CEE .

Его расчет предлагаем осуществлять путем сопоставления дисконтированного суммарного негативного денежного потока различных форм финансирования, за счет заимствований:

$$TCF_{cost\ l} = \frac{(Ad_t - T_t)}{(1+r)^0} - \frac{T_t}{(1+r)^0} + \sum_{t=1}^n \frac{VL_t + (PI_t - T_t) + (E_t - T_t) - (A_t - T_t)}{(1+r)^t} - \frac{LV_n}{(1+r)^n} \quad (11),$$

где $TCF_{cost\ l}$ – суммарный денежный поток каждого периода времени t с учетом расходов арендатора, приведенный к настоящей стоимости; Ad_t – сумма авансового платежа за полученный в аренду актив в нулевом периоде времени; VL_t – сумма компенсации части стоимости арендованного актива предприятия; PI_t – часть платежа как вознаграждение арендодателю за полученное в аренду имущество; E_t – текущие расходы понесенные арендатором (комиссионное вознаграждение за полученные активы, расходы на

$$TCF_{cost\ c} = \frac{(SOA_t - T_t)}{(1+r)^0} - \frac{T_t}{(1+r)^0} + \sum_{t=1}^n \frac{VC_t + P_t + (PI_t - T_t) + (E_t - T_t) - (A_t - T_t)}{(1+r)^t} - \frac{LV_n}{(1+r)^n} \dots\dots(12),$$

где $TCF_{cost\ c}$ – суммарный денежный поток каждого периода времени t с учетом расходов заемщика, приведенный к настоящей стоимости; SOA_t – сумма собственных финансовых активов, включенных в стоимость полученного имущества; VC_t – основная сумма полученного кредита, необходимая для финансирования реальных инвестиций; P_t – разница между стоимостью имущества приобретенного за кредитные средства и

$$CEE = TCF_{cost\ l} - TCF_{cost\ c} \quad (9),$$

где $TCF_{cost\ l}$ – суммарный денежный поток каждого периода времени t , с учетом расходов арендатора, приведенный к настоящей стоимости; $TCF_{cost\ c}$ – Суммарный денежный поток каждого периода времени t , с учетом расходов заемщика, приведенный к настоящей стоимости; CEE – коэффициент сравнения дополнительного экономического эффекта.

Определение дополнительного экономического эффекта при эффективности финансирования реальных инвестиций за счет собственных финансовых активов или на условиях аренды приведено ниже:

$$CEE = TCF_{cost\ l} - TCF_{cost\ p} \quad (10),$$

где $TCF_{cost\ p}$ – суммарный денежный поток каждого периода времени t с учетом расходов понесенных за счет собственных финансовых ресурсов.

С учетом критериев и основных аспектов методических подходов ученых и практиков к оценке эффективности финансирования реальных инвестиций, при осуществлении арендных операций, нами предложено суммарный негативный денежный поток каждого периода времени t , приведенный к настоящей стоимости, очищенной от налогов и сборов, рассчитывать по следующей формуле:

страхование, государственная пошлина, расходы, связанные с эксплуатацией актива, компенсация процентов по привлеченным кредитам и др.); T_t – эффект налоговой защиты в рамках осуществления хозяйственной деятельности предприятием; LV_n – ликвидационная стоимость актива; n – количество периодов жизненного цикла хозяйственного процесса; t – порядковый номер шага расчета; r – ставка дисконтирования с учетом инфляционной составляющей, факторов риска и безрисковой нормы.

Дисконтированный суммарный отрицательный денежный поток заемщика приведен в формуле:

основной суммой полученного кредита (применяется при условии, что сумма кредита не покрывает всю стоимость необходимого имущества); PI_t – сумма начисленных и уплаченных процентных расходов с учетом годовой ставки процента.

Осуществив сравнения суммарных денежных потоков по приведенным методикам, предприятие сможет объективно оценить и выбрать для себя среди альтернативных методов финансирования реальных инвестиций наиболее экономически эффективный.

ВЫВОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Определены основные методологические подходы в виде алгоритма, который обеспечит правильность осуществления аналитических расчетов и будет основой обоснования принятия эффективных управленческих решений.

2. Обоснована целесообразность использования фактора приведения во времени моделирования денежного потока при сравнении различных форм финансирования.

3. Рассмотрены основные критерии и факторы влияния на формирование объективного выбора арендатором альтернативного варианта финансирования инвестиционного проекта с минимально возможным уровнем погрешности в условиях неопределенности.

4. В результате дифференциации методик оценки эффективности арендных операций определены составляющие формирования денежного потока при финансировании реальных инвестиций.

Список использованных источников

1. Артиш В.И. Организационно-экономический механизм лизинга предприятий агропромышленного комплекса: монография / В. И. Артиш - К. : Компринт, 2013. - 458 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. - 624 с.
3. Борисюк Е.В. Государственное регулирование лизинговых отношений в условиях развития рыночной экономики Украины: монография / Е.В. Борисюк. - Волин. нац. ун-т им. Леси Украинки. - Луцк : Волинська обласная печать, 2012. - 167 с.

4. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. - 1008 с.

5. Бригхем Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / Ю.Ф. Бригхем. - 5-е изд. - М.: РАГС; ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. - 823 с.

6. Газман В.Д. Финансовый лизинг: учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по направлению 521500 "Менеджмент" / В. Д. Газман. - М.: ГУ ВШЭ, 2003. - 391 с.

7. Дергалюк Б.В. Государственное регулирование лизинга в национальном хозяйстве: монография / Б.В. Дергалюк, П.В. Круш, О.П. Кавтиш. - Нац. техн. ун-т Украины "Киев. политехн. ин-т". - К.: НТУУ "КПИ", 2013. - 247 с.

8. Карп М.В. Финансовый лизинг на предприятии / М.В. Карп [и др.]. - М.: Финансы: ЮНИТИ, 1998. - 119 с.

9. Ковалев В.В. Учет, анализ и бюджетирование лизинговых операций: теория и практика / В.В. Ковалев. - М. : Финансы и статистика, 2005. - 512 с.

10. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учеб. пособие для студ., обучающихся по экон. спец. / Э.И. Крылов [и др.]. - 2.изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2003.

11. Мных Е.В. Финансовый анализ: учеб. / Е.В. Мных, Н.С. Барабаш. - К. КНТЭУ, 2014. - 536 с.

12. Савицкая Г.В. Экономический анализ деятельности предприятия: Навч.посыб. / Г.В. Савицкая. - К.: Знання, 2004. - 654 с.

НІЖЕНСЬКА

Ірина Василівна
elenajavorskaja@qip.ru

УДК 338.1

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ОБСЯГУ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА
ЕКОНОМІКИTHE ANALYSIS OF THE METHODS OF SHADOW ECONOMY VOLUME
EVALUATION

викладач кафедри економічної теорії, комерційного та трудового права Уманського державного педагогічного університету ім. Павла Тичини

У статті зазначається, що тіньова економіка є складною, об'єктивно існуючою формою реалізації суспільних відносин. Ефективність державної політики рестрикції тіньової економіки, значною мірою залежить від визначення її реального обсягу. Зазначається, що в Україні найбільш поширеними є такі методи оцінювання обсягу тіньової економіки: витрати населення-роздрібний товарооборот; фінансовий, аналіз показників зайнятості; монетарний; електричний, інтегральний. Автором проаналізовано переваги та недоліки окремих методів оцінювання тіньової економіки.

В статье указывается, что теневая экономика является сложной, объективно существующей формой реализации общественных отношений. Эффективность государственной политики рестрикции теневой экономики, в значительной степени, зависит от определения её реального размера. Указывается, что в Украине наиболее распространенными являются следующие методы оценивания размеров теневой экономики: затраты населения-розничный товарооборот, финансовый, анализ показателей занятости, монетарный, электрический, интегральный. Автором проанализированы преимущества и недостатки отдельных методов оценивания теневой экономики.

It has been noted in the article, that shadow economy is a complex and objective existing form of social relations realization. The efficiency of the state policy of shadow economy restriction depends on the determination of its real volume considerably. It has been defined that the most widespread methods of shadow economy volume evaluation in Ukraine are: private consumption – retail turnover; financial, analysis of index of employment; monetary; electrical, integral. The author has analysed the advantages and disadvantages of certain methods of shadow economy evaluation.

Ключові слова: тіньова економіка, підприємництво, рестрикція, державне регулювання, метод

Ключевые слова: теневая экономика, предпринимательство, рестрикция, государственное регулирование, метод

Keywords: black economy, entrepreneurship, restriction, government regulation, method

ВСТУП

Тіньова економіка є складною, об'єктивно існуючою формою реалізації суспільних відносин. Ефективність державної політики рестрикції тіньової економіки, значною мірою залежить від визначення її реального обсягу. Враховуючи протиправний характер діяльності її суб'єктів, отримання достовірних оцінок розміру тіньового сектору економіки значно ускладнено.

Питання, пов'язані із розробкою методів оцінювання обсягу тіньового сектору економіки знайшли відображення у працях вчених-економістів: З. Варналія, П. Курмаєва, В. Поповича, О. Турчинова та інших.

Динамізм економічної ситуації в Україні зумовлює необхідність удосконалення існуючих методів оцінювання обсягу тіньового сектору економіки. Також, недостатньо вивченими є питання впливу факторів зовнішнього середовища на тенденції розвитку тіньової економіки.

МЕТА РОБОТИ

Метою даної статті є аналіз методів оцінювання обсягу тіньового підприємницького сектору економіки України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

З метою вирішення поставлених завдань, використано загальнонаукові і спеціальні методи наукового дослідження: економіко-статистичний (для

оцінки динаміки розвитку тіньової економіки), структурно-функціональний (при визначенні ступеня впливу тіньових економічних відносин на соціально-економічні процеси в Україні).

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогоднішній день, у світовій практиці оцінювання обсягу тіньової економіки використовується багатий інструментарій, основні елементи якого описано у [1; 2]. В Україні найбільш поширеними є такі методи оцінювання обсягу тіньової економіки:

1. Витрати населення-роздрібний товарооборот. Визначення обсягу тіньового сектору економіки ґрунтується на співставленні витрат населення на купівлю товарів та величини роздрібного товарообороту у легальному секторі економіки. Перевищення суми витрат над обсягом роздрібного товарообороту свідчатиме про наявність тіньового сектору та дає можливість визначити основні його характеристики.

2. Фінансовий. Алгоритм визначення рівня тіньової економіки за цим методом складається з наступних етапів [3]: розрахунок зміни питомої ваги вартості товарів та послуг, які використовуються у виробництві, у валовому доході суб'єктів господарювання (порівняно із аналогічним звітним періодом у минулому); аналіз впливу зміни співвідношення вихідних-вхідних цін конкретного виду діяльності; розрахунок рівня тіньової економіки (прихованих доходів).

3. Аналіз показників зайнятості. При використанні даного методу проводиться дослідження окремих показників функціонування ринку праці.

Первинні дані одержуються у результаті спеціально організованих вибіркового анкетного опитувань про кількість відпрацьованого часу.

Отримана інформація агрегується та поширюється на генеральну сукупність і перераховується на середні відпрацьовані людино-дні [4].

Поширення даних на генеральну сукупність дозволяє отримати оцінку чисельності реально зайнятих в економіці. Різниця між офіційно визначеною величиною зайнятих і вибірковою показником дозволяє оцінити, з деякою похибкою, чисельність зайнятих у тішовій економіці.

4. Монетарний. Розрахунок обсягу тіньової економіки ґрунтується на аналізі тенденцій зміни співвідношення обсягу готівки до банківських депозитів у певному періоді в порівнянні до базового, за який прийнято 1991 рік.

5. Визначення рівня тіньової економіки за електричним методом полягає в аналізі співвідношення приросту споживання електроенергії з приростом валового внутрішнього продукту. У випадку перевищення приросту внутрішнього споживання електроенергії над приростом ВВП, припускається, що електроенергія використовується у виробництві в тішовому секторі економіки [3].

6. Інтегральний. Розрахунок інтегрального показника рівня тіньового сектору економіки здійснюється на основі зведення результатів оцінювання за методами "витрати населення – роздрібний товарооборот", фінансовим, монетарним та електричним в узагальнений показник з використанням коефіцієнтів, що застосовуються для оцінки рівня тіньової економіки за кожним методом [3].

Узагальнений аналіз окремих методів оцінювання тіньової економіки наведений у табл. 1.

Врахування вітчизняної специфіки дослідження обсягу тіньової економіки та узагальнення наукових праць з даного питання [1; 2] дозволило нам визначити найбільш прийнятним метод оцінювання тіньової економіки, що ґрунтується на аналізі показників зайнятості.

Таблиця 1

Аналіз окремих методів оцінювання тіньової економіки [узагальнено автором]

1	2	3
Назва методу	Переваги	Недоліки
Витрати населення – роздрібний товарооборот	Простота розрахунків	1. Точність та результати залежать від бажання респондентів співпрацювати з дослідником. 2. Висока вірогідність виникнення похибки під час агрегування показників. 3. Складність оцінки обсягів інтернет торгівлі. 4. Не дозволяє визначити обсяг виробництва товарів та послуг у тішовому секторі. 5. Не всі доходи, які отримані у тішовому секторі спрямовуються на купівлю товарів/послуг у легальному секторі.
Фінансовий	1. Досліджуються всі етапи процесу виробництва товарів/послуг, що дозволяє врахувати більшість факторів, які визначають виникнення тіньових економічних відносин 2. Дозволяє визначити обсяг виробництва у тішовому секторі.	1. Інформація щодо вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, індексів цін виробників продукції, яка міститься у бухгалтерських документах та/або розраховується органами державної статистики може мати викривлений характер. 2. Необхідність використовувати значний обсяг інформації. 3. Вірогідність завищення результату при агрегуванні даних.

Продовження табл. 1

1	2	3
Монетарний	Використовується, переважно, статистична інформація із високим ступенем достовірності	1. Недоведений (вірогідний) характер більшості передумов використання методу. 2. Не враховується віртуалізація розрахункових операцій із використанням криптовалют, грошових сурогатів. 3. Національні особливості функціонування грошово-кредитної сфери ускладнюють організацію коректних міждержавних порівнянь.
Електричний	1. Простота розрахунків. 2. Дозволяє визначити обсяг виробництва товарів та послуг у тіньовому секторі.	1. Виробництво доданої вартості в тіньовому секторі не завжди потребує значних обсягів електроенергії. 2. У результаті впровадження досягнень науково-технічного прогресу зростання обсягу тіньового сектору не матиме прямого зв'язку із споживанням електроенергії
Аналіз показників зайнятості (італійський)	1. Під час дослідження використовується не велика кількість показників. 2. Дозволяє визначити обсяг виробництва у тіньовому секторі.	1. Точність та результати залежать від бажання респондентів співпрацювати з дослідником. 2. Складність врахування факторів, які впливають на зайнятість населення. 3. Не повною мірою враховується фіктивна зайнятість.

Нами були виконані розрахунки чисельності працюючого населення у тіньовій економіці. На основі розрахункових даних визначений обсяг виробництва продукції/послуг у тіньовому секторі.

Під час проведення розрахунків ми використовували загальні принципи, описані у [5] та визначені нами коефіцієнти корегування.

Так, результати Всеукраїнського перепису населення та дані вибірових обстежень засвідчили, що 5,39% економічно не активного населення, фактично, здійснювало трудову діяльність із отриманням матеріальної та/або іншої винагороди. Коефіцієнт додаткової зайнятості населення коливався від 0,166 у 2007 році до 0,205 у 2013 році.

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку чисельності працюючого населення у тіньовому підприємницькому секторі
[6, С.2; 7, С.1; 2; 8, С.1, 2; розрахунки автора]

Період	Чисельність зайнятого населення, тис. осіб	Коефіцієнт додаткової зайнятості	Чисельність зайнятого населення у тіньовому секторі, тис. осіб	Чисельність безробітних, які задіяні у тіньовому секторі, тис. осіб	Чисельність економічно не активного населення (за методикою МОП), яке працює у тіньовому секторі, тис. осіб	Чисельність населення, яке працює у тіньовому секторі, тис. осіб
1	2	3	4=2*3	5	6	7=4+5+6
2007	20904,7	0,166	3470,2	775,3	717,5	4963,0
2008	20972,3	0,181	3795,9	580,2	699,1	5075,2
2009	20191,5	0,199	4018,1	1427,2	691,1	6136,4
2010	20266,0	0,174	3526,2	1240,7	677,8	5444,7
2011	20324,2	0,185	3759,9	1249,9	661,1	5670,9
2012	20354,3	0,198	4030,1	1150,4	649,7	5830,2
2013	20404,1	0,205	4182,8	1088,8	639,3	5910,9

Таблиця 3

Продуктивність праці [9, С.1; розрахунки автора]

Рік	Продуктивність праці у цінах 2007 р., грн	Продуктивність праці у фактичних цінах, грн
2007	34477	34477
2008	35158	45205
2009	31128	45234
2010	32300	53418
2011	33881	64065
2012	33882	69218
2013	69008	71035,3

Використовуючи дані табл. 2, табл. 3 і припускаючи, що продуктивність праці у легальному та тіньовому секторах є однаковою, можна розрахувати обсяг виробництва продукції/послуг, вартісне вираження якого наведено на рис.1.

Протягом 2007-2013 років динаміка показників тіньового сектору в Україні характеризується

реакцією суб'єктів господарювання на політичну нестабільність та наявність структурних проблем в економіці (див. рис. 1). При цьому дані, отримані у результаті розрахунків за різними методами визначення обсягу тіньової економіки, відтворюють поведінку суб'єктів господарювання на різних етапах економічного циклу.



Рис. 1. Динаміка обсягу випуску продукції/послуг у тіньовому підприємницькому секторі економіки України [розраховано автором]

Економічна криза спричинила зростання тіньового сектору та зумовила трансформацію його структури.

Доцільно погодитися із думкою [10, С.20], що розширення обсягів виробництва поза легальною економікою відбувалося, переважно, тінізацією легально працюючих підприємств, аніж розширенням діяльності у межах вже існуючого тіньового сектору економіки. За умови збереження пропорцій виробництва між легальним і тіньовим секторами економіки, частина легально створеної доданої вартості, виводилася у тіньовий.

Зменшення чисельності працюючого населення у тіньовому секторі у 2010 р. пояснюється тим, що у короткостроковій перспективі в умовах зниження обсягів виробництва з одного боку та зменшення купівельної спроможності населення з іншого, в першу чергу, скорочується кількість нелегально працюючих. Це пояснюється тим, що звільнення легально працюючих робітників повинно відбуватися згідно з процедурами, які визначені законодавством про працю, що зумовлює наявність певного часового лагу між зниженням обсягів виробництва та зростанням чисельності безробітних. Часовий лаг між зменшенням обсягів виробництва та зниженням чисельності працюючих у тіньовому секторі є значно меншим [10].

ВИСНОВКИ

Отже, підсумовуючи вищевикладене, доцільно зазначити, що протягом 2011-2013 років спостерігається зростання чисельності працюючих у тіньовому секторі. Розрахунки вказують на те, що 5,9

млн населення працює у тіньовому секторі. Наявність вищеприписаної ситуації зумовлюється наступними причинами [10, С.24]:

- 1) зростанням податкового навантаження, у т.ч. на фонд оплати праці;
- 2) нейтральною громадянською позицією працюючих до практики неофіційних індивідуальних виплат;
- 3) невідповідністю сплачених податків та внесків якості державних послуг, що зумовлює додаткові витрати з метою отримання цих послуг на належному рівні;
- 4) наявністю нелегальних схем, які забезпечують рух коштів суб'єктів господарювання у тіньовий сектор економіки з метою виплати заробітних плат.

Список використаних джерел

1. Бородюк В. Методи розрахунку обсягів тіньової економіки / В. Бородюк, О. Турчинов, Т. Приходько // Економіка України. – 1997. - № 5. - С. 47-51.
2. Курмаєв П.Ю. Основні елементи державної політики рестрикції тіньових економічних відносин в Україні / П.Ю. Курмаєв // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. – Івано-Франківськ: Редакційно-видавничий відділ Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького, 2014. – Вип. 9. – С.226-231.
3. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки Затверджені Наказом Міністерства економіки України №123 від 18.02.2009 року

4. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналія. - К.: НІСД, 2006. - 576 с.

5. Курмаєв П.Ю. Алгоритм оцінки тіньового сектору економіки [Електронний ресурс] / П.Ю. Курмаєв. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_PRNIT_2012/Economics/16_120186.doc.htm

6. Економічна активність населення у 2010 році: [експрес випуск]. - 2011. - №68. – С. 2.

7. Економічна активність населення у 2011 році: [експрес випуск]. - 2012. - № 09/2-27/84. – С. 1,2.

8. Економічна активність населення у 2013 році: [експрес випуск]. – 2014. - №86/0/09.2вн-27-14. – С.1,2.

9. Продуктивність праці. – К.: НДЕІ, 2013. – С.1.

10. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: [аналітична доповідь]/ Т.А. Тишук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 31 с.

ПАЩЕНКО
Оксана Василівна

УДК 338.439.5:637.1(477)

ЖАРИКОВА
Олена Борисівна

ЄМНІСТЬ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

THE CAPACITY OF THE MARKET OF MILK AND DAIRY PRODUCTS IN UKRAINE

кандидат економічних наук,
доцент, Національний універ-
ситет біоресурсів і природо-
користування України

кандидат економічних наук,
доцент, Національний універ-
ситет біоресурсів і природо-
користування України

Дослідження ємності ринку молока та забезпечення населення молоком та молокопродуктами є актуальними для кожної країни. Ринок молока має забезпечити населення молоком та молочними продуктами в необхідній їх кількості, якості та асортименті. Показник ємності дає змогу зробити висновок про дефіцит чи надлишок молокопродукції на ринку, про здійснення політики інвестування молокопродуктового підкомплексу. Проблеми ємності ринку молока молочної продукції в Україні вивчаються із врахуванням рівня споживання, заробітної плати, доходу, експорту та державного регулювання.

Исследование емкости рынка молока и обеспечения населения молоком и молокопродуктами являются актуальными для каждой страны. Рынок молока должно обеспечить население молоком и молочными продуктами в необходимом их количестве, качестве и ассортименте. Показатель емкости позволяет сделать вывод о дефицит или избыток молокопродукции на рынке, об осуществлении политики инвестирования молокопродуктового подкомплекса. Проблемы емкости рынка молока молочной продукции в Украине изучаются с учетом уровня потребления, заработной платы, дохода, экспорта и государственного регулирования.

The research capacity of the milk market and the provision of milk and dairy products are relevant for each country. The milk market should provide the population with milk and dairy products in the necessary quantities, quality and assortment. Indicator capacity allows to make a conclusion about the deficit or surplus of dairy products on the market, on the implementation of the investment policy molokoproduktov subcomplex. Capacity milk market dairy products in Ukraine are studied taking into account the level of consumption, wages, income, exports, and government regulations.

Ключові слова: ємність, споживання, доход, заробітна плата, молоко та молокопродукти, експорт та імпорт

Ключевые слова: емкость, потребление, доход, заработная плата, молоко и молокопродукты, экспорт и импорт

Keywords: capacity, consumption, income, wages, milk and dairy products, export and import

ВСТУП

Ринок молока являє собою одну з головних складових продовольчої безпеки країни. Це зумовлено, по-перше, важливим значенням молока та молочної продукції для харчування населення, по-друге, неможливістю без його розвитку ведення стабільної економічної політики в країні та, по-третє, соціальною спрямованістю галузі, де головною метою є поліпшення рівня життя населення. Одним із його параметрів являється ємність за допомогою якого можна визначити обсяг і структуру товарної продукції, її асортимент та якість, купівельну спроможність, стан здоров'я, досягнутий рівень життя, потреби населення та виявити резерви забезпечення інвестування галузей молоко-продуктового підкомплексу.

Дослідженню проблем ємності ринку продовольчої продукції присвячені праці вчених О.М. Шпичака, П.Т. Саблука, О.І. Гойчук, Л.В. Кузнецова, а також праці наукових колективів у ННЦ "Інститут аграрної економіки" [1] Львівського державного університету внутрішніх справ [2]. Нині в Україні за останні роки попит на продовольчі товари, в тому числі на молоко та молочні продукти знизився. Причиною цього є низька купівельна спроможність населення, яка позначається на формуванні ємності продовольчого ринку, а особливо ринку молока та молочних продуктів, що і зумовлює його подальше дослідження.

МЕТА РОБОТИ

Полягає у оцінці ринку молока та молочної продукції, визначенні його ємності щодо

забезпечення раціональних норм споживання. Дослідження залежності споживання молока та молочних продуктів від сукупних доходів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet та статистична інформація.

При проведенні дослідження використано методи статистичних групувань, розрахунково-конструктивний, графічний, кореляційно-регресійний, економіко-математичний.

РЕЗУЛЬТАТИ

Останнім часом низька купівельна спроможність населення України не забезпечує гідний рівень якості життя. Причиною цього є зменшення доходів населення та його соціальна диференціація. Все це, у свою чергу, зумовлює зниження ємності ринку на продукти харчування, а особливо на молоко та молокопродукти та його вразливості від змін роздрібних цін, які зумовлюють соціальні збурення в країні. Ємність ринку – це потенційно можливий обсяг продажу товару на ринку за певний період при даному рівні цін і співвідношенні пропозиції і попиту на товар, стані загальної кон'юнктури ринку, доходів населення та ділової активності [1]. Ємність ринку молока та молочних продуктів формується під впливом двох факторів:

- 1) фізіологічної потреби людей споживати для нормальної життєдіяльності певну кількість харчових продуктів;
- 2) рівня платоспроможності населення, тобто фінансової можливості щодо придбання необхідних продуктів [3].

Визначення ємності ринку молока та молокопродуктів, здійснюється на основі споживчого кошика, який передбачає норми споживання продовольчих товарів для усіх категорій населення. Набір продуктів харчування, які необхідні людині для задоволення першочергових потреб зазначені в постанові КМУ від 14 квітня 2000 р. № 656 “Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення” [4]. В даній постанові також зазначено склад середньодобових наборів продуктів харчування для дітей різних вікових категорій та працездатного і непрацездатного населення.

Важливим критерієм при складанні рівня споживання молока та молочних продуктів в Україні є чисельність населення. Відповідно до існуючих даних Державної служби статистики України протягом 2010- 2014 рр. населення України зменшилося від 45,875 млн осіб до 45,246 млн осіб, тобто на 629 тис. осіб. Дослідження структури населення за місцем проживання показало, що 68,8 % населення проживає у містах, проте на думку експертів цей показник є набагато більшим, адже велика кількість сільського населення проживає у містах без міської державної реєстрації місця проживання. У 2014 р. міське населення становило 31,1 млн осіб. Розподіл населення за статтю показав, що у 2014 р. частка чоловіків серед постійного населення склала 46,2 % (20,9 млн осіб), а частка жінок – 53,8% (24,3 млн осіб). Структуру населення за віковими категоріями у 2014 р. подана в табл. 1.

Таблиця 1

Структура населення за віковими категоріями, 2014 р.
[складено автором за даними Державної служби статистики]

Категорії населення	Тис. осіб	%
Діти 0-6 років	3489	7,7
Діти 6-18 років	5005	11,1
Працездатне населення	26999	59,7
Непрацездатне населення (старше 60 років)	9753	21,6
Усього	45246	100,0

Так, згідно даних на початку 2014 р. у структурі населення 18,8% становлять діти різних вікових категорій, 59,7% належить працездатному населенню, на непрацездатне населення припадає 21,6%.

Зменшення чисельності населення в Україні пов'язане з низькою тривалістю життя, низьким рівнем народжуваності незважаючи на, те що уряд приймає економічні стимули підвищення народжуваності дітей, а також несприятливим міждержавним міграційним обміном.

Знання структури населення за віковими категоріями у 2014 р., обсягів споживання продуктів харчування, які зазначені в споживчому кошику за різними віковими категоріями населення у постанові КМУ від 14 квітня 2000 р. № 656 та використовуючи

коефіцієнти перерахунку продуктів харчування у основний продукт цієї ж постанови, дає можливість здійснити розрахунок потреби у споживанні молока та молочних продуктів і цілому по відповідних категоріях населення. У свою чергу знання цієї потреби та структури населення за віковими категоріями України у 2014 р. дало можливість визначити мінімальну норму споживання молока та молочних продуктів на одну особу, що становить 347,5 кг (табл. 2).

Стосовно видів молокопродуктів, виготовлених у промислових умовах, протягом 2011-2014 рр. зафіксовані тенденції до зростання у сегментації якісної продукції (табл. 3).

Таблиця 2

Потреба в молоці та молокопродуктах відповідних категорій населення в перерахунку на молоко згідно споживчого кошика України у 2014 р., кг на 1 особу за рік

[розраховано автором за даними Постанові КМУ від 14 квітня 2000 р. № 656 "Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення"]

Показник	Коефіцієнт переводу в основний продукт	Категорія населення			
		Діти 0-6 років	Діти 6-18 років	Працездат-не населення (17-60 років)	Непрацездат-не населення (старше 60 років)
Молоко незбиране	1,03	94	85	62	85
Молоко з малим вмістом жиру	1	0	0	65	0
Масло вершкове	20	154	256	100	78
Кисломолочні напої	1,03	94	85	0	23
Сир	3,5	64	72	12	27
Сметана	5	14	37	50	0
Сир твердий	10,5	19	45	53	0
Усього молока і молокопродуктів в переводі на молоко	–	438	579	342	213
Структура населення, %	–	7,7	11,1	59,7	21,6
Потреба в молоці та молокопродуктах у перерахунку на молоко	347,5				

Таблиця 3

Виробництво основних молочних продуктів в Україні, тис. тонн

[дані держкомстату України [7]]

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Молоко рідке оброблене (пастеризоване, стерилізоване, гомогенізоване, топлене, пептизоване)	890,0	910,0	961,0	1080,0
Молоко та вершки, жирністю більше 6%, неконцентровані	31,4	36,1	47,9	63,8
Масло вершкове	76,7	88,6	94,3	114,2
Сир свіжий неферментований	76,5	79,0	83,7	74,3
Сири жирні	178,0	168,0	165,0	165,0
Йогурт та інші ферментовані чи сквашені молоко та вершки	474,0	489,0	522,0	469,7

Як свідчать дані табл. 3. протягом 2011-2014 рр. виробництво молока обробленого збільшилося на 190 тис. тонн, масла вершкового – на 37,5 тис. тонн. Разом з тим, одержано менше сиру свіжого неферментованого на 2,2 тис. тонн, сиру жирного – 13 тис. тонн, йогурта – на 4,3 тис. тонн. Спостерігається тенденція обмеження споживання молока та масла високої жирності, а зростає споживання свіжих молочних продуктів і твердих сирів. Останнім часом популярні погляди фізіологів та гігієністів стосовно шкідливості жирів, в тому числі і в молоці. У зв'язку з цим спостерігається зростання попиту на молокопродукти з низьким вмістом жиру, тобто низько енергетичні, з низьким вмістом холестерину, солі тощо. Велику роль

відіграють молочні продукти глибокої переробки з тривалим терміном зберігання, функціональністю застосованих упаковок та можливістю споживання за будь-яких умов.

Визначена норма споживання молока та молочних продуктів у 2014 р., знання кількості населення та обсягу виробництва молока дає змогу визначити ємність ринку молока та молочних продуктів щодо вимог споживчого кошика табл. 4. Ємність ринку молока та молочних продуктів складає у 2014 р. 15,7 тис. тонн, зокрема на душу населення – 347 кг, що можна вважати критерієм продовольчої забезпеченості держави, адже показник співпав з потребою у молоці та молокопродуктах у перерахунку на молоко.

Ємність ринку молока та молочних продуктів
[складено автором за даними Державної служби статистики]

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Виробництво молока, тис. тонн	11249	11086	11378	11488	11192
Кількість населення, млн осіб	45,875	45,715	45,602	45,498	45,246
Норма споживання, кг	347,5	347,5	347,5	347,5	347,5
Виробництво на 1 особу, кг	245	246	250	253	247
Споживання на 1 особу, кг	206	205	215	221	223
Ємність ринку, млн. тонн	15,9	15,9	15,8	15,8	15,7
Насиченість ринку, %	70,6	69,8	71,8	72,7	71,2

Протягом 2010-2014 рр. в Україні щорічне споживання молока та молочних продуктів на душу середньостатистичного населення збільшилося на 17 кг, а виробництво – на 2 кг і становило відповідно 223 кг та 247 кг. Не дивлячись на те, що протягом 2010-2014 рр. обсяг виробництва молока зменшився на 57 тис. тонн. Дослідження показало, що стримання загального занепаду молочного скотарства відбулося виключно за рахунок господарств населення [5]. У 2014 р. сільськогосподарські підприємства виробляють 23,6 % молока і утримують 23,4 % корів від загальної їх кількості, господарства населення – понад 76,4 % молока від загального виробництва молока і утримують 76,6 % корів від загальної їх кількості. Однак такий шлях малоперспективний через умови, які не можуть забезпечити високу якість виробленої продукції, та великі затрати праці на її виробництво. Тому необхідно змінити систему

організації молочного скотарства, створити відповідну інфраструктуру, пристосуватись до умов виробництва продукції дрібними господарствами. Така ситуація пояснюється ознаками кризового стану в аграрному секторі та молокопродуктовому підкомплексі. Її не можна розглядати як позитивну, оскільки загальновідомо, що зростання продуктивності праці відбувається тільки за умов розвитку спеціалізації та концентрації виробництва в молочному скотарстві, а це забезпечується лише на високомеханізованих фермах [6].

Проте від даної категорії господарств на підприємства надходить недостатня кількість молока – 20,3 %, а від сільськогосподарських підприємств – 91,2%. Населення не зацікавлене у реалізації молочної сировини молокопереробним підприємствам, оскільки реалізаційні ціни молока на ринках вищі від закупівельних цін (рис. 1).



Рис. 1. Середні ціни реалізації молока переробним підприємствам в розрізі

категорій товаровиробників, грн /тонн

[дані держкомстату України [7]]

Протягом досліджуваного періоду середня ціна реалізації молока переробними підприємствами як в сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення зросла. Проте закупівельні ціни сільськогосподарських підприємств вищі порівняно з господарствами населення у 1,5 раза.

Тому більшість господарств населення, виробляючи молоко, незначну його частину використовують на власні потреби та для виготовлення інших молокопродуктів, а більшу частину продають на стихійних ринках, щоб залучити в сімейний бюджет додаткові грошові кошти. Разом із тим, слід

зазначити, що за умови розширеного виробництва закупівлю товарного молока слід здійснювати у сільськогосподарських підприємствах, які мають можливість охолоджувати його, а також проводити пастерізацію.

Слід зазначити, що входження України до СОТ змусить товаровиробників поліпшити умови утримання худоби. Отже одним із шляхів вирішення даної проблеми є створення великих механізованих ферм, які мають відповідати світовим стандартам, бути високо механізованими та сертифікованими, з удосконаленнями технологіями виробництва молока й забезпечувати ефективне виробництво якісної сировини. Господарства населення мають довести поголів'я до 15 корів, оскільки саме така їх кількість дасть можливість запровадити механізовану систему виробництва молока.

Показник споживання молока та молочних продуктів залежить від рівнів доходів – це показник,

що характеризує добробут населення, в основі якого лежить заробітна плата, доходи від власності та соціальні доходи. Так, групування населення за середньомісячними доходами у розрахунку на одну особу домогосподарства свідчить, що у сім'ях з доходом 1130 грн споживають у рік 198,1 кг молока та молокопродуктів, 139,9 кг масла та 3,4 кг сиру, що в 1,25, 1,23, 1,21 раза більше від першої групи (до 816 грн) та в 1,76, 1,67, 1,58 раза менше від останньої групи (понад 9194 грн доходу) (табл. 5). За низьких рівнів доходів люди купують менше молока та молочних продуктів, а із їх підвищенням збільшується купівельна спроможність населення. Основними споживачами молока та молокопродукції є люди з високим рівнем доходу від 3000 до 6000 грн на місяць, адже мають можливість споживати більш якісну продукцію.

Таблиця 5

Споживання молока та молочних продуктів населенням України, 2014 р.

[складено автором за даними Державної служби статистики]

Групування населення за середньомісячними доходами у розрахунку на одну особу домогосподарства, грн	Питома вага групи у загальній кількості, %	Середньомісячний дохід у розрахунку на одну особу домогосподарства, грн	Обсяг споживання за рік молочних продуктів, кг		
			Молоко та молочні продукти (в перерахунку на молоко)	Сир	Масло
до 1000	9,3	816	158,2	110,5	2,8
1001-1250	13,9	1130	198,1	136,5	3,4
1251-1500	18,3	1372	226,6	154,4	3,9
1501-1750	15,9	1624	254,8	173,0	4,4
1751-2000	12,2	1868	273,4	186,3	4,5
2001-2500	14,1	2215	294,0	195,8	4,9
2501-3000	7,0	2701	327,5	215,6	5,6
3001-4000	5,9	3388	364,6	230,2	6,4
4001-6000	2,7	4574	382,9	244,5	6,4
понад 6000	0,7	9194	348,6	227,7	5,4
Усі домогосподарства	100,0	1725	245,2	165,5	4,2

При цьому споживання молока та молочних продуктів у країні становить 347,5 кг. Досягнутий показник споживання молока нижчий порівняно з провідними країнами Європи та від науково обґрунтованого нормативу (390 кг). Підвищити його можна насамперед за умов поліпшення рівня життя. З підвищенням доходів споживання молока та молочних продуктів населення зменшується. Причиною цього є використання доходів на нехарчові цілі (житлово-комунальні та транспортні послуги), а також у придбанні інших продуктів харчування (наприклад, масла вершкового, сиру тощо).

Дослідження показало, що власне розбалансованість між доходами населення і цінами на молоко та молокопродукти є головною причиною

низького платоспроможного попиту. У країнах світу якщо змінюються середньодушові доходи населення, то змінюються і ціни на молочну продукцію у такій же самій або більшій пропорції. Наприклад, у США найбідніші верстви населення (за ступенем нерівності доходів 8,9 %) можуть купити яловичину за 20-80 центів за 1 кг, тоді як у великих супермаркетах – до 10 дол. за 1 кг високоякісної яловичини та телятини [6].

Силу впливу доходів на попит молочних продуктів найкраще оцінювати на підставі коефіцієнтів еластичності попиту за доходом (табл. 6).

Розрахунок рівня споживання молока та молочних продуктів
[складено автором за даними Державної служби статистики]

Групування населення за середньомісячними доходами у розрахунку на одну особу домогосподарства, грн	Всього сукупних ресурсів, тис. грн/рік	Молоко та молочні продукти (в перерахунку на молоко)	Розрахунковий рівень споживання	Похідна	Коефіцієнт еластичності	Масло та сир	Розрахунковий рівень споживання	Похідна	Коефіцієнт еластичності
до 1000	9,789	158	174,9	7,8173	0,438	113	127,3	4,6855	0,360
1001-1250	13,556	198	203,5	7,3592	0,490	140	144,5	4,4120	0,414
1251-1500	16,469	227	224,4	7,0049	0,514	158	157,0	4,2005	0,441
1501-1750	19,491	255	245,0	6,6375	0,528	177	169,4	3,9811	0,458
1751-2000	22,417	273	263,9	6,2817	0,534	191	180,7	3,7687	0,468
2001-2500	26,575	294	289,0	5,7760	0,531	201	195,8	3,4668	0,471
2501-3000	32,409	327	320,6	5,0666	0,512	221	214,7	3,0433	0,459
3001-4000	40,652	365	358,2	4,0644	0,461	237	237,4	2,4449	0,419
4001-6000	54,882	383	403,7	2,3339	0,317	251	264,8	1,4117	0,293
понад 6000	110,327	349	346,2	-4,4082	-1,405	233	231,5	-2,6136	-1,246
По Україні	20,702	245	252,9	6,4902	0,531	170	174,1	3,8932	0,463

В цілому рівень показника еластичності попиту за доходом від 1000 до 6000 грн на молоко і молочні продукти є більше нуля, а це свідчить про те що із зростанням доходів попит на молоко та молочні продукти підвищується. Проте населення, яке отримує доходи, які перешують 6000 грн зменшує споживання молока та молочних продуктів, коефіцієнт еластичності попиту за доходом менше

нуля (-1,246). За таких умов споживач віддає перевагу купівлі інших товарів, більш якісних.

Прогнозне рівняння експоненціальній функції описує загальну тенденцію динаміки показників та величину достовірності апроксимації (R^2) за допомогою статистичного пакету програми Excel наведені на рис. 2.

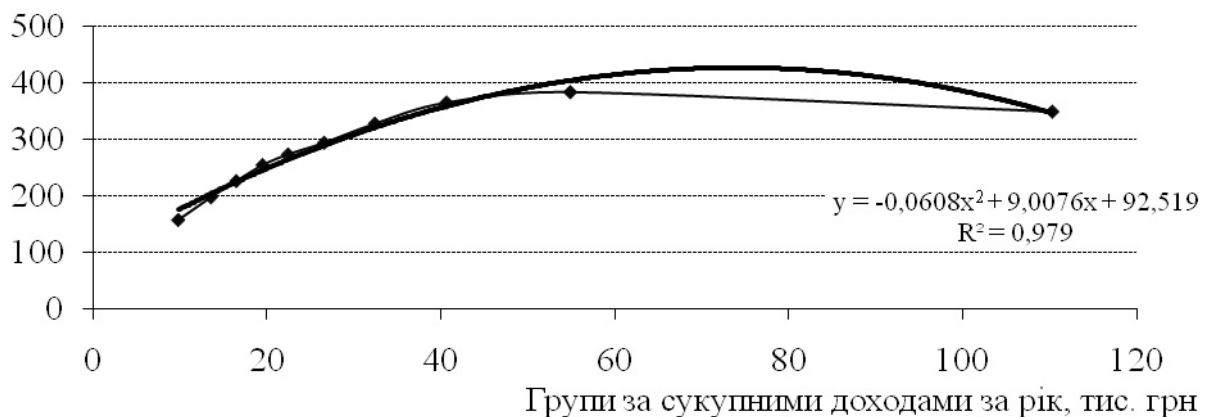


Рис. 2. Розрахунок залежності споживання молока та молокопродуктів від сукупного доходу на основі експоненціальній лінії тренду
[складено автором за даними Державної служби статистики]

Як свідчать отримані лінії тренду зростання сукупного доходу з імовірністю 97,9 % до 80 тис. грн за рік свідчить про збільшення споживання молока та

молокопродуктів. Збільшення сукупного доходу понад 80 тис. грн зумовлює зменшення споживання молока та молочних продуктів, в тому числі масла та

сиру. Це підтвержено математичними обчисленнями, оскільки сучасний рівень доходів населення не здатний забезпечити належний рівень фізіологічних та соціальних потреб.

У зв'язку з економічною ситуацією, що склалася в Україні у 2015 р. доходи населення скоротилися на 700 грн, у результаті скоротився платоспроможний попит населення, а це зумовило суттєве падіння рівня споживання основних продовольчих продуктів, у тому числі молока та молокопродуктів від раціональних норм харчування.

Останнім часом в Україні спостерігається незадовільна структура набору продуктів харчування. При цьому населення мусить використовувати в середньому 53 % власного загального доходу на харчування, що вище рівня розвинутих країн, де даний показник не перевищує 20 % [1]. Необхідно відмітити, що за критерієм продовольчої безпеки витрати на харчування повинні бути більше третини сімейного бюджету [7]. За даними дослідження розмір заробітної плати має становити близько 6666 грн на одну особу за місяць, що забезпечить більш менш нормальний рівень життя.

Розшарування населення за доходами в Україні свідчить, що збільшення заробітної плати категоріям

з високими доходами не зумовлює зростання ємності ринку молока та молокопродуктів.

Особливим чинником, який впливає на ємність ринку молока та молочних продуктів є експорт та імпорт. За період 2010-2014 рр. у зовнішній торгівлі спостерігається зменшення обсягів експорту молока на 40111 тонн (від 160911 тонн у 2010 р. до 120800 тонн у 2014 р.) та збільшення обсягів імпорту на 3620 тонн (від 33565 тонн у 2010 р. до 37185 тонн у 2014 р.). Протягом 2010-2014 р. Україна більше експортувала ніж імпортувала. Причиною цього є зменшення обсягу виробництва, політична ситуація в країні та знецінення національної валюти.

Останнім часом у зовнішній торгівлі України молоком та молочними продуктами відзначається нестабільністю у експорті та імпорті табл.7. Основними молокопродуктами в Україні для експорту у 2014 р. є молоко згущене (41%), молочна сироватка (18 %), сири (16%), масло вершкове (9%), молоко і вершки незгущенні (5%), кисломолочна продукція (3%). Імпортні поставки молокопродуктів порівняно з експортом незначні й представлені такими продуктами, як масло тваринне, молоко згущене, сири та кисломолочні продукти (табл. 7).

Таблиця 7

Структура експорту та імпорту молокопродуктів в Україні, тонн

[розраховано за даними FAOSTAT про обсяги експорту окремих видів молоко продукції [7]]

Продукція	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Експорт					
Молоко і вершки сухі незгущенні	16325	11451	5903	7623	6948
Молоко згущене	33226	36936	45002	30303	49866
Кисломолочні продукти	4626	5806	3091	3283	2999
Молочна сироватка	18967	26415	24562	34408	22332
Масло вершкове	1166	2138	679	3860	11287
Сири	79316	80264	67673	58987	19464
Морозиво	2823	2628	2949	3012	2879
Казеїн	4462	5660	6608	3292	5025
Імпорт					
Молоко і вершки сухі незгущенні	1216	2588	3760	6081	2346
Молоко згущене	4920	6371	8564	9195	4031
Кисломолочні продукти	7309	8134	8496	12079	6541
Молочна сироватка	2285	1428	987	2384	1967
Масло вершкове	6125	4954	8978	14006	10143
Сири	11194	12215	17085	19321	11756
Морозиво	511	809	642	815	337
Казеїн	5	4	3	41	64
Сальдо, тонн	127346	134795	107948	80846	83615
Сальдо тис. дол. США	468463	512145	368134	305475	219378

Частка імпортованого в Україну сирів становить 32 %, масла вершкового становила – 27 %, кисломолочної продукції – 18 %, молока згущеного – 11. Слід зауважити, що Україна останнім часом є імпортером сирів в межах від 11194-11756 тонн, масла вершкового в межах 6125-10143 тонн. У зовнішньоторговельному балансі молокопродуктів

простежується позитивне сальдо у вартісному і натуральному вимірах (див. табл. 7). Зовнішня торгівля молокопродуктами нестабільна, оскільки спостерігається чергування піднесення й падіння та наявна тенденція до ще значних коливань. Відсутність державних програм стабілізації цін позначається на підвищеннях і зниженнях внутрішніх

цін на молоко-сировину, що зумовлене скороченням та зростанням обсягів виробництва молоко-сировини протягом року. Разом із тим, сезонні коливання цін та обсягів реалізації молока-сировини зумовлюють втрати доходів товаровиробників згаданої продукції.

Вагомим у конкурентоспроможності продукції є обмінний курс. У випадку знецінення національної валюти, що є негативом для держави, зазвичай відбувається зростання експорту молокопродуктів і прибутків товаровиробників. Експортно-імпортні операції на ринку молока та молокопродукції визначаються державним регулюванням, кон'юнктурою світового ринку, якістю молока-сировини, каналами збуту.

Отже зменшення споживання молока та молокопродукції може бути спричинене зменшенням доходу споживачів, зменшенням експорту, зменшенням рівня споживання. У свою чергу все це зумовить вирізання худоби, що призведе до зменшення виробництва молока.

ВИСНОВКИ

Для того щоб вирішити проблеми ємності ринку молока та молочної продукції слід постійно досліджувати ємність ринку молока та молочних продуктів, що сприятиме своєчасному уточненню позицій щодо дотування та субсидування товаровиробників за рахунок державного бюджету. Досягнення населенням України купівельної спроможності на рівні, що забезпечуватиме раціональні норми харчування, сприятиме підвищенню ємності ринку, сприятиме зростанню інвестицій в молокопродуктовий підкомплекс країни, послабить гостроту проблеми державної підтримки за рахунок бюджету, особливо в умовах нових вимог МВФ щодо зниження дотацій для сільського господарства [9].

Також слід змінити систему організації молочного скотарства, створити належні умови переведення виробництва молоко-сировини з особистих господарств населення у спеціалізовані господарства, або ж пристосуватись до умов виробництва продукції дрібними господарствами таким чином, щоб забезпечити високу якість виробленої продукції, та зменшити затрати праці на її виробництво, механізацією виробничих процесів.

Знаючи те, що молоко та молочні продукти являються необхідними продуктами харчування людини необхідну здійснювати державну допомогу малозабезпеченим верствам населення, що сприятиме зменшенню диференціації в рівнях споживання населенням молока та молокопродуктів. Також постійно проводити індексацію заробітної плати населення. Слід створити гнучку систему регулювання імпорту продовольства з метою

забезпечення рівних умов для конкуренції по продуктах, внутрішні ціни на які при сформованому обмінному курсі і порівнянні зі світовими, й захисту по тим видам продуктів, внутрішні ціни на які вище світових. Постійно координувати політику експортерів та споживачів молока та молокопродуктів. Здійснювати оптимальне встановлення цін на сировину й кінцеву продукцію. Держава має здійснювати постійно цінове регулювання, для того, щоб захистити товаровиробників від різкого падіння цін, встановлюючи ціни на сільськогосподарську продукцію, щоб забезпечити нормальний рівень рентабельності.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації з визначення ємності ринку органічної продукції / Воскобійник Ю.П., Гаваза Є.В. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 40с.
2. Тринько Р.І. Продовольча безпека країни: стан та перспективи зміцнення: монографія / [Тринько Р.І. та ін.; Львів. держ. ун-т внутр. справ. – Л.: Льв. Дувс, 2011. – 304с.
3. Ємність внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства: монографія / [Шпичак О.М., Лупенко Ю.О., Жук В.М. та ін.] за ред. О.М. Шпичака. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 186с.
4. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р., № 656. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=656-2000-%EF>
5. Формування та розвиток регіонального ринку молока і молочних продуктів: монографія / Васильчак С.В. Львів: НВФ Українські технології, 2005. – 240 с.
6. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України: монографія / Ільчук М.М. – К.: Нічлава, 2004. – 312 с.
7. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org>.
8. Україна в цифрах 2014 р. Статистичний збірник / [відп. за вип. Осауленко]. – К.: Держкомстат України, 2015 р. – 258 с.
9. Проблеми ємності внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства України в контексті купівельної спроможності населення / О.М. Шпичак, О.В. Бондар // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С.5-13.

САПРИКІНА

Наталія Вікторівна
saprykina_n@ukr.net

УДК 34:33+330.837

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ БАЗИС ТА ПРАКТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІКИ
ПРАВАCONCEPTUAL BACKGROUND AND APPLICATIONAL POTENTIAL OF LAW
AND ECONOMICS

кандидат економічних наук, ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

Статтю присвячено розгляду сучасного напрямку неоінституційної економічної теорії - економіки права. У роботі розкрито та проаналізовано основні теоретичні особливості даного підходу з точки зору можливостей його застосування у практиці прийняття економічних рішень суб'єктами господарювання.

Статья посвящена рассмотрению современного направления неоинституциональной экономической теории - экономики права. В работе раскрыты и проанализированы основные теоретические особенности данного подхода с точки зрения возможностей его применения в практике принятия экономических решений субъектами хозяйствования.

The article considers law and economics which is the modern school of neoinstitutional economic theory. The author shows and analyses the main theoretical principals of the discipline from the point of view of its practical capacities in decision-making behavior of economic agents.

Ключові слова: економіка права, неоінституціоналізм, право, ефективність, право власності, транзакційні витрати

Ключевые слова: экономика права, неоинституционализм, право, эффективность, право собственности, транзакционные издержки

Keywords: law and economics, neoinstitutional economic theory, efficiency, property right, transactional costs

ВСТУП

Центральною тезою сучасної традиційної економічної теорії (мейнстріму) є твердження про те, що поведінка суб'єктів господарювання визначається їх постійним прагненням до максимізації корисності в умовах обмежених ресурсів. Тобто модель раціонального вибору за заданого набору обмежень виступає ядром мікроекономічного аналізу і лежить в основі принципу методологічного індивідуалізму, на якому фактично побудована мікроекономічна теорія. Найяскравішим прикладом застосування даного принципу є широко відомі праці Г. Беккера. Такий підхід домінував у економічній науці практично до кінця XX століття, незважаючи на спроби деяких економістів запропонувати альтернативні моделі.

Утім, незважаючи на свою популярність і поширення, згаданий мікроекономічний підхід із своїми, на перший погляд, абсолютно логічними та красивими у всіх сенсах моделями демонстрував явні методологічні прогалини, які виявлялися у майже повній нереалістичності та відірваності від економічної практики (чого варте саме лише припущення про повну раціональність суб'єктів господарювання), і на це вказувало чимало економістів з так званих альтернативних напрямів. Одним із таких антагоністів загальної течії у свій час виступив Р. Коуз, який стверджував, що сучасні йому економісти "зображають ідеальну економічну систему, а тоді, порівнюючи її з тим, що вони

спостерігають <...>, пропонують зміни, необхідні для досягнення цього ідеального стану, і при цьому зовсім не хвилюються про те, як це все може бути зроблено. Аналіз виконується з великою винахідливістю, але при цьому він далекий від реальності. Це, як я зазначив одного разу, "економічна теорія класної дошки" [4, с. 33].

Однією з таких донедавна альтернативних течій економічної теорії, яка наприкінці XX століття гучно увірвалась у впорядкований світ тодішнього економічного мейнстріму, порушивши гармонію моделей, став неоінституціоналізм. Ми називаємо це вторгнення гучним, оскільки воно знаменувалось врученням Нобелівських премій з економіки у 1991 р. Р. Коузу і у 1993 Д. Нортю.

Якщо для попереднього періоду був характерним так званий "економічний імперіалізм", тобто застосування методологічного інструментарію економічної теорії до аналізу позаекономічних та позаринкових явищ і проникненням економічного аналізу до суміжних суспільних наук, то із виходом неоінституціоналізму на авансцену економічної науки перед ученими відкрились абсолютно нові можливості, що знайшло втілення у зворотній тенденції: економічна теорія відчинила свої двері іншим галузям суспільних наук, зокрема, соціології, політології, правознавству тощо. Даний тренд у економічній науці виглядає цілком закономірним. Більш того, на наш погляд, він був надзвичайно

затребуваним. Оскільки, хоча й прийнято стверджувати, що теоретичні моделі не зобов'язані чітко відповідати практиці та прямо її ілюструвати, все ж економічна, та, зрештою, й будь-яка інша, теорія повинна давати адекватне і коректне пояснення реальних процесів, повинна допомагати знаходити відповіді на питання, повинна пропонувати способи вирішення реальних проблем та викликів.

МЕТА РОБОТИ

Завданням даної статті є розглянути новітній напрям наукового аналізу, який народився завдяки згаданому піднесенню неінституціональної школи економічної теорії і який сьогодні набуває неабиякого значення та поширення. Йдеться про економіку права, яка, як свідчить назва, являє собою надзвичайно цікаве та продуктивне поєднання економічного та правового аналізу господарських відносин. У роботі буде розкрито основні характеристики та можливості застосування даного напрямку, а також показано як теоретичний, так і практичний потенціал подальших розвідок у даній царині.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичну та методологічну основу роботи над даною статтею склали положення сучасної неінституціональної економічної теорії, наукові роботи провідних учених-економістів.

Під час роботи використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: метод теоретичного узагальнення – для уточнення понятійного апарату, для визначення економічної сутності права і виявлення особливостей економіки права як особливого напрямку економіко-правових досліджень; дедукції, порівняння, аналогії – при встановленні та доведенні необхідності й можливості використання основних її принципів у господарській практиці.

РЕЗУЛЬТАТИ

Хоча витоки економіки права знаходять ще у працях Адама Сміта та Єремії Бентама, все ж поступальний рух економічної науки у бік аналізу права почався, як сьогодні прийнято вважати, із праці Г. Беккера "Економіка дискримінації" (1957). І хоча загалом беккерівський спосіб економічного аналізу лежить цілком у межах неокласичного напрямку, саме ця робота, а також більш пізня "Злочин і кара: економічний підхід" (1968) вважаються такими, що заклали стійкі підвалини поєднанню економіки і права у суспільній науці.

Також одним із засновників економічного аналізу права є Дж. Коммонс - яскравий представник американського соціально-правового інституціоналізму, який у 1924 році опублікував роботу "Правові основи капіталізму".

Один із найбільш вагомих внесків у розвиток даного напрямку досліджень, належить Р. Коузу, особливо відомому за роботами "Природа фірми" (1937) та "Проблема суспільних витрат" (1960). Остання належить до числа найбільш цитованих теоретичних робіт у XX столітті і вважається такою, що дала чи не найпотужніший поштовх до розвитку

економіко-правових студій. Більш того, вражає статистика посилань на так звану теорему Коуза, викладену у "Проблемі суспільних витрат", у американській судовій практиці: до початку 1990-х було зареєстровано 8 посилань на неї у рішеннях судів штатів, 17 - у рішеннях апеляційних судів і одне у рішеннях Верховного суду США [4, с. 203]. Для роботи з економічної теорії це, безперечно, феноменальне досягнення.

Поряд із Коузом ключовими фігурами у становленні цього розділу економічної теорії були Р. Познер, Г. Калабрезі, А. Алчіан і Г. Демсетц, О. Вільямсон.

В основі традиційного економічного підходу, як зазначалося вище, лежить ряд загальновідомих положень. По-перше, це концепції максимізуючої поведінки і альтернативних витрат. В якості основної одиниці аналізу виступає індивід, який має стійкі уподобання, максимізує свою корисність і діє раціонально. У ринкових умовах індивіди торгують між собою з егоїстичних міркувань, щоб максимізувати свій індивідуальний добробут. Єдиним обмеженням, яке й спричинює постійний вибір індивіда між альтернативними можливостями, є обмеженість економічних ресурсів. По-друге, це маржинальний підхід, метою якого є аналіз змін приростів у системі, яка в цілому, як припускається, є стабільною. По-третє, це підхід *ex ante*, тобто розглядаються стимули, суб'єктивні очікування, задані смаки та уподобання; вважається, що індивіди максимізують очікувану корисність на основі своїх сподівань щодо невизначеності подій у зовнішньому середовищі. Відповідно до цього економісти намагаються будувати прогнози щодо майбутніх подій. Забігаючи наперед, зазначимо, що остання характеристика, є, можливо, основною відмінністю економічного підходу від юридичного аналізу, в основі якого лежить протилежний принцип - *ex post*, згідно з яким, розглядаються та аналізуються події, що вже відбулися. Така відмінність у підходах до аналізу економічних (і не лише) відносин неминуче призводить до існування різних поглядів і на правову систему: якщо юристи розглядають її як механізм вирішення спорів, то економісти оцінюють право і судочинство з точки зору систем стимулів.

Згадані характеристики економічної теорії, які склалися ще у XIX столітті і повністю закріпилися до середини XX, все ж дещо звужували коло огляду учених і, відповідно, обмежували можливості аналізу та й, крім того, давали приводи для гучної критики нереалістичності припущень і моделей. Тому збагачення її з боку нового підходу було більш, ніж доречним з точки зору розширення аналітичного потенціалу економічної науки. Так, оскільки новизна прийшла з боку неінституціоналізму, то й саме тлумачення економічної дійсності змістилось від статичного кількісного аналізу функціональних особливостей виробничих відносин у бік динамічного соціально-психологічного дослідження інституціональної структури суспільства і характерних для нього соціально-економічних зв'язків.

До основних характеристик такого оновленого підходу належать наступні. По-перше, на передній

план вийшов фундаментальний принцип institutions matter - соціальні інститути мають значення, - за яким саме інститути як "правила гри" у суспільстві "задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії - чи то у політиці, соціальній сфері чи економіці" [5, с. 17]. По-друге, неінституціоналістами було доповнено існуючу систему обмежень, яка й визначала особливості максимізуючої поведінки індивідів. Так, до фізичних обмежень, що породжуються рідкісністю ресурсів, та технологічних, що відбивають наявний рівень знань і практичних умінь господарюючих суб'єктів, додався ще один клас обмежень - тих, що обумовлені інституціональною структурою суспільства, і які також звужують діапазон економічного вибору. По-третє, зберігши принцип методологічного індивідуалізму, новий підхід повністю відмовився від передумов абсолютної раціональності індивідуальної поведінки та економічної рівноваги як природного стану системи, у якому, якщо вона й не перебуває у даний момент, то неодмінно прагне до нього. Поряд із цим новий підхід збагачує теорію також і новою термінологією, серед якої чільне місце займають поняття "транзакція", яка власне стає основною одиницею аналізу, "транзакційні витрати", "опортуністична поведінка", "контракт", "право власності" тощо.

Що стосується власне економіки права¹, то цей напрям, зародившись у надрах коммонсівського інституціоналізму, із ходом розвитку неінституціональних розвідок та посиленням їх впливу на загальний поступ економічної теорії, почав привертати до себе неабияку увагу наукової спільноти через, з одного боку, на перший погляд, деяку контрверсійність і неоднозначність предмету дослідження та методології, та, з іншого боку, через надзвичайну його перспективність з як з теоретичної, так і з прикладної точок зору.

Що ж являє собою економіка права як науковий напрям? Що є предметом її вивчення? Це економічний аналіз права чи правовий аналіз економіки? На ці питання важко знайти однозначну відповідь. Те, що дисципліна лежить безпосередньо на стику економіки і права, сприяє тому, що на дану тему розмірковують і економісти, і правники, використовуючи, відповідно, різний методологічний інструментарій і маючи перед собою, відповідно, різні цілі. Так, у праці Р. Познера "Економічний аналіз права", яка на сьогодні вважається класичною у даній сфері, стверджується, що економічна теорія права "намагається через застосування економіки пояснити якомога більше правових явищ" [6, с. 59]; також на думку Р. Познера, економічний аналіз права являє собою економічний аналіз законів, які регулюють явні ринки, тобто економічну систему у традиційному розумінні, а також неринкову поведінку [3, с. 313]. Схоже розуміння знаходимо і у

В. Вайгеля з Інституту політекономії Віденського університету [1, с. 32]. Д. Фрідмен вважає, що економічний аналіз права включає три різних, але пов'язаних способи використання економічної теорії. По-перше, для передбачення наслідків юридичних правил; по-друге, для визначення, які юридичні правила економічно ефективні, і рекомендацій, якими вони повинні бути; по-третє, для прогнозування, якими будуть юридичні правила [8, с. 458]. Як зазначає Г. Ховенкамп, "область законодавчої політики ширша, ніж та область, яку визначає для себе неокласична економічна теорія. Отже, економічний аналіз права зосереджується не лише на економічному вивченні законів як таких, але й на відповідних межах економічного аналізу у здійсненні законодавчої політики" [7, с. 22].

На перший погляд здається, що у економістів немає потреби звертатися до правової науки, однак, як уже неодноразово зазначалося, на процес прийняття суб'єктом рішень впливають обмеження, у рамках яких даний суб'єкт функціонує. І право як суспільний інститут є чи не найважливішим і одним із найпотужніших таких обмежень, що визначає самі принципи поведінки індивідів у суспільстві, будучи, як стверджує теорія, суб'єктивним закріпленням економічних відносин, що об'єктивно склалися у даному суспільстві. У згаданій статті Коуза "Проблема суспільних витрат" право розглядається серед іншого також і як фактор виробництва. Таким чином, право є одним із найважливіших чинників, що впливають на економічні відносини та зв'язки, визначає усі економічні рішення, що й обумовлює необхідність включення права до сфери дослідження економічної науки.

Ключовими поняттями, які визначають специфіку економіко-правового аналізу, є право власності, транзакція та транзакційні витрати, контракт та екстерналії. Аналіз цих категорій, їх взаємозв'язків та їх впливу на економічну дійсність створює своєрідну канву і фактично являє собою обличчя економіки права.

Проаналізуємо основні принципові теоретико-методологічні засади і ознаки економіки права, які й визначають її специфіку як наукового напрямку.

По-перше, щодо методології даної течії, варто наголосити, що, в цілому зберігши прихильність методологічному індивідуалізму, схильність до узагальнень (на відміну від чистого правознавчого підходу, який тяжіє до розгляду окремих конкретних випадків та справ) та продовжуючи виходити з того, що економічні агенти поведуть себе як раціональні максимізатори при прийнятті не лише ринкових, але й неринкових рішень, економіка права, здійснюючи аналіз юридичних категорій, концентрується насамперед на наслідках існування і застосування правових норм.

Крім того, правова система розглядається, подібно до ринку, як механізм, що регулює розподіл рідкісних благ і ресурсів за допомогою цінового механізму, з тією лише різницею, що економічний ринок має справу із добровільними угодами, тоді як на правовому ринку угоди носять здебільшого вимушений або ж примусовий характер, тобто часто

¹ У науковій літературі можна побачити різноманітні варіанти назви даного напрямку. Крім назви "економіка права", також знаходимо і "економічна теорія права", і "економічний аналіз права", і "економіка і право", і "правова економіка" тощо.

здійснюються без згоди однієї із сторін. Однак на правовому ринку дещо змінюється вираження і суть самих благ і цін. Наприклад, благом на цьому ринку може бути правопорушення, а його ціна може виражатися у тривалості ув'язнення; відповідно сам злочин (приміром, крадіжка майна) є вимушеною угодою по відношенню до постраждалого і попит на такий вид злочинної діяльності з боку правопорушників визначається суворістю судових вироків. З цього боку економікою права розглядається вельми широкий спектр суспільних проблем: злочини, нещасні випадки, судові позови, зловживання наркотиками, крадіжки мистецьких творів, порятунки на морі, осквернення прапора та релігійні обряди [6, с. 26].

Що стосується суті і завдань, які ставлять перед собою дослідники, котрі працюють у даному напрямі, то центральною проблемою економіко-правових досліджень бачиться питання стосовно можливості поєднання принципів утворення і забезпечення ефективності, з одного боку, і справедливості, з іншого. Через те, що економісти усьому надають грошового виміру, навіть у питаннях, які стосуються здоров'я, а чи навіть життя людини, переводячи усе до отримання доходів чи відшкодування збитків, а також через те, що з ринкової точки зору абсолютним "дороговказом" економічної системи і усіх її учасників є економічна ефективність, яка не завжди (а точніше сказати - ніколи) керується мотивами справедливості з суспільної точки зору, саме тому економіку іноді називають аморальною наукою. І економіка права намагається поняття й цілі ефективності і справедливості поєднати через систему суспільних економіко-правових норм і стимулів.

Зокрема, Р. Познер, який, до слова, посаду професора правничої школи Чиказького університету поєднує із посадою судді Апеляційного суду США у судовому окрузі Чикаго, розвиваючи так звану позитивну економічну теорію права, намагався встановити зв'язок між розвитком загального права (common law) і економічним критерієм ефективності. У його роботах було запропоновано поняття ефективності як правової норми. Відповідно, коли трансакційні витрати низькі, а права власності чітко специфіковані і допускається їх передача, правопорядок не має значення для ефективності, оскільки сторони переговорів завжди знайдуть ефективне рішення. В іншому випадку норми повинні бути встановлені таким чином, щоб створювати стимули для досягнення ефективного результату без переговорів і великих витрат, які їх супроводжують. За словами Познера, "в рамках, окреслених адміністративною системою, право наближає економічну систему до виробництва тих результатів, яких було б отримано за ефективною конкуренцією - вільного ринку, який функціонує без значних зовнішніх ефектів, монополії чи інформаційних проблем" [3, с. 323].

Остання теза Познера має у своїй основі ще один базовий концептуальний компонент економіки права. Йдеться про теорему Коуза, яка у свій час послужила потужним імпульсом хвилі дискусій щодо

практичного економічного та юридичного значення трансакційних витрат і прав власності, яка не вщухає й досі. Дана теорема не має єдиного формулювання, та й, що цікаво, сформульовано її було не Коузом. Сам вираз "теорема Коуза", а також її перше формулювання були введені до наукового обігу Дж. Стіглером. Одне із формулювань теореми гласить, що, якщо права власності чітко визначено і трансакційні витрати дорівнюють нулю, то алокація ресурсів (структура виробництва) буде залишатися ефективною та незмінною незалежно від того, як розподілені права власності [4, с. 210]. Іншими словами, кінцеві результати виробництва не будуть залежати від дій правової системи, якщо ціновий механізм працює без витрат.

Фактично, теорема Коуза наочно демонструє, наскільки тісним і складним є зв'язок між правовим устроєм суспільства і ефективністю економічного механізму, розкриваючи зміст права власності як однієї із головних рушійних сил чи ключових елементів ринкового механізму поряд із ціною та вільною конкуренцією. Що цікаво, вільна конкуренція, якщо її розглядати поза системою суспільних інститутів і права власності зокрема, сама по собі є носієм певних загроз як економіці, будучи, наприклад, джерелом монополії, так і суспільству, породжуючи численні негативні екстерналії. Натомість саме право власності є тим чинником, який здатний спрямувати сили вільної конкуренції у сфери найбільш ефективного її функціонування з точки зору використання суспільних ресурсів, що й доводиться на основі реальних прикладів теоремою.

Теорема Коуза в рамках економіки права має неабияке значення не лише з позицій розвитку науки, вона також має надзвичайний потенціал для удосконалення нормотворчої роботи з метою створення і розвитку правового забезпечення функціонування ринків, адекватного потребам ефективної економіки. Оскільки добре влаштована система репрезентації майнових прав дозволяє виявити економічний потенціал ресурсів і збільшити діапазон їхнього застосування [2, с. 193]. Саме в Україні сьогодні необхідно підходити до питання інституційного забезпечення функціонування економіки з точки зору проблематики та аналітичного інструментарію, запропонованих економікою права. Особливо цього вимагає, зокрема, ринок земельних ресурсів, де майже усі проблеми викликані неефективним регулюванням та розподілом прав власності. За влучним виразом Е. де Сото, "без формалізованої системи власності, яка видобуває економічний потенціал активів і перетворює його на форму, зручну для трансакцій і контролю, активи розвиткових і пострадянських країн подібні до води у гігантському озері - мертвий запас потенційної енергії" [2, с. 51].

ВИСНОВОК

Розвиток економіки права як окремого специфічного напрямку сьогодні уже майже не викликає сумнівів щодо її доцільності з огляду на ті аналітичні та прикладні можливості, які вона пропонує дослідникам. Цікаво, що розвиваючись

самостійно, економіка права збагачує ще й своїх ідейних попередників у особі економічної теорії і теорії права, пропонуючи нові інструменти для досліджень і нові нестандартні бачення та трактування проблем та підходів до їх вирішення. Так, юристам вона дозволяє краще зрозуміти логіку економічної поведінки суб'єктів господарювання з точки зору їх мотивів і стимулів, тоді як економістам вона розкриває глибинну суть економічних відносин через призму суспільних правил, розглядаючи останні як особливий вид економічних ресурсів, даючи змогу коректніше оцінити правові наслідки економічних рішень і, таким чином, виробити рекомендації щодо економічної політики адекватної цілям як економічної ефективності, так і соціальної справедливості.

Список використаних джерел

1. Вайгель В. Економічний аналіз права: чому він водночас необхідний та спірний // Вісник Львівського університету. Серія юридична. - 2007. - Вип. 45. - С. 32-43.
2. Де Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Е. де Сото; пер. з англ. М. Климчук. - К.: Ніка-Центр, 2009. - 232 с.
3. Истоки: Экономика в контексте истории и культуры / Редкол.: Я. И. Кузьминов (гл. ред.), В. С. Автономов (зам. гл. ред.), О. И. Ананьин и др. - М.: ГУ ВШЭ, 2004. - 584 с.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. - М.: Новое издательство, 2007. - 224 с.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. - М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. - 180 с.
6. Познер Р.А. Экономический анализ права / Ричард А. Познер; [пер. з англ. С. Савченка]. - К.: Акта, 2003. - 862 с.
7. Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 224 с.
8. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / Науч. ред. чл.-корр. РАН В. С. Автономов. - М.: ИНФРА-М, 2004. - XII, 931 с.

ЗДІРКО

Наталія Григорівна
Natashka26@i.ua

УДК 657:336.531.2:631.115.11

ОБЛІК КАПІТАЛЬНИХ ТРАНСФЕРТІВ ТА ДОВГОСТРОКОВИХ ПОЗИК
ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВAN ACCOUNTING OF CAPITAL TRANSFERS AND LONG-TERM LOANS OF
FARMING HOUSEHOLD

Старший викладач
кафедри аудиту та
державного контролю
Вінницького національ-
ного аграрного універ-
ситету

Стаття присвячена визначенню змісту та особливостей відображення капітальних трансфертів та довгострокових позик у бухгалтерському обліку фермерських господарств. В статті обґрунтована необхідність удосконалення підходів до відображення в обліку таких видів державної підтримки для покращення інформативності фінансової звітності.

Статья посвящена определению содержания и особенностей отражения капитальных трансфертов и долгосрочных займов в бухгалтерском учете фермерских хозяйств. В статье обоснована необходимость совершенствования подходов к отражению в учете таких видов государственной поддержки для улучшения информативности финансовой отчетности.

The article is devoted to defining the content and features reflected capital transfers and long-term loans accounting farms. In the article the need for improved approaches to recording these types of state support to improve the information content of financial statements.

Ключові слова: бухгалтерський облік, капітальні трансферти, довгострокові позики, фермерські господарства, фінансова звітність

Ключевые слова: бухгалтерский учет, капитальные трансферты, долгосрочные займы, фермерские хозяйства, финансовая отчетность

Keywords: accounting, capital transfers, long-term loans, farms, financial statements

ВСТУП

Постановка проблеми

У світовій практиці об'єктивно домінує фермерський тип господарювання, який представлений як індивідуально-сімейними, так і корпоративними організаційно-правовими формами. В Україні фермери залишаються самими незахищеними серед аграріїв і є найбільш чутливими до факторів зовнішнього середовища (збільшення податкового навантаження, відсутність фінансування, низькі ціни на кінцеву продукцію на фоні постійного зростання цін на основні і оборотні засоби), які створюють замкнуте коло та умови для «виживання» замість процвітання фермерства.

Для ефективного розвитку фермерських господарств та покращення їх інвестиційної привабливості необхідно створити адаптовану до сучасних запитів обліково-інформаційну систему, яка б враховувала особливості їх діяльності, відповідала міжнародним стандартам та забезпечувала ефективне управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання фінансового спрямування державної підтримки сільськогосподарських підприємств досліджувались вітчизняними науковцями, зокрема: О. Бородіною, О. Гудзь, М. Дем'яненко, П. Лайком,

В. Стецюком, П. Синчаком. Теоретичні та практичні питання обліку та контролю висвітлені у працях В. Жука, Г. Кірейцева, В. Метелиці, О. Радченко та ін. Їх дослідження стали основою для удосконалення механізму державної підтримки, відображення її в обліку та звітності, а також контролю за використанням бюджетних коштів.

Однак, існуюча практика свідчить про наявність багатьох недостатньо вивчених і неузгоджених питань, пов'язаних із повнотою відображення надходження та руху державної підтримки у фінансовій звітності фермерських господарств, передумовою чого є удосконалення методики та порядку обліку коштів державної підтримки. Однією із вагомих проблем є відображення державної підтримки (поточних та капітальних трансфертів, кредитних субсидій і позик, страхових компенсацій та ін.) в бухгалтерському обліку та звітності фермерських господарств у складі активів, пасивів та фінансових результатів, що унеможливає оцінити вплив виокремленої бюджетних коштів на діяльність господарств. Тому виникає об'єктивна необхідність теоретичних досліджень та методичних розробок, спрямованих на удосконалення обліку державної підтримки.

МЕТА РОБОТИ полягає у вивченні особливостей облікового відображення капітальних

трансфертів і довгострокових позик, а також внесення пропозицій по удосконаленню бухгалтерського обліку та фінансової звітності фермерських господарств.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet та нормативно-правові акти.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення вимог законодавства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Капітальні трансферти – кошти, виділені з бюджету на часткову компенсацію капітальних витрат суб'єктів господарювання. До капітальних трансфертів належать часткова компенсація вартості будівництва тваринницьких ферм, тепличних комплексів, техніки вітчизняного виробництва та

витрат на вирощування (утримання) довгострокових біологічних активів, а також компенсація лізингових платежів. Капітальні трансферти відображаються на рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження».

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків рахунок 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» має такі субрахунки:

- 481 «Кошти, вивільнені від оподаткування»;
- 482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»;
- 483 «Гуманітарна допомога»;
- 484 «Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень».

Порядок відображення в обліку часткової компенсації вартості техніки проілюстровано на умовному прикладі ФГ «Україна» (табл. 1).

Таблиця 1

Відображення в обліку часткової компенсації вартості придбаного першого трактора (30%) в ФГ «Україна»

№ п/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків		Сума, тис.грн.
		Дебет	Кредит	
1	Перерахована попередня оплата постачальнику за придбаний основний засіб (в т.ч. ПДВ)	37	31	614000,0
2	На підставі податкової накладної відображено податковий кредит з ПДВ	641	644	102333,0
3	Оприбутковано основний засіб	15	37	511667,0
4	Відображено ПДВ	644	37	102333,0
5	Введення трактора в експлуатацію	10	15	511667,0
6	Відображена належна до отримання частка бюджетної компенсації	37	482	153500,0
7	Отримана на поточний рахунок господарства компенсація з державного бюджету	31	37	153500,0
8	Бюджетні кошти віднесено на доходи майбутніх періодів	482	69	153500,0
9	Нарахована річна сума амортизації	23	13	15350,0
10	Визнано дохід в частині амортизації, яка припадає на суму бюджетної компенсації вартості основного засобу	69	745	15350,0
11	Віднесено на фінансовий результат дохід від отримання господарством бюджетної компенсації вартості основного засобу	745	79	15350,0

Відповідно до ПСБО 15 «Дохід», фінансування капітальних інвестицій визнається доходом протягом періоду корисного використання відповідних об'єктів (основних засобів, нематеріальних активів) пропорційно сумі нарахованої амортизації цих об'єктів. Відповідно, придбані за рахунок бюджетних коштів активи, спочатку відображаються у складі доходів майбутніх періодів. Починаючи з першого місяця нарахування амортизації на такі активи, збільшується дохід звітного періоду на такі активи.

Відповідно до МСБО 20, державна підтримка, яка пов'язана з активами, що амортизуються, відображають в Балансі у складі доходів майбутніх періодів або вираховують при визначенні балансової вартості цих активів. Здійснивши дослідження щодо відображення в обліку прямої державної підтримки, пов'язаної з активами, що амортизуються, можна дійти висновку, що більшість відображає кошти як

доходи майбутніх періодів.

Бюджетні кошти, які виділяються на відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів у розмірі до 50 % вартості (без урахування ПДВ) об'єктів надходять на підприємство у формі компенсації. Надання коштів на відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів здійснюється на конкурсних засадах. Тому під час визначення переможців конкурсу перевага надається господарствам, які застосовують новітні технології вирощування худоби і птиці; здійснюють будівництво і реконструкцію об'єктів з використанням енергозберігаючих технологій та здійснюють будівництво об'єктів в рамках реалізації інвестиційних проектів.

Порядок відображення в обліку бюджетної компенсації вартості тваринницьких ферм і

комплексів за програмою КПКВК 2801040 «Часткове відшкодування суб'єктам господарювання вартості

будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів» наведено на умовному прикладі (табл.2).

Таблиця 2

Відображення в обліку відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів у ФГ «Україна» (50%)

№ п/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
1	Відображено витрати на будівництво тваринницької ферми:			
	а) господарським способом	151	20, 66, 65	120000,0
	б) підрядним способом	151	63, 68	100000,0
	на суму ПДВ	64	63, 68	20000,0
2	Зараховано збудований об'єкт на баланс	103	151	120000,0
3	Отримана на поточний рахунок господарства компенсація з державного бюджету	31	482	40000,0
4	Бюджетні кошти віднесено на доходи майбутніх періодів	482	69	40000,0
5	Визнано дохід в частині амортизації, яка припадає на суму бюджетної компенсації вартості об'єкта	69	745	40000,0
6	Віднесено на фінансовий результат дохід від отримання господарством бюджетної компенсації вартості об'єкта	745	79	40000,0

Дані таблиць вказують, що, починаючи із першого місяця нарахування амортизації на об'єкт основних засобів, щодо якого виділялись кошти підтримки, проводиться списання доходів майбутніх періодів у доходи звітного періоду. Списання здійснюється пропорційно нарахованій амортизації на такий об'єкт бухгалтерською проводкою: дебет рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів» – кредит субрахунку 745 «Дохід від безоплатно одержаних активів»

Державна підтримка за рахунок капітальних трансфертів спрямовується також на підтримку технічної оснащеності підприємств, розвитку тваринництва за рахунок фінансового лізингу. Так, фермерські господарства мають право отримувати в НАК «Укргролізинг» техніку, племінних нетелів та корів, що передаються на умовах фінансового лізингу.

Нарахування суми відшкодування (компенсація частини лізингових платежів (40 %) та компенсація

відсотків за користування об'єктом (11,25 %) здійснюється за фактом отримання лізингоодержувачем предмета лізингу за наявності відповідних підтвердних документів.

Компенсація лізингових платежів є одним із актуальних напрямів державної підтримки, особливо для фермерських господарств, які не завжди мають фінансові можливості придбати техніку. Крім безповоротної та безоплатної державної підтримки господарств бюджетні кошти (як капітальні трансферти) надаються на поворотній основі на підставі угод між Мінагрополітики і державним підприємством «Спецагролізинг».

Порядок відображення в обліку фермерського господарства часткової компенсації лізингових платежів розглянемо на прикладі умовного ФГ «Україна», яке отримало у фінансову оренду комбайн (табл. 3).

Таблиця 3

Відображення в бухгалтерському обліку ФГ «Україна» часткової компенсації лізингових платежів

№ п/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
1	Введено до складу основних засобів комбайн, отриманий від НАК «Укргролізинг» у фінансову оренду	10	53	180000,0
2	Відображено ПДВ із суми, належної до сплати орендодавцю	64	53	30000,0
3	Нараховано амортизацію по орендованому об'єкту	23, 91, 92, 93	13	5000,0
4	Нараховано належну до сплати в кінці кожного періоду суму частини вартості об'єкта фінансової оренди	53	61	15000,0
5	Відображено заборгованість за відсотками за користування об'єктом, переданим у фінансову оренду (5% річних)	95	684	8250,0
6	Погашено заборгованість по фінансовій оренді перед орендодавцем	611	31	15000,0
7	Погашено заборгованість за нарахованими відсотками	684	31	8250,0

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5
8	Після прийняття рішення про надання підтримки фермерському господарству, перераховано на поточний рахунок:			
	- компенсацію частини лізингових платежів (40 %)	31	482	6000,0
	- компенсацію відсотків за користування об'єктом (11,25 %)	31	482	930,0
9	Використання коштів державної підтримки визнано доходом від інвестиційної діяльності	482	745	6930,0
10	Віднесено на фінансові результати			
	- витрати, пов'язані з орендою об'єкта	79	95	8250,0
	- дохід від використання коштів державної підтримки	745	79	6930,0

Здійснивши аналіз порядку відображення в обліку компенсації лізингових платежів, можна дійти висновку, що бюджетні кошти при закритті рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» також визнаються у складі рахунку 745 «Дохід від безоплатно одержаних активів», оскільки кошти надходять у вигляді капітальних трансфертів.

Однак, вважаємо, що державна технічна підтримка реалізується не тільки через компенсацію лізингових платежів, але у звітності повинна бути відображена вартість самого об'єкта фінансового лізингу, оскільки господарства вже користуються технікою за порівняно нижчою ціною і держава виділила певний обсяг бюджетних коштів державним підприємствам на закупівлю цієї техніки. Тому, пропонуємо відкрити рахунок 56 «Довгострокова державна підтримка», за кредитом якого відображатиметься виникнення зобов'язань, за дебетом – їх погашення.

Пропонуємо у складі рахунку 56 «Довгострокова державна підтримка» відкрити субрахунок 561

«Державна фінансова оренда», на якому була б відображена повна вартість об'єкту лізингу. Необхідність відкриття даного рахунку зумовлена потребами оцінювати не тільки обсяг компенсації лізингових платежів, але і вартість закуплених державою об'єктів, які надаються господарствам на умовах фінансової оренди (є складовою довгострокової державної підтримки).

До капітальних трансфертів належить також виділення бюджетних коштів на довгострокові біологічні активи рослинництва, до яких належать сади, виноградники та ягідники.

Бюджетні кошти можуть надходити у вигляді компенсації поточних та капітальних витрат, однак, доходи в обох випадках визнаються на рахунок 745 «Дохід від безоплатно одержаних активів». Наприклад, отримувачем бюджетної компенсації витрат у садівництві (770200 грн.) було умовне ФГ «Україна». Розглянемо порядок відображення таких сум в обліку (табл. 4).

Таблиця 4

Відображення в обліку ФГ «Україна» компенсації поточних витрат у садівництві

№ п/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
1	Придбано у постачальників засоби саджанці, паливно-мастильні матеріали, засоби захисту рослин, добрива, стовпчики, дріт	208, 203, 209	63	120000,0
2	Відображено ПДВ	64	63	20000,0
3	Здійснена оплата постачальниками за придбані матеріали	63	31	120000,0
4	Списано вартість використаних паливно-мастильних матеріалів, засобів захисту рослин, добрив, стовпчиків, дріт	15	208, 203, 209	100000,0
5	Після подання відповідних документів, надійшли кошти часткової компенсації	31	482	80000,0
6	Використані суми бюджетної компенсації визнано доходом майбутніх періодів період	482	69	80000,0
7	В кінці року переведено закладений сад в незрілі багаторічні насадження	166	15	100000,0
8	Переведено в зрілі плодоносні багаторічні насадження по Акту введення в експлуатацію через 5-6 років в залежності від сорту	161	166	100000,0

Продовження табл. 4

1	2	3	4	5
9	Нараховано амортизацію	23	134	12000,0
10	Сума амортизації списано на дохід від безоплатно одержаних активів	69	745	12000,0
11	Дохід від безоплатно одержаних активів списано на фінансові результати	745	793	12000,0

Підтримуємо думку В.М.Жук, що потребують врегулювання проблеми обліку цільового фінансування капітальних інвестицій у аграрний сектор [1, с. 143]. Відповідно до П(С)БО 30 капітальні інвестиції у галузь розглядаються як такі, що спрямовані на формування довгострокових біологічних активів. Біологічні активи відображають в Балансі за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, а в разі неможливості її достовірного визначення – за первісною вартістю. Оцінені за первісною вартістю довгострокові біологічні активи підлягають амортизації, а оцінені за справедливою вартістю – не амортизуються. При цьому в першому випадку фінансування капітальних інвестицій цільового характеру є доходом, що визначається

сумою пропорційно до нарахованої амортизації. Порядок обліку для другого випадку не визначений ні у П(С)БО 30, ні у П(С)БО 15. Отже, необхідно доопрацювання П(С)БО 30 щодо обліку цільового фінансування капітальних інвестицій [1, с. 143].

Для зберігання власної вирощеної продукції в умовному ФГ «Україна» було побудовано холодильник. Після завершення будівництва, в районне Управління АПР було подано документи на бюджетну компенсацію. Комісією прийнято рішення про перерахування господарству бюджетних коштів у сумі 690200 грн. Порядок відображення в обліку бюджетної компенсації капітальних витрат у садівництві наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Відображення в обліку ФГ «Україна» бюджетної компенсації капітальних витрат у садівництві

№ п/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
1	Придбано у постачальників матеріали на будівництво холодильника для зберігання власної вирощеної продукції	205	63	900000,0
2	Відображено ПДВ	64	63	150000,0
3	Списуються витрати на будівництво холодильника	151	205	750000,0
4	Оприбутковано холодильник на баланс	103	151	750000,0
5	Після подання відповідних документів, надійшли кошти часткової компенсації у відповідності до нормативів	31	482	690200,0
6	Використані суми бюджетної компенсації визнано доходом майбутніх періодів	482	69	690200,0
7	Нарах амортизацію	23	131	70000,0
8	Сума амортизації списана на дохід	69	745	70000,0
9	Дохід від безоплатно одержаних активів списано на фінансові результати від іншої звичайної діяльності	745	793	70000,0

За даними обліку можна зробити висновок, що, незалежно від витрат, які були понесені (поточні чи капітальні) і визнані у складі рахунку 15 «Капітальні інвестиції», суми бюджетної компенсації проходять через рахунок 69 «Доходи майбутніх періодів» та списуються на рахунок 745 «Дохід від безоплатно одержаних активів».

За КПКВК 2801460 «Надання кредитів фермерським господарствам», кредити надаються на поворотній безоплатній основі. Наприклад, за цією програмою отримало кошти умовне ФГ «Україна», тому порядок відображення державної підтримки наведено в табл. 6.

Кошти, які надійшли у вигляді бюджетної позики відображаються за кредитом рахунку 505 «Інші довгострокові позики в національній валюті», а

погашення цих зобов'язань відображено по дебету (через три роки). Однак, вважаємо, що існує проблема накопичення різних позикових коштів на субрахунку 505 «Інші довгострокові позики в національній валюті». Це, в свою чергу, призводить до того, що бюджетні кошти, які надходять у вигляді довгострокової позики, за критеріями відображення у звітності не відрізняються від довгострокових зобов'язань (входять до їх складу), хоча є коштами підтримки. Виходить, на рівні держави не відслідковуються суми державної підтримки у вигляді довгострокових та середньострокових позик, лише суми кредитних субсидій (які, до речі теж «завуальовані» у складі статті «Інші фінансові доходи»).

Таблиця 6

Відображення в обліку ФГ «Україна» надання кредитів фермерському господарству на поворотній основі

№ п/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
1	Отримано на поточний рахунок в банку довгостроковий кредит терміном на 3 роки на придбання техніки від Фонду підтримки фермерських господарств	31	505	180000,0
2	Придбано техніку у постачальника	15	63	180000,0
3	Відображено ПДВ	644	63	30000,0
4	Введення основного засобу в експлуатацію	10	15	180000,0
5	Перераховано постачальнику кошти за техніку	63	31	180000,0
6	В кінці року (на протязі 3-ох років по 60 тис.грн.) погашена частина позики	505	31	180000,0

Саме тому, вважаємо за доцільне відкрити субрахунок 562 «Довгострокове цільове фінансування» у складі запропонованого нами рахунку 56 «Довгострокова державна підтримка», на якому чітко можна було б прослідкувати за надходженням та використанням бюджетних позик, а на рівні держави – оцінити показники щодо обсягів кредитної підтримки.

Вважаємо, що кошти, які обліковуються на рахунку 56 «Довгострокова державна підтримка» виконують функції «субординованого боргу», під яким розуміють звичайні боргові капітальні інструменти (складові елементи капіталу), які відповідно до договору не можуть бути взяті з банку раніше п'яти років, а у випадку банкрутства чи ліквідації банку повертаються інвестору після погашення претензій інших кредиторів.

Аналогічно субординованому боргу, повна сума бюджетної позики, яка надається на довгострокову перспективу (більше 3 років), не може вимагатися раніше, однак, погашається в кінці кожного року рівними частинами. Тобто, господарства мають впевненість, що ці кошти будуть в їх розпорядженні визначений термін і їх можна використовувати за конкретними цілями (в чому і полягає сутність кредитної підтримки).

Дослідження у сфері кредитування дали можливість зробити висновок, що компенсація відсотків за кредитами (незалежно від терміну їх надання) вважається короткостроковою підтримкою, оскільки документи на отримання кредитної субсидії подаються в межах одного бюджетного року (щомісячно), а надання бюджетної позики є довгостроковою підтримкою, оскільки надається одним платежем на довгострокову перспективу.

З метою узагальнення інформації про державну підтримку окремі вчені [1, 2, 3] пропонують різні методичні підходи до відображення її в обліку. Так, О.В. Конопличка пропонує відкрити до рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» два субрахунки: 48.1. «Бюджетне фінансування і цільові надходження у формі державної підтримки» із аналітичними рахунками 48.1.1. «Капітальні видатки», 48.1.2. «Субсидії», 48.1.3. «Дотації», а також субрахунок 48.1.2 «Цільове фінансування і цільові надходження, що надійшли від організацій та

осіб» [3, с. 106].

Така «інтерпретація» рахунку 48 має логічну структуру та послідовність, однак вважаємо, що, по-перше, не підтримка є формою фінансування, а бюджетне фінансування є інструментом надання підтримки; по-друге, узагальнення інформації за наведеними аналітичними субрахунками не дає можливості оцінки обсягів підтримки галузей (рослинництва, тваринництва), кредитування, страхування, лізингу.

Зима Ю.П. пропонує до рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» відкрити субрахунки 481 «Державне фінансування за бюджетними програмами» (відповідно 481.1. «Бюджетна тваринницька дотація», 481.2 «Державна підтримка рослинництва») та 482 «Державне фінансування за рахунок ПДВ» [2, с. 78].

Суперечності викликають назви рахунку та субрахунків, оскільки назва рахунку «Цільове фінансування і цільові надходження» є вузькою для охоплення інформації щодо підтримки. Більше того, що означає «державне фінансування за рахунок ПДВ»? Адже держава нічого не фінансує і ніякі кошти не спрямовує підприємствам. Господарства, які перебували на спец-режимі оподаткування ПДВ, за операціями поставки сільськогосподарської продукції (послуг) не сплачували до бюджету ПДВ. Ці кошти повністю залишалися в їх розпорядженні і використовувались для виробничих цілей. Тому спрямування бюджетних коштів є не формою фінансування, а формою підтримки, що значно ширше, ніж назва субрахунку й рахунку в цілому.

В.М.Жук вважає, що до рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» доцільно відкрити субрахунки 481 «Поточні трансферти на підтримку виробництва сільськогосподарської продукції» з аналітичними рахунками: «Підтримка виробництва продукції рослинництва», «Підтримка виробництва продукції тваринництва», «Інша підтримка виробництва» (здешевлення вартості техніки тощо) [1, с. 144]. Для аналітичного обліку бюджетних коштів на фінансування капітальних витрат доцільно використати субрахунок 482 «Капітальні трансферти на підтримку виробництва сільськогосподарської продукції». Для відображення сум ПДВ, які залишилися в розпорядженні

підприємства, відкривається субрахунок 483 «ПДВ-дотації». Окремі субрахунки та аналітичні рахунки призначені для обліку державної підтримки по «зеленій скриньці» СОТ [1, с. 144].

Підприємство має класифікувати зобов'язання як поточне у тому разі, якщо очікується погашення зобов'язання у процесі свого звичайного операційного циклу або строк погашення зобов'язання настає протягом 12 місяців після дати звітності. Всі інші зобов'язання підприємство має класифікувати як довгострокові.

Виникають суперечності, оскільки у розділі Балансу «Довгострокові зобов'язання і забезпечення» господарства відображають короткострокову підтримку («Цільове фінансування» - р. 1525).

З метою узагальнення інформації про надходження бюджетних коштів у межах одного року рахунок 48 варто було б назвати «Короткострокова державна підтримка», а для обліку довгострокової підтримки застосовувати рахунок 56 «Довгострокова державна підтримка» з відповідними субрахунками (рис. 1).



Рис. 1. Організація обліку коштів державної підтримки у фермерських господарствах

Запропонована структура має переваги порівняно з існуючою, оскільки: по-перше, чітко відокремлена державна підтримка від недержавної; по-друге, узагальнення інформації за субрахунками дає можливість оцінити вплив прямої та непрямой

підтримки; по-третє, за даними обліку та звітності можна здійснити аналіз використання бюджетних коштів за видами діяльності. Пропозиції щодо внесення змін до Плану рахунків та НП(С)БО 1 наведено в табл. 7.

Таблиця 7

Запропоновані зміни до методичного забезпечення обліку державної підтримки фермерських господарств

Відповідно до чинного Плану рахунків	Пропозиції	
	План рахунків	Інструкція
1	2	3
Рахунки для відображення залишків підтримки		
48 «Цільове фінансування і цільові надходження»	48 «Короткострокова державна підтримка»	На рахунку 48 «Короткострокова державна підтримка» ведеться облік та узагальнення інформації про наявність та рух коштів короткострокової державної підтримки, які можуть надходити як капітальні та поточні трансферти, кредитні субсидії та страхові компенсації, а також кошти пільгового оподаткування
482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»	481 «Поточні трансферти»	Ведеться облік коштів, отриманих з бюджету у вигляді поточних трансфертів, та їх використання

Продовження табл. 7

1	2	3
482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»	482 «Капітальні трансферти»	Ведеться облік коштів, отриманих з бюджету у вигляді капітальних трансфертів, та їх використання
482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»	483 «Кредитні субсидії»	Ведеться облік коштів, отриманих з бюджету у вигляді кредитних субсидій, та їх використання
482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»	484 «Інші бюджетні вкладення»	Ведеться облік коштів, отриманих з бюджету у вигляді інших бюджетних вкладень, та їх використання
505 «Інші довгострокові позики в національній валюті» 53 «Довгострокові зобов'язання з оренди»	56 «Довгострокова державна підтримка»	На рахунку 56 «Довгострокова державна підтримка» ведуть облік зобов'язань за довгостроковою державною підтримкою, яка отримується з бюджету у вигляді позики та вартості лізингу
53 «Довгострокові зобов'язання з оренди»	561 «Державна фінансова оренда»	Призначений для узагальнення інформації про стан розрахунків з орендодавцями (державними підприємствами) за необоротні активи, передані на умовах довгострокової оренди (лізингу)
—	562 «Довгострокове цільове фінансування»	Відображують суми довгострокової заборгованості щодо зобов'язання із залучення позикових коштів з бюджету
505 «Інші довгострокові позики в національній валюті»	563 «Довгострокові бюджетні позики»	Відображують суми фінансування проектів на довгострокову перспективу
505 «Інші довгострокові позики в національній валюті»	564 «Інша довгострокова підтримка»	Відображують суми іншої довгострокової підтримки

ВИСНОВКИ

Отже, аналіз стану організації та методики обліку капітальних трансфертів дав змогу дійти висновку про необхідність удосконалення методичного забезпечення відображення таких коштів в бухгалтерському обліку. Доцільним є відкриття рахунків 48 «Короткострокова державна підтримка» та 56 «Довгострокова державна підтримка», що сприятиме розмежуванню зобов'язань на поточні (короткострокові) та непоточні (довгострокові), підвищенню інформативності фінансової звітності за видами державної підтримки, а відтак покращенню аналізу результатів діяльності за рахунок власних коштів та коштів державної підтримки.

Список використаних джерел

1. Жук В.М. Теоретико-методологічні засади обліку та контролю підтримки сільського розвитку / В.М. Жук // 36. наук. праць. – Серія: Облік і фінанси. – Луцьк, 2011. – Вип. 8 (29). – С. 142–151.
2. Зима Ю.П. Облік і контроль державного фінансування сільськогосподарських підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Зима Юлія Петрівна; Ін-т аграр. екон. – К., 2011. – 249 с.
3. Конопліцька О.В. Удосконалення облікового забезпечення використання коштів бюджетної підтримки / О.В. Конопліцька // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 105–110.

ABASS K.
DZHAUD

УДК 335

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL BASES OF ECONOMIC INTERESTS
CONCORDANCE OF SPLIT-LEVEL SUBJECTS IN THE PROCESS OF
RESOURCE POTENTIAL MANAGEMENT OF MAIN HUB ENTERPRISES

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УЗГОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ
ІНТЕРЕСІВ РІЗНОРІВНЕВИХ СУБ'ЄКТІВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ
РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ВУЗЛОВИХ ГАЛУЗЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ

postgraduate
student, Vladimir Dahl
Technological Institute
of the East-Ukrainian
National University,
Ukraine

The bases of economic interests concordance of a particular industrial enterprises of industrial knot and other subjects of management have been described in this article. Methods of estimation the balanced administrative decisions have been also considered.

В статті визначені основи узгодження економічних інтересів галузевих підприємств промислового вузла та інших суб'єктів господарювання й управління. Розглянуті методи оцінки збалансованих управлінських рішень.

Keywords: economic interests, administrative decisions equation and harmonization, enterprises and industrial hub resource potential management

Ключові слова: економічні інтереси, збалансованість та узгодженість управлінських рішень, управління ресурсним потенціалом підприємств та промислового вузла

GENERAL ISSUE ARTICULATION

The issue of provision coherence of economic entities interests have traditionally is given full attention. So, O. Kolodina defines them as a category, she mediated the link between social and economic laws. The author highlights the importance of economic interests coordination to ensure harmonious development of the economic system, the "growth point" the last shall be elected by the business sector [1, p. 17-20], the problem of interests coordination is considered at minmin entities, other levels of subjects and, consequently, their economic interests are not considered. The much deeper problem of reconciling the interests of individuals interested in making a joint decision has researched a domestic scientist V. Reshetylo, who determined the main economic subjects and their interaction in different regolini theories (the region is a quasi-state and region-quasi-corporate enterprise) identified ways to harmonize (coordinate) their economic interests at various stages of their innovation activities [2, p. 63-79].

Taking into account the above, **THE PURPOSE** of this article is to describe the theoretical and methodological basis of building the system of managerial decision making concerning the resource potential of industrial enterprises of all industrial hub in terms of achieving harmony of economic interests of all interested objects of economy and management.

RESEARCH RESULTS PRESENTATION

An actual, but not a declarative coordination of economic interests of subjects who are interested in decisions making to promote the resource potential of industrial enterprises development of a certain industrial site is possible only under condition of an appropriate organizational and methodological support creation. Such organizational maintenance should be the Board of Directors of the industrial site (BDIS), because it has to ensure maximum coordination of management activities

and taking into account the interests of interested individuals through attendance at meetings of the Council or their representatives and make joint decisions, i.e. in practice to reconcile the economic interests of all interested individuals in the process of taking management decisions on the development of resource enterprises, hubs, the CIC, the region in whole.

With the advent of BDIS the improvement of the procedure of making sound and reasonable decisions will take place by improving the integration of information and communication relations of subjects, the use of simulation scenarios situations; the schemes of development solutions and search for new methods for their study improvement. The point at issue is that what should happen to the improvement of the methodological support of consensual decision making BDIS in the areas of capacity expansion management procedures (including the establishment metamicrolevel subject of the managerial process – the actual BDIS); the application of new and improved existing methods for decision support; improved circuit diagrams of the process of managerial decision-making.

Precisely this improved circuit of making management decisions on the reproduction of the resource potential of certain industrial enterprises (e.g., construction) concrete (Lysychansk-Rubizhansk) industrial unit is shown in Fig. 1, according to which the starting point in making managerial decisions regarding the resource potential functioning of the node as a whole is a preliminary analysis of the performance of the resource potential of certain companies and analysis of results of social and economic development in the cities where these enterprises locate. Such analytical managerial procedure is actual at the enterprise level and the Executive committees of the councils of the respective cities and region (executives – heads of financial and economic services of the enterprises and

divisions/departments of social and economic development and investment).

In the following, analytical procedures have to begin which will be performed by BDIS experts. Data, obtained from enterprises' Executive committees, will form the informational base of BDIS management activities, at meetings (involving all interested individuals) the problems arising in the process of reproduction of the enterprises resource potential will be determined, industrial site and other more complex territories and the region as a whole and delineate simultaneously the possible directions to solve these problems. Based on the likely routes, directions to resolve the identified problems, BDIS will develop alternative scenarios of development of events that should be analyzed, and will determine the best option of an agreed management decisions, which will form the basis for the development of a specific project (documented in the form of BDIS decision).

In the following in frames of the agreed project at different levels of governance (minimicro-, minimeso- and metateso-) can be made appropriate decisions concerning all stages and levels of the hub enterprises resource potential functioning through appropriate orders and instructions for enterprises, local councils and regional council. Besides, the execution of decisions will be organized (checking the availability of resources, technical and personnel security). According to the ordinary procedure applicable to all levels of management, the control over the execution of decisions and analysis of the results obtained on the basis of which will be carried out (assuming the deviations from the

planned or estimated) to develop a set of corrective actions (decisions).

Methodological support of the eventual harmonization of the economic interests of interested individuals in the resource potential of the hud enterprises development, the methods improvement of qualitatively new system of managerial decision-making. It should be noted that the methods and techniques improvement to justify decisions that have to satisfy all participants in the managerial process should become a separate research question. In scientific literature in a wide range of methods of administrative decisions making, and evaluating their effectiveness. So, Frolova L. Alekseeva N. separate the regulatory method, method of efficiency determination for the ultimate or immediate results, integrated, systematic methods, and the method of evaluating the effectiveness of strategic decisions [3, pp. 237-238]. All these methods are only adapted to make informed decisions on microhub level, and therefore not able to cover the combined effects of objects' managerial decisions at other levels of management. Meanwhile, the methodology of the study (effectiveness evaluation) managerial decisions are made regarding hud enterprises resource potential should provide the capability to reconcile the economic interests of all interested individuals. We believe that under such conditions the most effective method of justification agreed solutions is the method of "costs-benefit" because it is suitable for assessing the economic effect of each design BDIS solution for any entity.

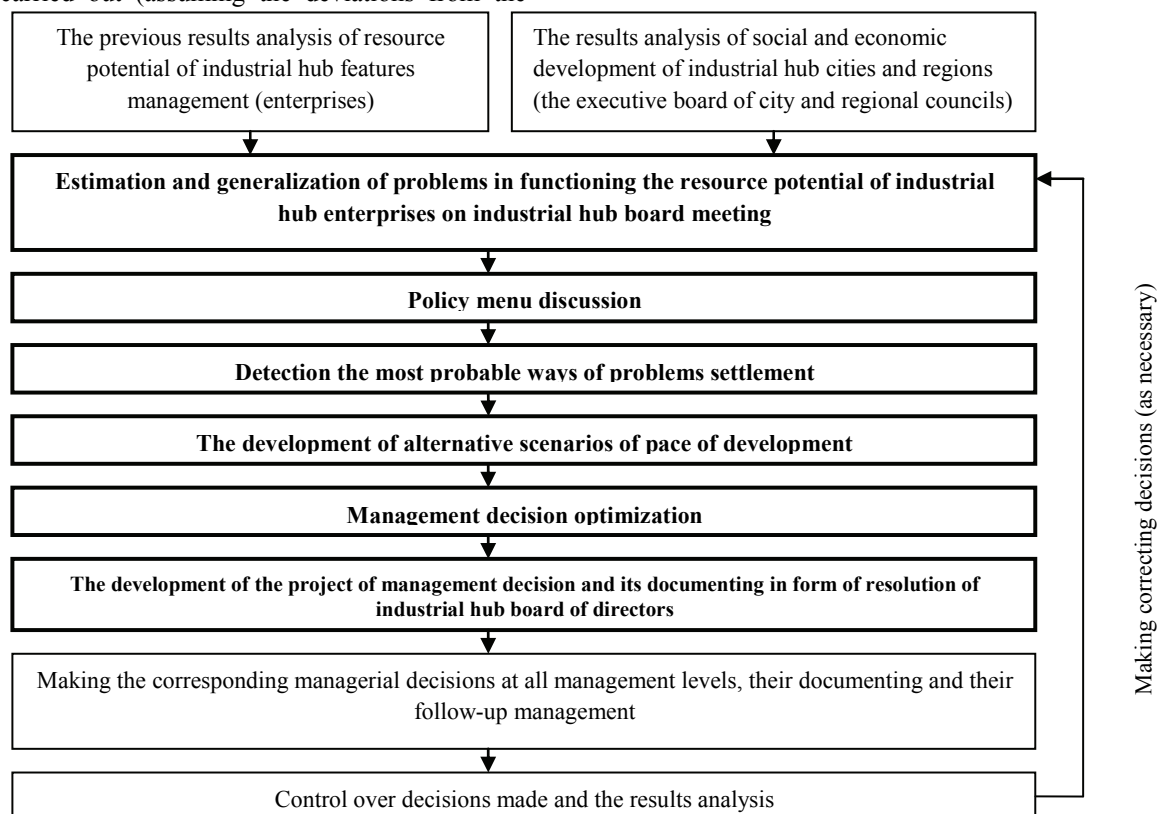


Fig. 1. Advanced schematic diagram of managerial decision-making on enterprises reproduction resource potential of a specific industrial site (shown in bold) and additional managerial procedures to reconcile the economic interests of all interested individuals

We believe that under such conditions the most effective method of justification agreed solutions is the method of "costs-benefit" because it is suitable for assessing the economic effect of each design BDIS solution for any entity.

Applying shown in Fig. 2 general scheme of the "costs-benefit" to solve the adoption of a certain sound and coherent decisions regarding the industrial enterprises resource potential management of studied Lisichansk-Rubezhnoye industrial hub, first of all it is

necessary: 1) to develop indicators-characteristics of management decisions; 2) to determine the indicators acceptability; 3) to identify and analyze the benefits and costs (losses) for each decision option for the subjects of each level of management and control for all interested individuals; and 4) comparing the options calculated on the criteria to choose the best management decisions or if the alternative is missing, to determine the feasibility of adopting uncontested.

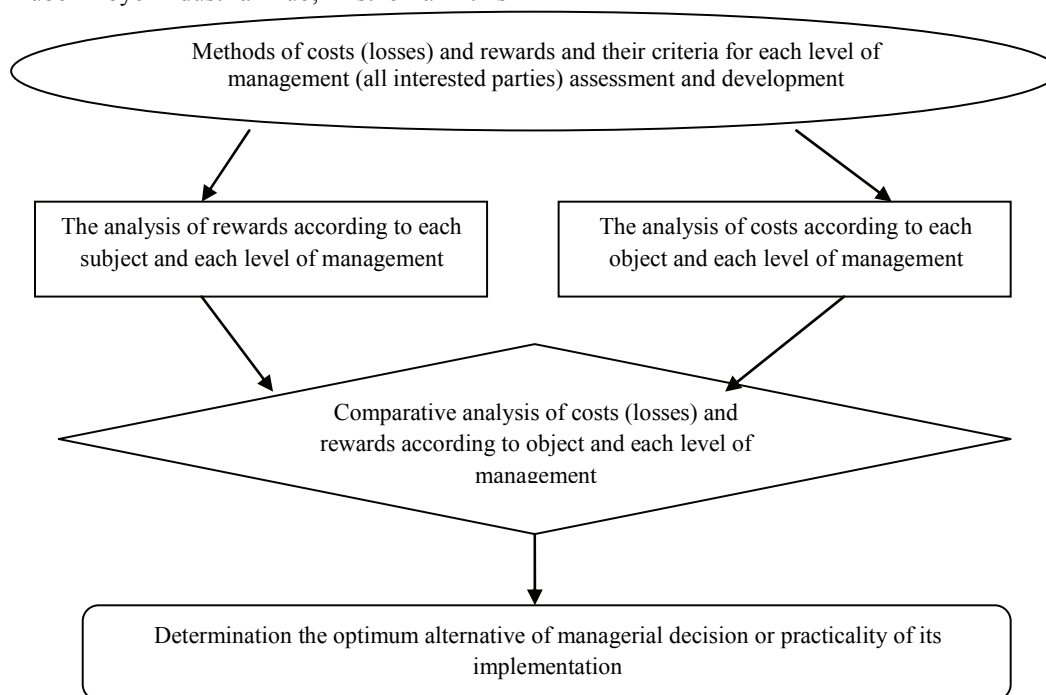


Fig. 2. General application of the method of "cost-benefits" justification for the concerted management decisions

According to the method "cost-benefit", the most objective measures-characteristics of administrative decisions efficiency of all forms of micro-level objects (enterprises as minimicrosubjects, industrial hubs like metamicrosubjects) is the difference between the received in the result of decisions implementation with the help of benefits (growth of sales, growth of financial results, etc) and costs and possible losses (increase in expenses outpacing the growth of products/services, loss part of the financial result and etc.) that, in general, directly affects the level of their resource potentials. In our opinion, the eligibility criteria of a certain management decisions as agreed is a positive value for the calculated difference and a corresponding increase in the level of resource potential.

At the mesolevel (region level) as indicators-characteristics of efficiency of administrative decisions should include indices of production growth (sales) of products in industry scale and volume of the gross regional product. The values which exceed these indexes will provide evidence of a particular judgement effectiveness. If they meet the eligibility criteria at all levels of management and management and all interested individuals, a decision must be recognized as a coherent and appropriate, therefore, can be implemented.

FURTHER RESEARCH in this direction can be associated with the methods and techniques improvement to justify decisions on managing the operation and development of resource potentials of hud branch enterprises from the standpoint of satisfying the economic interests of all participants in the management process, therefore to admit by them is not only effective, but also consistent.

References

1. Kolodina O. Ju. Institutstionalnoe vozdeystvie na ekonomicheskie interesyi predprinimatelstva kak klyuchevoy faktor sovremennoy rossiyskoy ekonomiki. Specialnost: 08.00.01 – Ekonomicheskaya teoriya. Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoy stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk. Tambov. - 2013. – 23 s.
2. Reshetilo V.P. Sinergiya stanovleniya i razvitiya regionalnykh ekonomicheskikh sistem: [monografiya]/ V.P. Reshetilo; Harkovskaya natsionalnaya akademiya gorodskogo hozyaystva. – Harkov: 2009. – 218 s.
3. Frolova L.V., Alekseeva N.I. Udskonalennja mehanizmu realizatsiyi upravlinskykh rishen na pidpryyemstvi / L.V. Frolova, N.I. Alekseeva // Yevropeyskiy vektor ekonomichnogo rozvytku. - 2013. - № 2 (15). – S. 234-242.

АТАМАС
Петро Йосипович

УДК 657.372.2

АТАМАС
Олександр Петрович

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ВІДОБРАЖЕННЯ
У ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ЗОВНІШНІХ
КОРИСТУВАЧІВ

THE PROBLEMS OF ENTERPRISE COST
ESTIMATION AND ITS REFLECTION IN
ACCOUNTING FOR EXTERNAL USERS

канд. екон. наук, професор,
Дніпропетровський універ-
ситет ім. Альфреда Нобеля

ст. викладач, Дніпропетров-
ський університет ім. Альфре-
да Нобеля

Розглядаються переваги та недоліки оцінки активів і зобов'язань підприємства за альтернативними методам – історичної собівартості та справедливої вартості, робиться висновок про недоцільність на сучасному етапі розвитку економіки України застосовувати у поточному бухгалтерському обліку та фінансовій звітності оцінку за справедливою вартістю. Для визначення ж ринкової вартості підприємства (коли це необхідно) рекомендується виконувати спеціальні розрахунки та відображати її в інтегрованій звітності, яка може складатися та оприлюднюватися окремими підприємствами один раз у декілька років.

Рассматриваются преимущества и недостатки оценки активов и обязательств предприятия альтернативными методами – исторической себестоимости и справедливой стоимости, делается вывод о нецелесообразности на современном этапе развития экономики Украины применять в текущем бухгалтерском учете и финансовой отчетности оценку по справедливой стоимости. Для определения же рыночной стоимости предприятия (когда это необходимо) рекомендуется выполнять специальные расчеты и отражать ее в интегрированной отчетности, которая может составляться и публиковаться отдельными предприятиями один раз в несколько лет.

Advantages and disadvantages of assets and obligation estimation are examined with the help of alternative methods such as historical prime cost and fair value. We can observe the conclusions made about inexpediency to implement the fair value estimation in current and financial accounting at a modern stage of Ukrainian economy development. In order to define the market value of enterprise, if necessary, it is recommended to carry out special calculations and reflect them in the integrated accounting, which can be formed and published by different enterprises once in several years.

Ключові слова: оцінка активів, вартість підприємства, історична та справедлива вартість, інтегрована звітність

Ключевые слова: оценка активов, стоимость предприятия, историческая и справедливая стоимость, интегрированная отчетность

Keywords: assets estimation, value of enterprise, historical prime cost and fair value, integrated accounting

ВСТУП

Вартість підприємства – це вартість усіх складових його активів і ресурсів (від нерухомості, обладнання і сировини до природного, людського та інтелектуального капіталу включно), яка відображає їх у сукупності як комплексну вартість єдиного цілого. Говорячи про вартість підприємства, мають на увазі ту ймовірну грошову величину, яку потенційний покупець буде згоден заплатити за підприємство, що оцінюється, як за окрему господарську одиницю, тобто одночасно за усі його активи і задіяні ресурси, в результаті комерційної угоди між добровільними, компетентними і незалежними продавцем і покупцем на реальному ринку.

В сучасних умовах господарювання вартість підприємства є основним параметром, що

характеризує економічний потенціал суб'єкта господарювання, а динаміка зміни вартості – важливий показник якості управління. Показник вартості підприємства є комплексною характеристикою стану та результатів його діяльності, що адекватно відображає фінансові параметри, економічну ефективність та очікувані перспективи його розвитку. Вартість підприємства є найбільш комплексним критерієм оцінки його стану порівняно з такими обліково-аналітичними показниками як дохід від реалізації, прибуток, рентабельність діяльності тощо, тобто це основний фінансовий показник, який дозволяє поєднати інтереси всіх юридичних і фізичних осіб, зацікавлених у результатах діяльності підприємства. Високий рівень та позитивна динаміка показників вартості підприємства свідчить про його здатність успішно продовжувати свою діяльність у

майбутньому, підтверджує його достатню ліквідність, платоспроможність, ділову активність.

Проблема визначення та оцінки вартості підприємства виникла на певному етапі розвитку ринкових відносин (у другій половині XX ст.) і зумовлена декількома факторами:

1) необхідністю об'єктивно оцінити результати діяльності підприємства та його адміністрації в умовах, коли власники підприємства (засновники, акціонери тощо) відокремлені від самого підприємства, тобто не є його менеджерами, не мають доступу до всієї облікової та позаоблікової нефінансової інформації, що характеризує діяльність підприємства, і не можуть безпосередньо впливати на його операційну діяльність та фінансові результати;

2) зростанням вимог реальних і потенційних інвесторів в інформації, яка забезпечувала б можливість визначити інвестиційну привабливість підприємства, його здатність у перспективі створювати нову (додану) вартість як підґрунтя і показник зростання багатства його власників;

3) можливістю продати-купити підприємство як цілісний виробничо-майновий комплекс (як специфічний товар) при наявності вільного ринку;

4) потребою інформаційного (обліково-аналітичного) забезпечення впровадження концепції вартісно-орієнтованого менеджменту тощо.

ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ

В економічній теорії показник «вартість підприємства» розкривається з точки зору його економічного змісту. Початок розвитку вчення про цю економічну категорію економісти пов'язують з іменами А. Сміта, як представником трудової теорії вартості, Ф. Кене, як автором теорії економічного кола, що використовувалась ним при побудові відомих економічних таблиць (1760 р.), та ін. Відомий дослідник цієї проблеми професор М.В. Корягін виділяє три підходи до визначення вартості підприємства як економічної категорії:

1) вартість підприємства як інтегральний показник витрат, понесених у результаті минулих подій (витратний підхід). Основоположниками такого підходу були представники трудової теорії вартості (А. Сміт, В. Петі, Д. Рікардо, К. Маркс), представники витратної теорії (Дж. Ст. Міль, Дж. Мак-Куллох), представники теорії вартості в умовах інформаційної економіки (К.К. Вальтух, П. Друкер, Б. Лев, Ф. Махлуп та ін.);

2) ціновий підхід як альтернативу вартості розвивали представники теорій граничної корисності (Е. Бем-Баверк, Ф. фон Візер, К. Менгер), попиту і пропозиції (А. Маршал, Дж. Кейнс), факторів виробництва (Ж.-Б. Сей, Дж. Кларк);

3) ціннісний (вартість підприємства розглядається як його ціна на ринку аналогічних товарів) [7, с. 10-11].

Передумовою виникнення концепції доданої вартості стали розробки англійських економістів Р. Гамільтона (1777 р.) та А. Маршала (1890 р.), які вказували, що для того, щоб фірма створювала багатство, вона повинна заробляти більше, ніж

витрачає на використання залученого та власного капіталу [8, с. 23].

У бухгалтерському обліку поняття «вартість підприємства» розглядається переважно з точки зору можливості її адекватного визначення та облікового, а отже і звітного, відображення. У той же час, як погоджуються практично всі дослідники цього питання, традиційна система бухгалтерського обліку не забезпечує і не може забезпечувати потреби користувачів у інформації про вартість підприємства, тому що функція бухгалтерського (фінансового) обліку не полягає у вимірюванні вартості бізнесу як цілого, а полягає в тому, щоб супроводжувати інформацію про економічні ресурси підприємства. Традиційна система обліку орієнтується на визначення фінансових результатів діяльності підприємства, що визначається як мета і одне з основних завдань обліку. Інформація ж, яка надається сучасним бухгалтерським обліком у зовнішній фінансовій звітності, не відповідає вимогам, що висуваються інвесторами до інформації про вартість підприємства. Це обумовлює необхідність відокремлення бухгалтерської функції обліку від інвестиційної. Це вимагає концептуальної перебудови системи вартісного вимірювання, що нині використовується в бухгалтерському обліку, націлюючи її на перехід від історичної оцінки об'єктів обліку до ринкової [8, с. 15].

Діюча концепція обліку передбачає відображення у балансі та інших формах фінансової звітності оцінку активів, витрат та зобов'язань підприємства за принципом історичної вартості (фактичної собівартості їх придбання або створення). Крім того, у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності не отримують системного відображення інші фактори генерування вартості підприємства (в першу чергу, інтелектуальний – людський, організаційний, клієнтський – капітал). Як наслідок, у бухгалтерському обліку вартість підприємства виступає відносно системи обліку зовнішньою категорією, що лише порівнюється з балансовою вартістю, визначеною на основі бухгалтерських даних.

Необхідність зміни облікової методології активно дискутується зарубіжними вченими починаючи з 70-х років XX століття. Логічним продовженням і наслідком цих дискусій стала розробка численних концепцій звітності про вартість підприємства. На жаль, більшість цих концепцій виходять з вимог інвесторів (ринку капіталів) і не враховують потреб менеджменту підприємства та реальних можливостей бухгалтерського обліку. Тому пропозиції про відображення вартості підприємства у його звітності носять або прогностичний характер (звітність майбутнього), або ж виходять за межі бухгалтерського обліку і розвиваються у концепцію звітності про сталий розвиток (інтегрованої звітності).

Все це й зумовило необхідність розглянути і критично оцінити різні пропозиції про відображення вартості підприємства у його звітності для зовнішніх користувачів.

Огляд останніх публікацій і досліджень

Питанням методології оцінки вартості підприємства, її наукового і практичного значення для різних груп внутрішніх та зовнішніх користувачів облікової інформації останніми роками присвячено багато досліджень, наукових публікацій та захищених дисертацій. Цій проблемі присвячували свої дослідження і публікації як українські, так і зарубіжні вчені: Грязнова А. Г., Федотова М. А., Ескиндаров М. А. та ін.; Корягін М. В.; Коупленд Т., Коллер Т. і Муррін Дж.; Мендрул О. Г.; Круш П. В. і Поліщук С. В.; Момот Т.; Парасій-Вергуненко І. М. і Бродська І. І.; Сичова Г. І., Колбачев Є. Б. і Сичов В. А.; Чоботарьов М. Ф.; Щербаков В. О. і Щербакова Н. А.; Феррис К. і Пешеро Б.; Яремко І. Й. та ін. У їх працях розглядаються різні методичні підходи до оцінювання вартості підприємства (витратний, дохідний, ринковий, комбінований, інтегральний тощо), критично аналізуються відповідні джерела інформації для таких розрахунків, вносяться пропозиції про необхідність перебудови бухгалтерського обліку з метою інформаційного забезпечення управління вартістю підприємства. Різним варіантам відображення в обліку та фінансовій звітності інформації про вартість підприємства присвячені публікації Бондаря М.І. [1], Касьяненко Т.Г. [6], Корягіна М.В. [7,8], Крупки Я.Д. і Назарової І.А. [9], Федорович Т.В. [17], Хомина П.Я. [18, 19], Щербакова В.О. і Щербакової Н.А. [20], Яремко І.Й. [21] та інших авторів. У всіх цих публікаціях основний акцент робиться на не обхідності застосування у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності оцінки активів за справедливою вартістю для наближення оцінки балансової вартості підприємства до його ринкової вартості. На нашу думку, такий напрямок модернізації бухгалтерського обліку на сучасному етапі його розвитку є досить дискусійним і потребує додаткового вивчення та всебічного обґрунтування. Навряд чи доцільно всю систему бухгалтерського обліку перебудовувати лише для задоволення інформаційних потреб однієї, хоч і досить впливової, групи користувачів. Тим більше, що уже зараз впроваджене у практику наших підприємств застосування справедливої оцінки до окремих об'єктів бухгалтерського обліку викликає багато критичних зауважень.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО ЗМІСТУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Одним з основних принципів бухгалтерського обліку відповідно до ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» є принцип історичної вартості (фактичної собівартості), який передбачає, що пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання [5, с. 4]. Зумовлено це як історичним досвідом розвитку обліку, так і практикою його використання в системі управління підприємством. Незаперечним є те, що облік, як функція управління, виник з практичних потреб ефективного управління діяльністю господарюючих суб'єктів. Дослідники історії розвитку бухгалтерського обліку звертають увагу на те, що його

предметом на перших етапах виникнення і становлення були засоби підприємства (активи), а основною метою обліку був контроль за збереженням цих засобів та їх ефективним використанням. На думку багатьох дослідників інституціоналістського напрямку розвитку бухгалтерського обліку (Дж.М. Зака, Р. Антоні, Ю. Ідзірі, Д. Уайлдмена, А. Літлттона) [4, с. 21; 10, с. 296-302; 16, с. 367] оцінка активів за історичною вартістю має тривалу історію та пов'язана з перевагами її практичного застосування:

- достовірність історичної оцінки обґрунтовується можливістю перевірки результатів її проведення на основі первинних документів, тому ця вартість не може бути суб'єктивною;

- первісна оцінка впливає із самої природи подвійного запису: кожна господарська операція повинна бути відображена в обліку (оформлена документально) в момент її здійснення, а це можливо лише за первісною вартістю. Всі наступні переоцінки несуть додатковий і штучний характер, отже можуть бути суб'єктивними;

- продажна ціна не залежить від бухгалтерської калькуляції одиниці виробу, тому собівартість продукції повинна визначатися за фактичними витратами підприємства, тобто за їх первісною оцінкою, що створює можливість відображати реальні зміни ресурсів підприємства, а не їх розрахункові (і до певної міри сумнівні) значення;

- сприяє відображенню в обліку тільки реалізованого прибутку, а збільшення прибутку за рахунок інфляції (при зростанні ринкових цін) слід розглядати як кон'юнктуру премію;

- забезпечує одержання керівництвом найбільш достовірної інформації і створює базу для прогнозування, у той же час вона є найбільш легким і дешевим методом обчислення капітальних вкладень;

- надає інформацію про реальні грошові потоки для адміністрації та управління підприємством;

- історична оцінка є основою концепції безперервності діяльності, адже якщо підприємство не планує продаватися (ліквідуватися), то в системі обліку для визначення фінансового результату достатнім є порівняння одержаних від використання активу доходів з понесеними на його створення (придбання) витратами.

Все перелічене доводить, що перебуваючи в розпорядженні підприємства, активи не повинні змінювати своєї вартості, а повинні оцінюватися за історичною (первісною) вартістю, за якою вони були визнані в бухгалтерському обліку в момент їх надходження на підприємство.

У той же час, принцип історичної вартості, що використовується для оцінки переважної більшості статей сучасних балансів, не дозволяє одержати інформацію про реальну вартість підприємства. На цьому зосереджують увагу С. Діпіаза та Р. Екклз, вказуючи, що загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку в наш час не забезпечують до кінця чіткого визначення реального економічного об'єкта і розкриття інформації про нього [3, с. 142]. Про те, що історична (фактична) собівартість не релевантна для

прийняття управлінських рішень, вказує і український дослідник С. Ф. Голов. Він підкреслює, що в системі глобального обліку вибір оцінки має залежати від мети та потреб користувача [2, с. 423]. Отже, основним недоліком застосування принципу історичної вартості, як це випливає з досліджень багатьох вчених, є те, що він не забезпечує відображення в обліку і звітності реальної вартості як окремих об'єктів обліку, так і підприємства в цілому. Це зумовлює невідповідність концепції історичних витрат сучасним економічним реаліям та зумовленою ними змінною вимог користувачів до облікової інформації.

Зміни у тенденціях розвитку фінансової звітності направлені на перехід:

- від орієнтації на аналіз доходів, витрат і фінансових результатів, як показників ефективності управління підприємством, до реальної оцінки вартості його активів і зобов'язань та підприємства в цілому як господарського комплексу, до створення інформації, корисної для прийняття інвестиційних управлінських рішень;

- від переважно контрольної функції обліку до інформаційної;

- від забезпечення надійності інформації до визнання її доцільності;

- від оцінки за історичною (первісною) вартістю об'єктів обліку до їх оцінки за справедливою вартістю [7, с. 108].

Орієнтація обліку на такі перспективи неминуче призведе до зміни базової концепції бухгалтерського обліку і звітності, переорієнтації його завдань, предмета обліку і методології відображення в обліку його об'єктів, складання звітності, а отже і самої організації та технології облікового процесу. Не розглядаючи детально перелічені перспективи, зупинимося лише на більш широкому впровадженні в облікову практику оцінки активів за справедливою вартістю.

Основною перевагою оцінки активів та зобов'язань підприємства за справедливою вартістю є те, що це забезпечує відображення у звітності підприємства реальної вартості його чистих активів, більш наближеної до ринкової вартості, ніж при їх оцінці за історичною (фактичною) собівартістю. Така оцінка сприяє підвищенню прозорості звітності, до певної міри полегшує розрахунок вартості підприємства в цілому як господарюючого комплексу, дає можливість більш реально оцінити фінансовий стан підприємства і результати роботи менеджменту по створенню нової вартості.

Частково використання оцінки об'єктів обліку за справедливою вартістю передбачено діючими стандартами бухгалтерського обліку. Найбільш повно застосування такої оцінки передбачено відносно біологічних активів [14, с. 164-165]. Впровадження цього стандарту в практику бухгалтерського обліку в Україні змусило вносити корективи не лише в методику оцінки витрат, незавершеного виробництва, готової продукції та інших активів, а й у діючий План рахунків бухгалтерського обліку, методику визначення фінансових результатів і складання фінансової звітності. Сама ж методика визначення

справедливої вартості базується частково на професійних судженнях бухгалтерів, інших (не задокументованих, неофіційних) джерелах інформації, що знижує її достовірність та значно збільшує обсяги облікових робіт і розрахунків. Крім того, оцінка за справедливою вартістю застосовується при оприбуткуванні безоплатно отриманих основних засобів і нематеріальних активів, у випадку внеску таких активів до статутного капіталу, придбанні в обмін на неподібні активи або отриманні внаслідок об'єднання підприємств [11, с. 52; 12, с. 58].

Справедлива вартість – це не конкретна ціна певного об'єкту, а скоріше методичний підхід до його оцінювання при придбанні та складанні звітності. Таке визначення впливає з Додатку до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [13, с. 106], де передбачено, що справедливою вартістю матеріалів вважається відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання); землі та будівель – ринкова вартість; машин та устаткування – ринкова вартість, а у разі відсутності такої – відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки; нематеріальних активів – поточна ринкова вартість, а за відсутності такої – оціночна вартість, яку підприємство сплатило б за актив у разі операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, виходячи з наявної інформації, і т. ін. Отже, справедлива вартість – це оцінка, найбільш адекватна до мети представлення користувачам достовірної і прозорої інформації, що визначена на основі пріоритету економічного змісту над його юридичною формою. Такої думки дотримуються багато дослідників, спільне визначення якої вдало сформулював В. Я. Соколов, який підкреслює, що справедлива оцінка – це вартість предмету на момент складання балансу. При цьому сама справедлива вартість не є однозначною величиною, це швидше характеристика способу виміру як найбільш правильного [15, с. 54].

Для оцінки всіх активів і зобов'язань підприємства за справедливою вартістю необхідно проводити їх переоцінку на дату складання звітності навіть у тому випадку, коли їх було оцінено за справедливою вартістю на дату визнання і відображення в поточному обліку. Зумовлено це постійними змінами ринкових цін, що характерно для сучасних українських реалій. Виконувати такі процедури переоцінювання всіх статей балансу в напружений період складання звітності для бухгалтера досить не просто, що може спричинити певні умовності у визначенні справедливої оцінки. Крім того, можливість використання альтернативних варіантів для визначення справедливої вартості призводить до порушення зв'язків поточної вартості надходження із вартістю продаж та втрати якостей корисності, достовірності і чесності справедливої вартості. Особливо це стосується тих активів, щодо яких відсутній активний ринок, а отже і визначити ринкову ціну за методом аналогів практично становиться неможливим. З цього випливає, що справедлива вартість може застосовуватися лише як альтернативний варіант до фактичної собівартості, оцінка за якою є документально підтвердженою,

реальною, об'єктивною, контрольованою. Оцінка за справедливою вартістю часто перетворюється на оцінку за суб'єктивними баченнями окремих працівників, що породжує можливість як помилок, так і зловживань.

Все сказане зовсім не означає, що від оцінки активів та зобов'язань підприємства за справедливою вартістю необхідно категорично відмовитися. Але застосовувати її доцільно не для поточного обліку активів, витрат, незавершеного виробництва і готової продукції, а лише при визначенні вартості підприємства. Розрахунки ж останньої доцільно здійснювати не щорічно, а один раз у два-три роки, адже вартість підприємства не настільки динамічний показник, щоб кардинально змінитися за один господарський рік.

Виходячи із сказаного, змінюються і методичні вимоги до складання фінансової звітності як джерела інформації для зовнішніх користувачів. У поточній (періодичній) фінансовій звітності вартість об'єктів обліку повинна визначатися за фактичними витратами на їх створення, що дає підстави для об'єктивного визначення фінансових результатів підприємства та оцінки ділових якостей його менеджменту, а також визначення бази для оподаткування, що досить важливо в сучасних умовах. Оцінку ж за справедливою вартістю бажано використовувати при складанні звіту про сталий розвиток (інтегрованої звітності), який доцільно складати і оприлюднювати за необхідності або з періодичністю у два-три роки. Така звітність може включати як фінансові, так і нефінансові показники діяльності підприємства, його альтернативний баланс, наближений до ринкової оцінки активів, розрахунок вартості підприємства на підставі прогнозних передбачень та іншу доступну і бажану для зовнішніх користувачів інформацію.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки та пропозиції.

Визначення ринкової вартості підприємства є досить актуальним і важливим показником, що в динаміці характеризує ефективність діяльності підприємства та його здатність створювати нову вартість для збільшення багатства власників (засновників, акціонерів, учасників), а також для більш реальної оцінки фінансового становища підприємства та можливої ціни його реалізації як цілісного функціонуючого майнового комплексу.

З метою створення надійної інформаційної бази для розрахунку вартості підприємства за даними бухгалтерського обліку і фінансової звітності необхідно наблизити оцінку його активів і зобов'язань до їх реальної ринкової вартості на дату складання звітності, тобто оцінити їх за справедливою вартістю. Крім того, до звітності необхідно включити перспективні показники діяльності підприємства та орієнтовні дані про майбутні грошові потоки на прогнозний період, тобто до звітності повинні бути включені планові показники на перспективу, що не зовсім відповідає

призначенню фінансової звітності і виходить за межі функцій бухгалтерського обліку. У той же час, визначення справедливої вартості при відсутності ринкових цін (при недостатньому розвитку або відсутності ринку окремих активів) зумовлює необхідність виконання великої облікової роботи з переоцінки статей балансу та створює загрозу впливу фактора суб'єктивності при її масовому застосуванні, що знижує достовірність звітності, а отже і її корисність для прийняття інвестиційних рішень.

Оцінка ж активів за історичною вартістю (фактичною собівартістю їх придбання або створення на дату визнання об'єктами обліку) забезпечує достовірну інформацію про фактичні (а не розрахункові) витрати і доходи підприємства та реальні фінансові результати діяльності, які документально підтверджені і можуть бути перевірені. Це досить важливо як для оцінки професіоналізму менеджменту підприємства, так і для визначення бази оподаткування прибутку. Саме така практика оцінки об'єктів обліку склалася історично і підтримується як українськими, так і міжнародними стандартами обліку і звітності.

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки України більш доцільним є дотримання в обліку і звітності принципу оцінки за історичною вартістю, а оцінку за справедливою вартістю бажано застосовувати періодично як альтернативний варіант при визначенні вартості підприємства в процесі складання звітності про сталий розвиток (інтегрованої звітності). Але враховуючи, що ця проблема є досить дискусійною, вважаємо за необхідне продовжувати її дослідження і подальше обговорення.

Список використаних джерел

1. Бондар М.І. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління / М.І. Бондар // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. - № 721. – С. 58 – 62
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Дипиаза С. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества / С. Дипиаза (младший), Р. Экклз. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 212 с.
4. Зак Дж.М. Справедливая стоимость – соблазны манипулирования отчетностью. Новые глобальные риски и методы их выявления / Дж. М. Зак; Пер. с англ. – М.: Маросейка, 2011. – 230 с.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV. – Все про бухгалтерський облік. – 2013. - № 55 (Спецвипуск № 330). – С. 3 – 8
6. Касьяненко Т.Г. Преобразование финансовой отчетности предприятия для целей оценки бизнеса: учеб. пособие / Т.Г. Касьяненко. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 167 с.
7. Корягин М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції: монографія / М.В. Корягін. – Львів: ЛКА, 2012. – 389 с.

8. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку: монографія / М.В. Корягін. – Львів: ТОВ НВП «Інтерсервіс», 2012. – 262 с.

9. Крупка Я.Д. Про масштаби та способи розкриття інформації у примітках до фінансової звітності / Я.Д. Крупка, І.Я. Назарова // Науковий вісник Волинського національного ун-ту імені Лесі Українки. – 2009. - № 7. – С. 144 – 149

10. Панкова С.В. Развитие теории оценки персоналистической и институционалистской школами бухгалтерского учета США и Англии / С.В. Панкова, З.С. Туякова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2006. - № 8. – С. 295 – 302

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92 – Все про бухгалтерський облік. – 2013. - № 55 (Спецвипуск № 330). – С. 50 – 56

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затв. наказом МФУ від 18.10.99 р. № 242 – Все про бухгалтерський облік. – 2013. - № 55 (Спецвипуск № 330). – С. 57 – 61

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затв. наказом МФУ від 18.11.05 р. № 790. – Все про бухгалтерський облік. – 2012. - № 8 – 9 (Спецвипуск № 298). – С. 103 – 106

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затв. наказом МФУ від

18.11.05 р. № 790. – Все про бухгалтерський облік. – 2012. - № 8 – 9 (Спецвипуск № 298). – С. 164 – 168

15. Соколов В.Я. Оценка по справедливой стоимости / В.Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2006. - № 1. – С. 50 – 54

16. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб пособие / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

17. Федорович Т.В. Влияние стоимостной оценки бизнеса на формирование финансовой отчетности корпорации / Т.В. Федорович // Бухгалтерский учет и аудит. – 2008. - № 2. – С. 46 – 51

18. Хомин П.Я. Облікове забезпечення звітності сільськогосподарських підприємств (методологія і методика): монографія / П.Я. Хомин. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 453 с.

19. Хомин П.Я. Формування звітності в підсистемах управлінського, фінансового й податкового обліку: монографія / П.Я. Хомин. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 349 с.

20. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М.: Омега-Л, 2006. – 288 с.

21. Яремко І.Й. Економічні категорії в методології обліку: монографія / І.Й. Яремко. – Львів: Каменяр, 2002. – 192 с.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ, ЙОГО СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ

INTERNATIONAL EXPERIENCE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE LOCAL GOVERNMENT AND ITS NATURE AND SIGNIFICANCE

провідний науковий співробітник, доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України, академік Української академії наук, ДУ Інститут економіки та прогнозування НАН України

Проведення економічних реформ одне з найважливіших завдань спасіння економіки України. Ці реформи повинні стосуватись всіх галузей економіки, а також судової системи, органів державної влади та управління та місцевого самоврядування. Необхідність реформування місцевого самоврядування та територіальної влади в Україні зумовлена потребою удосконалення бюджетного законодавства, децентралізації влади та суттєве розширення повноважень територіальних громад.

Проведение реформ одно из главных заданий по спасению экономики Украины. Эти реформы должны касаться всех отраслей экономики, а также судебной системы, органов государственной власти и управления и местного самоуправления. Необходимость реформирования местного самоуправления и территориальной власти в Украине обусловлена необходимостью совершенствования бюджетного законодательства, децентрализации власти и существенное расширение полномочий территориальных общин.

These reforms should apply to all sectors of the economy and the judiciary, government and administration and local government. The need for reform of local government and territorial authorities in Ukraine caused by the need of improvement budget legislation, decentralization of power and a significant empowerment of local communities.

Ключові слова: місцеві бюджети, місцеві фінанси, податкова система, бюджетна система

Ключевые слова: местные бюджеты, местные финансы, налоговая система, бюджетная система

Keywords: local budgets, local finances, tax system, budget system

ВСТУП

Основною метою всіх реформ є створення механізмів о формуванню економічної політики, яка забезпечить ефективний розвиток економіки взагалі та економіки країни. Серед проблем, які виступають при здійсненні економічних реформ це проблема розподілу владних повноважень та фінансових ресурсів між органами державної влади і управління та місцевими органами. Ці проблеми потребують нових підходів до реформування системи державного управління та муніципального розвитку а також фінансового забезпечення їх діяльності.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Основною метою дослідження є вивчення іноземного досвіду функціонування системи місцевого самоврядування та його врахування при здійсненні адміністративно-територіальної реформи та бюджетної децентралізації в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Фінансова система в сучасних умовах більшості країн Європи, Америки забезпечує ефективний розвиток регіонів. Ці успіхи досягаються завдяки розподілу функцій між державними органами влади та органами муніципальної влади та ефективної дії податкової та бюджетної системи соціального захисту населення, що дозволяє забезпечувати ефективне використання бюджетних ресурсів. Для ефективного здійснення цих реформ для нас дуже цінним видається міжнародний досвід.

В ЄС, як і в Україні, місцеві й регіональні органи влади є державними (публічними, суспільними), що обираються на основі загального виборчого права й демократично відповідальні за свої політичні рішення та дії щодо громадян, якими вони підтримуються (особливо під час виборів). В той же час, як зазначається в Білій Книзі з європейського правління, особливістю європейського правління є те, що воно не обмежується відносинами між країнами ЄС та урядовими й неурядовими суб'єктами управління, але

і включає цілу мережу відносин між сферами місцевого управління всередині держав-членів та між цими державами [1].

Така система управління не передбачає зникнення та занепаду держави, а навпаки підвищує роль держави у вирішенні загальнодержавних питань і одночасно підвищує роль муніципального управління у вирішенні конкретних питань територіальної громади та кожного громадянина взагалі. Посилення регіонального рівня надає можливість наближення влади до народу [3].

В ЄС діє багаторівнева система управління, яка постійно змінюються і уповноважені органи регіонального та місцевого рівнів виступають у ролі наростаючого імпульсу у функціонуванні регіонального управління Європейського Союзу. Таким чином, регіоналізація та децентралізація стали провідними принципами європейської політики, в результаті чого протягом XX ст. утвердилася форма державного устрою Європейських країн, яка забезпечує існування місцевої та регіональної автономії.

За оцінкою німецького економіста Ф. Брюке, регіоналізація є концепцією, наближеною до федералізму, а отже, створюється новий тип держави – регіоналізована держава. Регіоналізована держава є однією з двох можливих форм складного державного устрою, другою формою якого є, звичайно, федеративна держава [2].

Федеративна держава, на думку Георга Мільбрата, забезпечує найбільш особливі умови децентралізації з визначення федеративних прав земель і федеральні землі мають широкі повноваження. Крім того, в них більш широкі механізми децентралізації, оскільки децентралізовані одиниці навіть віддають свої повноваження на нижчі рівні, або створюють регіональні одиниці з місцевим самоврядуванням. Місцеві регіональні повноваження виводяться з державного рівня. В той же час може бути і зворотній процес, коли децентралізовані одиниці передають свої повноваження центру, щоб краще вирішувати спільні проблеми, а саме спільний економічний простір, спільна правова система, зовнішня безпека, економічне та політичне координування [3].

Процеси децентралізації, які відбуваються у більшості держав-членів ЄС, супроводжуються введенням і реалізацією принципу субсидіарності, що передбачає бюджетну децентралізацію на рівні Союзу та впливом європейської регіональної політики, у виробленні спільних рішень, які відповідають зростаючим вимогам у спільній політиці, держав-членів ЄС та їх регіональні інтереси. Такий підхід дає можливість на принципах доступності, ефективності, прозорості і демократизму вирішувати європейські проблеми в цілому завдяки максимальному залученню регіональної та місцевої влад до політики Союзу. Зі зростанням потреби в транснаціональному і міжрегіональному розвитку, ця система може вдосконалюватись в зв'язку з наявністю відмінностей у компетенції регіонів і нечіткості визначення ролі регіонів та місцевої влади в здійсненні європейської політики, в різних країнах

ЄС. В основі ефективного управління лежить 5 принципів: відкритість, участь, підзвітність, ефективність і послідовність [1].

Вдосконалення механізму місцевого самоврядування відбувається у всіх країнах в світі постійно, але вони не є однаковими, оскільки залежать від багатьох факторів і серед них, наприклад, стан економіки. Світова практика свідчить про такі моделі місцевого, самоврядування: Англосаксонська, до них входять Великобританія, Канада, США, Австралія. Особливістю цієї моделі є відсутність центрального управління на місцях; Континентальна (Греція, Польща, Італія, Болгарія), Змішана (Австрія, Німеччина, Японія), Іберійська (Аргентина, Мексика, Колумбія, Бразилія), Радянська (постсоціалістичні республіки, Куба, КНДР, КНР).

Навіть в ЄС існують об'єднання регіонального рівня в різних національних системах *є різними і виглядають по-різному*. Наприклад – Греції, Ірландії, Люксембурзі і Португалії існують по 2 автономних регіони – в кожній країні наявний тільки місцевий рівень. Регіональні рівні можуть існувати з управлінських мотивів, але є залежними від центральної держави. Децентралізовані унітарні держави – Франція (26 регіонів), Фінляндія (1 автономний регіон), Нідерланди, Швеція (4 експериментальних регіони), Данія – завершила процес реформування для того, щоб поставити обрані регіональні влади вище місцевого рівня. Регіоналізовані унітарні держави – Великобританія, Італія (20 регіонів), Іспанія (17 автономних громад) – характеризуються існуванням обраних регіональних урядів з конституційним статусом, законодавчими повноваженнями й високим ступенем автономії. У федеральних державах – Німеччині (16 земель), Австрії (10 земель), Бельгії (3 регіони, 3 громади) існує поділ влади, гарантованої конституцією. Таким чином як бачимо весь аспект регіонального управління в країнах ЄС і на сучасному етапі стають завдання їх уніфікації, не порушуючи принципу територіальної цілісності, ефективного розвитку регіонів [3].

Участь в європейській політиці для України, означає, що регіональний вимір включено у численні політичні проекти та законодавство. Принцип участі спирається на пошук ефективнішої суспільної дії із залученням різних рівнів вироблення рішень муніципального управління, найбільш наближених до територіальної громади. А це означає факт визнання права бути членом національних делегацій Ради Міністрів і Постійних представників, право брати участь у Раді й комітетах Європейської Комісії, представництво в європейській інституційній системі, створення регіональних представництв у Брюсселі. Але остаточне рішення може бути досягнуте за допомогою принципу субсидіарності через бюджетну децентралізацію [4].

Європейський досвід переконує, що державний і місцеві бюджети є одним із найдосконаліших інструментів регулювання соціально-економічних процесів в державі та її територіальних утвореннях і відповідний баланс між ними досягається за рахунок постійної матеріалізації цих процесів. На сьогодні у

більшості розвинутих країн світу через бюджет перерозподіляється до 50% ВВП. Проблемою лишається визначення оптимальних форм і методів такого перерозподілу, збалансування державних і територіальних інтересів у бюджетному процесі, їх фінансове забезпечення [1]. Досягнення цієї мети забезпечується за рахунок міжбюджетних відносин. Міжбюджетні відносини обумовлюються насамперед системою адміністративного поділу територій, відповідно до чого сформувались різні моделі бюджетної системи: у федеративних країнах – бюджетний федералізм, у межах якого виділяють конкуруючий – (США, Канада і співпрацюючий федералізм (Німеччина, Австрія) – бюджетний унітаризм. В Європі вирізняють південно-європейську (Іспанія, Італія, Франція) і північноєвропейську моделі міжбюджетних відносин (Швеція, Норвегія, Данія, Великобританія).

При здійсненні бюджетної децентралізації мають враховуватись такі особливості, а саме з трьох головних функцій державних органів влади й управління (макроекономічної стабілізації, перерозподілу національного доходу і виробництва державних товарів і послуг) – перші дві найчастіше, цілком мають належати до сфери діяльності центрального уряду, а третя поділятися між рівнями муніципальної влади. Саме вона вважається найважливішою в діяльності місцевої влади, що загалом відповідає оптимальній теоретичній моделі міжбюджетних відносин.

Відповідно до зазначеного розподілу повноважень повинно відбутися наділення функціями з оподаткування різних рівнів влади. Особливими джерелами центрального бюджету залишаються ПДВ, акцизне і митне оподаткування, податок на прибуток юридичних та фізичних осіб, податок на доходи фізичних осіб а також податок на прибуток відсотків та відрахування в місцевий бюджет. Місцеві бюджети обмежуються другорядними джерелами – податками на товари і послуги, майно і земельні ділянки. Забезпечується високий ступінь фінансової незалежності, самостійності регіональної влади і місцевих бюджетів.

В той же час за центральними органами влади залишається контроль за виконанням додаткових повноважень передбачених в регіонах, та регіональних органів на предмет відповідального ставлення до проблеми горизонтальних дисбалансів і регіональних бюджетних дефіцитів, а також їх боргів. Для забезпечення їх фінансова незалежність і самостійність регіонів надаються їм права спільного використання податкових баз. Така координація діяльності і контролю центральної та регіональної влади надає їм можливість ефективного використання бюджетних коштів. Характерною для такої співпраці є система місцевого публічного контролю.

Найбільшого поширення у світі набуває не децентралізована модель, а кооперативна модель бюджетного федералізму. Бюджетна децентралізація за цих умов, забезпечується найбільш ефективним механізмом розвитку регіонів і надає можливості більш тісного бюджетного співробітництва місцевих і центральних державних структур, а також порівняно

більш широка участь регіональної влади в перерозподілі національного доходу і в макроекономічній стабілізації, надання права участі та здійснення більш активної політики місцевої влади в системі розподілу податкових доходів, у тому числі і національних.

Важливим показником ступеня децентралізації бюджетної системи є частка трансфертів бюджету центрального рівня в бюджетах місцевого самоврядування. За цією часткою в доходах місцевих бюджетів можна констатувати ступінь залежності місцевого бюджету від державного. При цьому слід зазначити, що частка бюджетних трансфертів у структурі надходжень місцевих бюджетів в унітарних країнах: Нідерландах, Італії, Ірландії, Канаді, Португалії трансферти коливаються від 62 до 80% поточних доходів місцевих бюджетів, є вищою, тоді як у федеративних вона значно менша [5]. При цьому слід розрізняти ці трансферти, наскільки вони пов'язані з передачею повноважень. Тобто спочатку потрібно розглянути наскільки децентралізовані владні повноваження, а тоді розглядати ступінь децентралізації бюджетної системи у порівнянні.

Ступінь свободи місцевих органів влади у використанні вертикальних трансфертів визначається співвідношенням між зв'язаними міжбюджетними трансфертами (субвенції та субсидії) та незв'язаними (дотації). Таким чином, ми можемо виділити субсидії, які надаються з метою забезпечення ефективної діяльності муніципалітетів і їх збільшення чи зменшення залежить від політичної волі центральної влади, субсидії, які направляються в регіони для фінансування регіональних програм розвитку і можуть повертатися та субвенції на фінансування програм загальнодержавного розвитку, що здійснюються в регіонах. А це значить, що чим вагоміша частка бюджетних дотацій у міжбюджетних трансфертах, тим більшу свободу мають місцеві органи влади. Дуже часто поряд з об'єктивними чинниками визначення трансфертів на перший план виходять політичні, а саме: намагання центру забезпечити собі лояльність регіонів. В останні роки в багатьох країнах бюджетні дотації застосовуються як інструмент фінансового вирівнювання, хоча останнє може здійснюватися і безпосередньо між місцевими бюджетами. Найбільшого рівня розвитку цих інструментів досягнуто у Німеччині та Швеції. Причому, вагоміша частка міжбюджетних трансфертів - у країнах унітарного типу (особливо у Франції, Польщі, Латвії), тоді як у федеративних (у Німеччині, Росії) – вона нижча [10].

Світова практика виділяє такі методи розподілу міжбюджетних трансфертів:

- 1) пропорційно доходам місцевого бюджету;
- 2) на основі багатофакторної формули;
- 3) компенсація фактичних видатків місцевих бюджетів;
- 4) як планова частина річного місцевого бюджету.

Ефективність функціонування системи міжбюджетних трансфертів в окремих країнах прямо пов'язана зі ступенем досконалості та усталеності нормативної бази, що їх регулюють. Рівень нормативної закріпленості міжбюджетних

трансфертів у зарубіжних країнах дуже відрізняється. Серед країн із сформованою нормативною базою, яка переглядається дуже рідко, можна відзначити Німеччину, Францію, Швецію.

Наприклад, субсидії як правило в цих країнах на місцевому рівні займають істотну частину бюджетних коштів, зокрема у фінансуванні капіталовкладень в інфраструктуру, складають субсидії. Вони є особливою формою зв'язку між окремими ланками бюджетної системи і визначають напрями фінансової діяльності місцевих органів.

В Австрії, Бельгії, Данії, Франції, Німеччині, Ірландії, Італії та Нідерландах міжбюджетні відносини можна згрупувати за такими напрямками:

1) субсидії на підтримку бази оподаткування (мають загальне призначення і можуть використовуватися як доповнення до місцевих надходжень);

2) спеціальні субсидії та дотації (спрямовуються у сферу дорожньої інфраструктури, житлового будівництва та санітарних служб);

3) субвенції спрямовані на реалізацію загальнодержавних програм.

Аналізуючи іноземний досвід міжбюджетних відносин, то необхідно звернути увагу ще на дві особливості: по-перше в окремих країнах субсидії, субвенції направляються для здійснення деяких капітальних витрат (на лікарні, громадський транспорт, станції очищення стічних вод) створюються спеціальні фонди, що фінансуються за рахунок внесків органів усіх рівнів влади і через які здійснюється розподіл спеціальних субсидій; по-друге виділяються субсидії на фінансування проектів органів місцевого самоврядування.

В той же час, діючі системи міжбюджетних відносин не є ідеальними. В муніципалітетах постійно виникає проблема з фінансуванням програм, які забезпечать розвиток регіонів, а реальних коштів на ці потреби не виділяється, в зв'язку з чим муніципальні органи влади вимушені звертатись до позик. Як правило особливістю позикових операцій місцевих органів у зарубіжних країнах є використання залучених коштів для фінансування капітальних видатків. В останні роки зростання капітальних вкладень місцевих органів влади супроводжується збільшенням випуску муніципальних позик. Так, за рахунок позик фінансується основна частина капітальних видатків місцевих бюджетів у Франції (до 98%), в Англії (90%), в Японії, США та Німеччині (від 40 до 45%) [9].

Північноєвропейська модель міжбюджетних відносин, до якої входять скандинавські країни оцінюються як такі де функціонують сильні муніципалітети і саме вони відповідають за забезпечення добробуту громадян (освіта, охорона здоров'я, культура, соціальне забезпечення), а держава за забезпечення національної безпеки і оборони, за зовнішньою політикою, за ефективним функціонуванням прав і правової системи взагалі та ефективного розвитку економіки взагалі. Для фінансування своєї діяльності муніципалітети мають право встановлювати та стягувати свої податки. В певному розмірі муніципалітети займаються

комерційною діяльністю надаючи деякі послуги (електро-водопостачання).

Міжбюджетні відносини здійснюються на умовах коли для погашення видатків у галузях охорони здоров'я, соціального забезпечення та шкільної освіти муніципалітети отримують державні субсидії, суми яких визначаються виходячи з кількості жителів й обсягу необхідних послуг. В той же час у Швеції діє Закон про місцеве самоврядування, який передбачає, що до обов'язків місцевої влади відноситься управління загальноосвітніми та середніми школами, професійно-технічною освітою, навчанням для дорослих, медичною допомогою та лікуванням, соціальним захистом людей від нещасних випадків, охороною довкілля, контролю за будівництвом та землекористуванням, водо- електропостачанням, утриманням доріг, підтримкою підприємств і міжбюджетні відносини здійснюються за принципами доцільності, оскільки їм надано право отримувати позики.

ВИСНОВКИ

В результаті якщо конкретизувати механізми муніципального управління в ЄС, то він означатиме визначення функціональних прав і зобов'язань між державою та муніципалітетами, а також між муніципалітетами різних країн, заснованих на чітких правових нормах, що створюють систему багаторівневого управління. Тому будь-яка система механізмів ефективного управління на місцевих і регіональних рівнях створюється з метою кращого поєднання їхніх дій з міркувань ефективності, прозорості демократичності управління фінансового забезпечення регіонів та їх бюджетна самостійність.

Список використаних джерел

1. European governance - A white paper /*COM/2001/0428 final*/ [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1421230490279&uri=CELEX:52001DC0428>;
2. Брюке Ф. Форми регіоналізації в Європі / Ф. Брюке // Організація регіональної та місцевої влади: досвід держав-членів Європейського Союзу. – К.: Укр. консалтинг. група, 2005. – 128 с.;
3. Георг Мільбрадт «Переваги децентралізованого розподілу завдань» [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pfm.in.ua/index.php?content=documents&id=20>;
4. Договір про заснування Європейської Спільноти [електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/rada/show/994_017/page5;
5. Місцеві фінанси: навч.-метод. посібник для самоств. вивч. дисц. / М.А. Гапонюк, В.П. Яцюта, А.Є. Буряченко, А.А. Славкова. – К.: КНЕУ, 2002;
6. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112.
7. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572;
8. План заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів

України від 18.06.2014 № 591-р. [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/591-2014-%D1%80>;

9. Журавель В.В. Зарубіжний досвід фінансового регулювання розвитку регіону / В.В. Журавель // Вісник Харківського національного університету: зб. наук. праць. -2007. - № 758. – С. 72-74;

10. Державний бюджет: структура видатків, надходжень та їх економічні впливи, Герд Елерс,

колишній Державний секретар Федерального Міністерства фінансів Німеччини [електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.pfm.in.ua/index.php?content=documents&id=1>.

11. Бюджетний Кодекс України - Науково-практичний коментар [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.e-reading.link/book.php?book=1002290>