

Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал

ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

Проблемні питання,
коментарі та поради

2013

2

Передплатний індекс: 74182

Головний редактор:

Присяжнюк Володимир Костянтинович, ректор Академії муніципального управління, д.т.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України

Заступники головного редактора:

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

Лощикін Олександр Миколайович, д.ю.н., завідувач кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, кандидат юридичних наук, директор аудиторської фірми «Аналітик»

Члени редакційної колегії:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор кафедри муніципального права Академії муніципального управління

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрного університету

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор кафедри адміністративних та кримінальноправових дисциплін Академії муніципального управління

Іванюта Василь Романович, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Полтавського університету економіки і торгівлі

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., професор кафедри муніципального права, суддя Конституційного суду України

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

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

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

Конonenko Леонід Минович, к.ю.н., професор кафедри адміністративних та кримінальноправових дисциплін 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

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів Академії муніципального управління

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративних та кримінальноправових дисциплін Академії муніципального управління

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, член-кореспондент Академії правових наук, завідувач кафедри цивільноправових дисциплін Академії муніципального управління

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житловокомунального господарства

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

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., доцент, завідувач кафедри муніципального права Академії муніципального управління

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

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., 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

Видавничий редактор:

Лобода Катерина Сергіївна

ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-
АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№2/2013

(видається з 1994 року)

Журнал включено

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

Постанова президії ВАК України від 06 жовтня 2010 р.
№ 1-05/6. Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 4384
від 18.07.2000 р.

Засновник, видавець:

Аудиторська фірма «Аналітик» спільно з Академією муніципального управління та Відкритим міжнародним університетом розвитку людини «Україна»

Статті обов'язково проходять відбір і рецензування

Рекомендовано до друку Вченою радою Академії муніципального управління. Протокол №35 від 08 січня 2013 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 10.01.2013

Формат 60/84/8

Наклад - 600 прим.

Статті обов'язково проходять відбір
і рецензування.

Рекомендовано до друку Вченою радою
Академії муніципального управління

Адреса редакції:

01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефон: (044) 278-06-03

(099) 143-03-99

(066) 178-20-42

(044) 493-33-95

Факс: (044) 279-63-47

E-mail: efp-redaktor@ukr.net



© Аналітик», 2013

© Економіка. Фінанси. Право», 2013

ЗМІСТ

Економіка

Т.М. ВОЛОШИНА, І.В. МЕЛЬНИК, А.І. ЛИТВИНЧУК

Інноваційний підхід до розвитку підприємств пивоварної промисловості.....3

І.В. ТЯЖКОРОБ

Економічний розвиток як характеристика регіону.....6

М.М. МАТЮХА

Методичні аспекти побудови аналітичного балансу як форми управлінської звітності.....9

О.Ю. ЛІНЬКОВА

Оптимізація управління підприємством в умовах інноваційних перетворень.....14

О.В. ЖАВНЕРЧИК

Екологізація рентних механізмів землекористування.....17

О.В. ФАЙЧУК

Ключова проблема фінансової підтримки інноваційних проєктів –
недосконалість вітчизняного законодавства.....21

В.І. ЧЕРКАСОВ

Управління взаємодією рушійних сил інноваційного розвитку підприємств.....25

О.В. ГОРОХОВА

Валютно-курсова політика держави як складова економічної безпеки.....29

В.С. РЕЙКІН

Типологізація тіньової економіки: секторальний підхід.....32

С.В. КАЛАМБЕТ

Оценка эффективности деятельности местных органов власти в условиях бюджетной децентрализации36

Фінанси

О.Б. ГУМЕННА

Економічна суть прибутку підприємства та фактори, які впливають на нього.....40

М.І. ВИКЛЮК

Визначення суті податкової безпеки на основі застосуванням TRID-підходу.....42

В.М. ПЕРДЕЙЧУК

Інформаційно-інституційне середовище кредитного ринку України.....45

С.В. ПОЛІЩУК

Шляхи модернізації в системі бюджетування.....50

Г.В. БУЛКОТ

Основні напрямки вдосконалення внутрішньогосподарського контролю підприємства.....54

М.П. ТОРБ'ЯК, А.Д. ЗАЛЄВСЬКА-ШИШАК

Конкурентні механізми регулювання ринку страхових послуг України.....58

О.А. ЮРЧЕНКО

Особливості відображення інших витрат операційної діяльності у фінансовій та внутрішній звітності.....62

С.І. ДРОБЯЗКО

Організація управлінського обліку на підприємствах малого бізнесу.....68

А.В. МЕТЬОВА

Рекомендації щодо методологічних підходів проведення аналізу операцій клієнтів банку.....71

Право

Б.М. ПІСНИЙ

Способи інституційного узгодження нормативно-правового забезпечення
захисту інтересів споживачів на міжнародному рівні у сфері відповідальності за укладеними контрактами.....77

Н.І. ПОПОВА, А.Н. ПОПОВИЧ

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
в Германии, их влияние на построение учета и формирование отчетности.....82

М.І. ГРАБ

Математичне мислення в діяльності юриста.....86

Х.В. МАЛИНЯК

Роль психологічних чинників у зміцненні законності та дисципліни в діяльності працівників міліції.....89

Консультації.....8, 13, 28, 31, 44, 57, 61, 67, 81, 85, 88

ВОЛОШИНА
Тамара Миколаївна
 ivmelnik@ukr.net



кандидат економічних наук,
 доцент
 Одеська національна академія
 харчових технологій

УДК: 663.4.013:005.591.6

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПИВОВАРНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

INNOVATIVE APPROACH TOWARDS THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF BREWING INDUSTRY

МЕЛЬНИК
Ірина Василівна
 ivmelnik@ukr.net



кандидат технічних наук,
 доцент
 Одеська національна
 академія харчових
 технологій

У статті представлено аналіз ринку виробництва пива в Україні, розглянуто новий напрямок виробництва оригінального пива з використанням тритикале як несолодженої сировини.

В статье представлен анализ рынка пива в Украине, рассмотрено новое направление производства оригинального пива с использованием тритикале в качестве несоложенного сырья.

In the article the presented an analysis of beer market in Ukraine, considers new direction of production of original beer using triticale as no malt materials.

Ключові слова: ринок, споживач, виробник, нововведення, оригінальне пиво, ціна, попит.

Ключевые слова: рынок, потребитель, производитель, нововведения, оригинальное пиво, цена, спрос.

Key words: market, consumer, producer, innovation, original beer, price, demand.

ЛИТВИНЧУК
Анна Іванівна
 alitvinchuk@bk.ru



магістрант кафедри технологій
 вина та енології
 Одеська національна академія
 харчових технологій

ВСТУП

В умовах ринкової економіки й конкуренції всі підприємства повинні вдосконалювати своє виробництво та підвищувати якість продукції. Рушійною силою конкуренції є стимул до нововведень. Саме на основі нововведень вдається використовувати сучасну технологію й організацію виробництва, підвищувати якість продукції, забезпечувати ефективність діяльності підприємства.

Більшість нових товарів є безперервними нововведеннями, тобто модифікованими. І найбільший прибуток підприємствам приносять саме варіанти вже існуючих товарів. Вони не вимагають значних зусиль на роз'яснення корисних властивостей, і споживачам значно легше прийняти такі нововведення [1].

На сьогодні в пивоварній галузі України спостерігається така тенденція, що все більше виробників звертаються до виробництва оригінальних сортів пива, які

мають чималий попит серед споживачів, що доводить актуальність представленої проблеми.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Проаналізувати ситуацію, яка склалася на ринку нині в пивоварній промисловості України, показати пошук нововведень підприємств і перспективу виробництва оригінальних сортів пива на прикладі пива з використанням тритикале як несолодженої сировини.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Сьогодні пивоварна галузь посідає важливе місце в переробній промисловості України та є одним з інвестиційно-привабливих секторів економіки. Враховуючи той факт, що пиво – продукт рентабельний і дуже популярний, а український ринок перебуває на стадії динамічного розвитку, не зважаючи на складну економічну ситуацію в

Україні, вкладати гроші в будь-який пивзавод дуже перспективно. Саме тому пивоварна галузь України продовжує розвиватися.

Аналіз ринку виробництва пива в Україні за досліджуваній період (2005–2011 рр.) характеризується в цілому позитивною динамікою. Так, виробництво пива на території України за перші два роки досліджуваного періоду в натуральних одиницях виміру характеризувалася тенденцією до зростання. У 2006 р. порівняно з 2005 р. це зростання склало 12%, а в 2007 р. порівняно з 2006 р. – 18%. Наступні два роки продемонстрували незначне скорочення виробництва українського пива (на 1% і 3,5% відповідно у 2008 і 2009 рр.). У 2010 р. порівняно з 2009 р. спостерігається приріст цього показника на 4% [2].

Аналіз ринку пива України за 2005–2011 рр. свідчить про переважання тенденції до скорочення обсягу імпорту цього продукту на територію України в натуральних одиницях виміру. Винятком став 2008 р., коли імпорт пива порівняно з 2007 р. зріс більш як у двічі, а також 2010 р., коли імпорт цього виду продукції відносно 2009 р. зріс практично на 64%. Скорочення обсягу імпорту пива в 2006 р. порівняно з 2005 р. склало 61%, в 2007 р. відносно 2006 р. – 34%, у 2009 р. обсяг імпорту скоротився порів-

няно з 2008 р. на 24%. Експорт пива за межі України в натуральних одиницях виміру протягом аналізованого періоду в основному мав тенденцію до зростання. Так, збільшення експорту пива в 2006 р. порівняно з 2005 р. склало 17%, у 2007 р. відносно 2006 р. – 14%, а в 2008 р. відносно 2007 р. експорт пива зріс на 8%. У 2009 р. порівняно з 2008 р. має місце скорочення експорту пива на 2%, а в 2010 р. темп скорочення цього показника досяг 14%.

З цього видно, що у 2011 р. пивна галузь України не змогла зупинити падіння обсягів виробництва, що почалося в другій половині 2008 р., скоротивши його на 1,4% порівняно з 2010 р. При цьому за 2011 р. експорт напою скоротився на 12,4%, а імпорт зріс на 45,4%.

Але, не зважаючи на всі проблеми, лідерські позиції в галузі утримують 4 гравці – САН ІнБев Україна (м. Київ; об'єднує три пивоварні заводи: в Харкові, Чернігові, Миколаєві), Carlsberg Ukraine (м. Київ; об'єднує три пивоварні заводи: в Києві, Запоріжжі та Львові), Оболонь (м. Київ; у складі компанії 6 підприємств) і Міллер Брендз Україна (раніше – ЗАТ «Сармат», м. Донецьк), на частку яких припадає близько 95% виробленого (рис. 1) і понад 94% проданого в Україні пива.

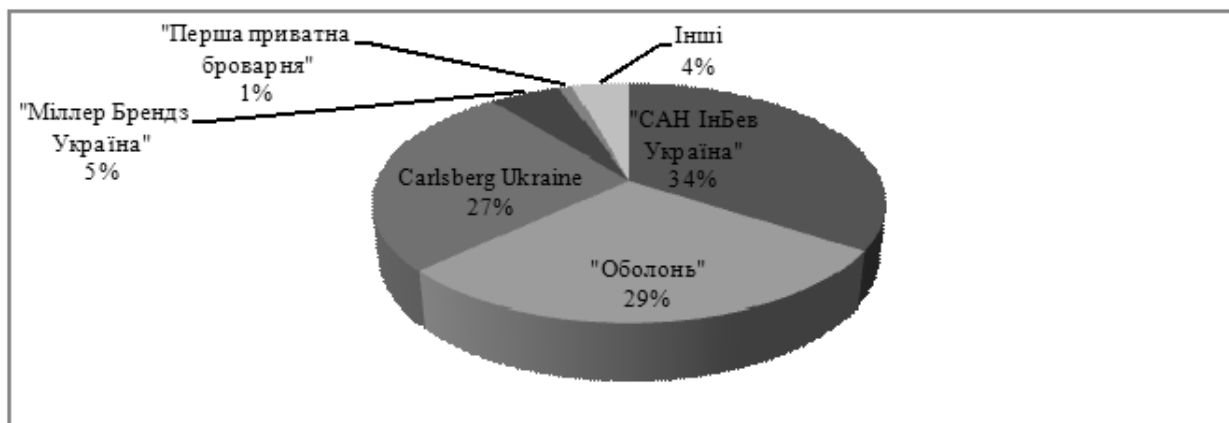


Рис. 1. Сегментація українського ринку пива за торговими марками (2011 р.)

Таблиця 1

Найбільші виробники пива в Україні, млн. дал пива/рік

Виробники	2011 рік	2010 рік
«САН ІнБев Україна»	104,7	104
«Оболонь»	87,3	98,7
Carlsberg Ukraine	80,5	79,1
«Міллер Брендз Україна»	16,4	10,8
«Перша приватна броварня»	3,2	1,6
Інші	13,1	15,4
Всього	305,2	309,6

З табл. 1 видно, що не всі великі компанії змогли встояти у складній ситуації. Це підтверджує компанія «Оболонь» (яка посідає 2-е місце), в якій спостерігається найбільше падіння виробництва – на 11,5%. Лідер ринку «САН ІнБев Україна» (ТМ «Чернігівське», «Рогань», Stella Artois, Staropramen) збільшив випуск на 0,7%, а Carlsberg Ukraine (ТМ «Славутич», Carlsberg, «Балтика», «Львівське») посідає 3-ю позицію – на 1,8%. Значно наростили виробництво невеликі гравці – «Міллер Брендз Україна» й «Перша приватна броварня».

В останні роки, незважаючи на складні економічні умови, в Україні стрімко набирає популярності якісне пиво середнього та дорогого класу. Щоб утримати на ринку позиції своїх брендів, виробники прагнуть до освоєння нових маркетингових і креативних шляхів, у тому числі введення в асортимент спеціальних сортів пива, таких як оригінальні. Поява цього інноваційного продукту викликає похвалу на українському ринку, відкриває нові перспективи. Оригінальні сорти пива можна зарахувати до фаворитів останніх років, оскільки вони відповідають прагненню споживача отримувати якісні й корисні напої.

Так, за кордоном оригінальним вважається пиво, виготовлене зі спеціального солоду. Як правило, при його виробництві використовують нетрадиційні сорти солоду. Наприклад, пшеничне пиво типу «Weissbier» (традиційне німецьке пиво) з застосуванням пшеничного солоду [3] або копчене пиво типу «Rauchbier» (традиційне англійське пиво) з застосуванням темного копченого солоду.

Але на цьому інноваційна діяльність у галузі пивоваріння не завершилась, і за кордоном почали випускати нетрадиційні оригінальні сорти пива, які зовсім не типові для українців [4]. Такими є пивні марки: Sam Adams Utopias – «Екстремальне» американське пиво бренду Samuel Adams визнано найміцнішим пивом у світі. Міцний портер Sam Adams Utopias містить 25% спирту. Це темний ароматний напій із 4 різних видів хмелю, які надають йому пряного трав'яного відтінку. Настояється таке пиво протягом кількох років у бочках для віскі, коньяку та портвейну й розливається в колекційні декантери з мідною обробкою; Lindemans Kriek Cherry Lambic – легендарне бельгійське темно-рожеве пиво, яке за смаком більше нагадує вишневу газовану воду: солодке, сильно газоване з яскраво вираженим вишневим смаком. Воно кілька років витримується зі свіжими вишнями в дубових бочках. Хоча такі сорти пива невідомі українським споживачам, проте вони займають свою нішу на світовому ринку та знайшли своїх прихильників.

Для України сьогодні також логічним напрямком розвитку є постійне оновлення асортиментного ряду новими нетрадиційними сортами пива. Так Sun Interbrew порадувало випуском пива під ТМ «Чернігівське Біле», яке варять із використанням як ячмінного, так і пшеничного солоду з додаванням коріандру. Слідом за ним «Оболонь» випустила на ринок свої варіанти «не фільтрату» – «Пшеничне» та ще одне «Біле». Зараз на ринку присутнє нефільтроване пиво й інших виробників: «Славутич Вайс» (BBH) і «Пшеничне Еталон» («Рідна Марка»). Проте Sun Interbrew вирішила не здавати «піонерської» позиції й тепер ми маємо темне нефільтроване пиво – «Біла Ніч».

Крім того, ринок пива України може похвалитися утворенням ще однієї ніші – червоного пива. Нині маємо «Славутич Червоне» (ТМ «Славутич») і «Багряне» (ТМ «Чернігівське»).

За рівнем споживання пива на душу населення ми з показником 61 л аж ніяк не лідери в компанії наших сусідів. Так, росіяни й поляки випивають понад 80 літрів пива

на кожного протягом року, а жителі таких пивних країн як Чехія та Німеччина – п'ють пиво майже щодня й не уявляють життя без хмільного кухля. У них цей показник сягає близько 160 л на душу населення.

Традиційно українці віддають перевагу світлому пиву. Його частка у споживанні складає не менше 70%, решта розподіляється між темними та нетрадиційними сортами [5]. Пов'язано це з тим, що світлі сорти пива містять менше алкоголю, саме тому йому надають перевагу жінки, молодь і більшість чоловіків. Крім того, пиво з невисоким вмістом етилового спирту є напоєм, який у першу чергу втамовує спрагу, що пояснює високий попит на цю продукцію в літній період.

Існує така статистика: найбільш активними покупцями світлого пива є чоловіки й люди з середнім прибутком. Менше за інших купують таке пиво жінки та особи старші 21 року. Цікаво, що в середньому темного пива жінки споживають лише на 0,5 літра на місяць менше, ніж чоловіки. У цілому такі сорти купують більш-менш рівномірно представники всіх соціально-демографічних груп споживачів.

Щодо оригінальних сортів, то за статистикою, цьому виду напою надає перевагу приблизно 12% населення (переважно молодь і жінки).

Згідно з таким детальним аналізом ринку пива, нами було доведено, що розробка рецептури оригінального пива є доцільною. Тому на кафедрі «Технології вина та енології» Одеської національної академії харчових технологій було розроблено оригінальне пиво, яке за рецептурою схоже на традиційне світле пиво, але з характерною відмінністю – частину солоду (15%) було замінено на нетрадиційну для пивоваріння зернову культуру – тритикале, яка використана як несолоджена сировина. Це дало можливість отримати високоякісне пиво з характерним смаком і ароматом, але при цьому його ціна знижена приблизно на 16% відносно традиційного світлого пива (10, 28 грн/л) і становить 8,64 грн/л, за рахунок того, що ціни на тритикале значно нижчі, ніж на ячмінний солод.

ВИСНОВОК

Отже, можна зробити висновок, що це пиво можна рекомендувати для впровадження у виробництво на невеликих пивоварнях ресторанного типу, які спеціалізуються на живому пиві, яке останнім часом має великий попит. Інновації, які передбачається освоїти при впровадженні даного нововведення, дуже незначні, зроблені будуть за рахунок власних коштів підприємства та окупляться менш ніж за 1 рік. Таким чином, це дасть змогу малим підприємствам привернути увагу споживачів новим оригінальним пивом, яке крім високих органолептичних характеристик має ще й нижчу ціну в порівнянні з традиційними сортами пива.

Література:

1. Шевченко А.С. Конкурентное управление: учебное пособие / А.С. Шевченко. – Харьков: «Эспада», 2004. – С. 518.
2. Домарецький В.А. Вітчизняний та світовий досвід України у виробництві пива / В.А. Домарецький, А.М. Куц, М.В. Карпуніна, І.В. Мельник // Харчова промисловість. – Київ: НУХТ, 2012. – С. 6–9.
3. Голикова Н.В., Исаева В.С., Андреева О.В. Производство пива с использованием пшеничных зернопродуктов. – М.: АгроНИИПП, 1991. – № 10. – С. 20.
4. Нетрадиційні сорти пива [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://juz.dn.ua/beer_history.php?id=17&set_lan=ua
5. Споживання пива [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrpivo.com

ТЯЖКОРОБ

Ірина Володимирівна

nosach78@rambler.ru



кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
підприємства та прикладної
статистики
Інститут хімічних технологій
(м. Рубіжне)
Східноукраїнський національ-
ний університет
імені Володимира Даля

УДК 332.122

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯК ХАРАКТЕРИСТИКА РЕГІОНУ

ECONOMIC DEVELOPMENT AS DESCRIPTION OF REGION

Проаналізовано сутнісні характеристики поняття «економічний розвиток регіону». Задля посилення процесу саморозвитку регіонів запропоновано продовжити формування субрегіональних форм територіальної організації.

Проанализированы существенные характеристики понятия «экономическое развитие региона». Для усиления процесса саморазвития регионов предложено продолжить формирование субрегиональных форм территориальной организации.

Essence descriptions of concept are analysed «economic development of region». It is suggested for the sake of strengthening of process of independent development of regions to prolong forming of subregional'nikh forms of territorial organization.

Ключові слова: регіон, субрегіон, економічний розвиток.

Ключевые слова: регион, субрегион, экономическое развитие.

Key words: region, subregion, economic development.

ВСТУП

Перспективи розвитку й підвищення конкурентоспроможності національної економіки тісно пов'язані з ефективністю розвитку її регіонів. Тому дослідження питань економічного розвитку регіону не втрачають своєї актуальності. Цій проблемі присвячено чимало публікацій вітчизняних і зарубіжних науковців [2–14]. Проте, у науковій літературі все-таки немає однозначного тлумачення терміна «економічний розвиток регіону», не існує й однозначної виразності в розмежуванні таких понять як «регіональний розвиток», «розвиток регіону (території)», «зростання регіону», які до того ж супроводжуються різними означеннями (економічний, соціально-економічний, сталий, комплексний). Це потребує додаткового розгляду змістовних характеристик понять «регіон» і «розвиток» з урахуванням сучасних умов та тенденцій.

МЕТОЮ СТАТТІ є розгляд сутнісних характеристик поняття «економічний розвиток регіону».

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ – логічного аналізу, узагальнення та порівняння.

РЕЗУЛЬТАТИ

У загальному розумінні розвиток – це вищий тип руху, зміни матерії та свідомості; перехід від одного якісного стану до іншого, від старого до нового [1, с. 453], або безповоротна, спрямована, закономірна зміна систем [2, с. 8]. Розвиток є характеристикою об'єктів із більш-менш складною будовою. Одним із таких об'єктів є регіон, сучасні знання про який узагальнюють у три основні парадигми: регіон може виступати як територія, як економічна система та як економічний простір (середовище) [3, с. 6]. При цьому «переважною формою регіону виступає територія, як об'єкт, який реально існує незалежно від ба-

жання й уявлення людей» [4, с. 6]. У цьому зв'язку В. Медвідь використовує термін «економічний розвиток території» та представляє його «як фазу, етап руху її (від авт. території) в часі й просторі, коли відбуваються якісні зрушення у використанні основних елементів продуктивних сил, коли не порушується цілісність у характері їх використання, коли має місце не хижацьке використання непоновлюваних природних і сировинних ресурсів, коли навколишнє середовище залишається придатним для життєдіяльності майбутніх поколінь, що дозволяє чіткіше відстежувати можливі міжрегіональні розбіжності» [4, с. 3–4].

Подібну точку зору висловлює К. Астапов. Він зазначає, що реальний техніко-економічний розвиток відбувається шляхом чергування етапів еволюційного вдосконалення й періодів структурної перебудови економіки, протягом яких радикально нові технології заміщують старі. Вчений виділяє три аспекти розвитку: кількісний, структурний та якісний аспект. При цьому науковець зазначає, «якщо кількісний аспект означає екстенсивний розвиток продуктивних сил, то структурний і якісний – їх вдосконалення» [5, с. 224, 228].

Отже, вченими виокремлено таку важливу характеристику процесів розвитку, як час, бо розвиток здійснюється в реальному часі, і тільки час виявляє спрямованість розвитку. При цьому слід зазначити, що поняття «хід часу» не є тотожним поняттю «процес розвитку», оскільки протягом певного часу в економіці регіону можуть не виникати якісні зміни, і різним регіонам необхідний різний час для реалізації цих змін.

Поняття «територіальний розвиток» пропонують вживати В. Лексін та О. Шведов [6]. На їхню думку територіальний розвиток являє собою відповідний режим функціонування регіональної системи, зорієнтований на позитивну динаміку параметрів рівня та якості життя

населення, завдяки чому забезпечується стійке, збалансоване і «взаємонеруйнівне» відтворення соціального, господарського, ресурсного й екологічного потенціалів території. Така позиція авторів дозволяє розглядати процес розвитку з погляду на такі складові його механізму, які забезпечують перетворення вихідного пункту (потенціал території) в результат (певні параметри рівня і якості життя населення тощо), тобто на умови процесу (відповідний режим функціонування).

На відміну від вище наведених визначень, В. Василенко під розвитком регіону (території) розуміє «насиченість його (її) економічними об'єктами та зв'язками. Чим більше на певній території таких об'єктів і чим тісніше зв'язки між ними, тим більше розвиненою або засвоєною вона представляється» [3, с. 6–7]. Тобто вчений показує, що розвиток регіону пов'язаний із виникненням великої кількості нових зв'язків, з перебудовою існуючих та ін., а також зазначає, що основою розвитку є наявність певних утворюючих складових його механізму (насиченість і засвоєність).

Таким чином, учені, розглядаючи регіон як територію, при визначенні сутності його економічного розвитку акцентують увагу на структурі (механізмі) самого процесу розвитку регіону, який являє собою сукупність низки складових регіональної системи, що беруть участь у процесі розвитку. Одні з цих складових відіграють роль утворюючих процесу (вихідні процесу й результат процесу), а інші – його умови. Відтак процес розвитку регіону з точки зору структури (механізму) у цілому – це низка історичних станів регіону в їхніх зв'язках, переходах від одного до іншого, від попереднього до наступного.

Розвиток регіону як економічної системи пов'язаний із подальшою зміною архітектури економіки та пропорцій економічної системи. При цьому він не повинен порушувати стійкість регіональної економічної системи до впливу зовнішніх і внутрішніх чинників або умов [3, с. 9]. Подібне бачення процесу розвитку свідчить, що розвиток регіону – це не будь-яка зміна в його структурі, яка «представляє собою сукупність функціонально пов'язаних між собою елементів, зв'язків та залежностей» [1, с. 453], а тільки якісна зміна. При цьому якісний характер змін знаходить свій вираз у переході від структури регіону однієї якості, якій властиві певна кількість, порядок і характер залежності складових, до структури іншої якості.

А. Кузнєцов ототожнює соціально-економічний розвиток регіональної системи з якісними, закономірними змінами у функціонуванні регіональної системи, що мають об'єктивний характер і спричиняють виникнення нових форм зв'язків між соціально-економічними потребами й засобами їх задоволення [7, с. 6–7]. Однак, слід зауважити, що якісні зміни структури, поява в ній нових складових (підприємств, організацій, елементів соціальної сфери, на яких зосереджена або на які спрямована економічна діяльність) може мати місце й без видимого збільшення кількості елементів, за рахунок перерозподілу старих елементів, зміни характеру відносин між ними тощо.

Крім характеристики елементів структури регіону, Ю. Яковлева виділяє ще й джерело розвитку регіону – протиріччя між суперечливими, взаємовиключними тенденціями. Автор пропонує таке розуміння сутності економічного розвитку, «що полягає в необхідності забезпечення позитивних якісних змін у структурі продуктивних сил через подолання суперечностей між рівнями розвитку продуктивних сил і виробничих відносин і підвищення на цій основі рівня і якості життя населення» [8, с. 3–4].

Структурна характеристика простежується й у визначеннях поняття «розвиток» по відношенню до регіону як

до економічного простору (середовища). Так, під розвитком регіонального економічного простору представляють безповоротні, закономірні зміни тільки тих елементів системи, процеси кількісно-якісних змін яких приводять їх до нової якості, до більш сучасної форми. Кількісним виміром таких процесів стає відносна зміна макроекономічних показників у напрямку зростання протягом відносно тривалого періоду [3, с. 13]. З огляду на це, А. Гаврилов зазначає, що «розвиток регіону – це багатогранний і багатогаспектний процес, який найчастіше розглядається з точки зору сукупності різних соціальних і економічних цілей, а соціально-економічний розвиток регіону включає такі аспекти, як зростання виробництва і доходів; зміни в інституціональній, соціальній і адміністративній структурі суспільства; зміни у суспільній свідомості та зміни у традиціях і звичках» [9, с. 87]. Отже, на розвиток регіону впливає не тільки минуле, а й майбутнє. Оскільки регіональна система, прагнучи досягти цілей у майбутньому, буде свою теперішню поведінку відповідно до очікуваного результату.

Фахівці Інституту регіональних досліджень НАН України вважають, що розвиток регіонів – це «якісне економічне зростання, основними складовими якого є прогресивні структурні зміни у виробництві, раціональні ресурсні пропорції та номенклатура продукції комбінування і якісне вдосконалення використовуваних ресурсів» [10, с. 459]. Водночас є точка зору, згідно з якою регіональний розвиток – це будь-які, не обов'язково прогресивні зміни економічних і соціальних компонентів відповідно до НТП [11, с. 32–33]. Ці суперечливі визначення свідчать про те, що розвиток збігається з поступовим рухом до більш розвинутого й удосконаленого або, навпаки, з рухом у зворотному напрямку, тобто у прогресивному або в регресивному напрямках у розвитку регіону.

Отже, дослідники, розуміючи регіон як економічну систему або як економічний простір, його економічний розвиток пов'язують не з будь-якими змінами, а, передусім, з якісними змінами, обумовленими перетвореннями у внутрішній будові регіону, в його структурі. Розвиток «супроводжується більш-менш серйозною субстанціональною чи функціональною перебудовою всієї маси складових у межах системи в цілому» [1, с. 454]. Крім того, у наведених трактовках зазначається, що зміни повинні бути кількісними, тобто повільними, поступовими змінами в структурі регіону, та якісними, тобто змінами, пов'язаними з корінними перетвореннями в усій структурі регіону. Таким чином, розвиток відбувається у двох формах, які змінюють одна одну, – еволюційній та революційній.

Розвиток регіону обумовлений життєдіяльністю самого регіону. З огляду на це, слушним є підхід до аналізу й оцінки регіонального розвитку, запропонований Т. Максимовою. Він передбачає осмислення регіону у двох взаємозалежних об'єктивних напрямках. Перший напрямок націлений на дослідження внутрішніх кількісних і якісних змін в елементах регіональної системи, структурі й функціях, а також у субстрактно-субстанціональній основі регіональних систем. Другий напрямок полягає в дослідженні зовнішніх змін як результат взаємодії регіональної системи з суспільними явищами [12, с. 9–10]. Отже, фактично, йдеться про саморозвиток, який являє собою особливий тип саморуку, тобто власної, внутрішньої необхідної довільної зміни системи, яка визначається її протиріччями, що опосередковують вплив зовнішніх чинників та умов [1, с. 550].

Регіональний саморозвиток є сучасною парадигмою просторового розвитку, яка сформувалася на початку

XXI ст. Її основою є суспільні теорії регіонального росту, що полягають у врахуванні інтересів регіонів і покладанні відповідальності за їх розвиток на місцеву владу. Згідно з цим підходом, наголос зроблено не на природних і сировинних багатствах та географічному розташуванні регіонів, а на потенціалі їхньої економічної конкурентоздатності [13, с. 37]. «Територіальний розвиток – це діяльність із реалізації (самореалізації) потенціалу регіону» [14]. Тобто регіони мають самостійно розробляти стратегії свого розвитку та знаходити джерела для їх фінансування. Задля цього необхідним є пошук можливих шляхів інтеграції різних економічних секторів, державних, бізнесових і громадських партнерів. Як свідчить світовий і незначний вітчизняний досвід, одним із таких шляхів є створення субрегіональних форм територіальної організації, що сприятиме посиленню процесів локалізації та економічного саморозвитку як окремих територій регіону, так і регіону в цілому.

ВИСНОВКИ

Таким чином, результати аналізу наукової літератури засвідчили, що різноманіття у трактуванні поняття «розвиток регіону» пов'язано, перш за все, з розумінням сутності поняття «регіон», змістовними характеристиками поняття «розвиток», а також зі змінами, які відбуваються на регіональному рівні, зокрема з процесами локалізації та субрегіоналізації.

Література:

1. Философская энциклопедия. Т. 4. / Под ред. Ф.В. Константинова. – М.: Советская энциклопедия, 1967. – 592 с.
2. Лапыгин Ю.Н. Стратегическое развитие организации: учеб. пособ. / Ю.Н. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин, Т.А. Лачина; под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М.: КНОРУС, 2005. – 288 с.
3. Василенко В. Методология экономической диагностики регионов / В. Василенко // Экономика Украины. – 2008. – № 9. – С. 4–17.
4. Медвідь В.Ю. Засоби подолання розбіжностей в економічному розвитку регіонів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / В.Ю. Медвідь. – Донецьк, 2010. – 20 с.
5. Астапов К. О концепции адаптивно-стабильного развития в современном мире / К. Астапов // Общество и экономика. – 2006. – № 7–8. – С. 221–244.
6. Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – [3-е изд.]. – М.: УРСС, 2000. – 368 с.
7. Кузнецов А.О. Социально-экономический развитие региона: зміст, форми та особливості державного регулювання / А.О. Кузнецов // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 1 (32). – С. 1–8.
8. Яковлева Ю.К. Визначення впливу використання природного потенціалу на економічний розвиток регіону: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Ю.К. Яковлева. – Донецьк, 2010. – 19 с.
9. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: учеб. пособ. / А.И. Гаврилов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 239 с.
10. Регіональна політика: методологія, методи, практика / Під ред. М.І. Долішнього. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2001. – 700 с.
11. Скуфья Т. Региональное развитие России в свете циклически-волновых представлений / Т. Скуфья, С. Баранов // Федерализм. – 2007. – № 1. – С. 29–48.
12. Максимова Т.С. Регіональний розвиток (аналіз і прогнозування): [монографія] / Т.С. Максимова. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2003. – 304 с.
13. Заблудська І.В. Регіональна промислова політика): [монографія] / І.В. Заблудська. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. – 344 с.
14. Дмитриева Т. Оценка потенциала развития муниципальных образований / Т. Дмитриева, А. Гибез // Федерализм. – 2008. – № 2. – С. 69–86.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

ЩОДО ПОРЯДКУ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ СПЛАТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ ЗА СКИДИ ЗАБРУДНЮЮЧИХ РЕЧОВИН У ВОДНІ ОБ'ЄКТИ

Роз'яснення надається відповідно до Узагальнюючої податкової консультації, затвердженої Наказом Державної податкової служби України від 21.12.2012 № 1179.

Відповідно до п. 240.1.2 Податкового кодексу, платниками екологічного податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів (включаючи тих, які виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників), під час провадження діяльності яких на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони здійснюються, зокрема, скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти.

Відповідно до п. 242.1.2 ПК об'єктом та базою оподаткування є обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти. Ставки екологічного податку за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти визначено статтею 245 ПК.

Відповідно до Водного кодексу, водний об'єкт – природний або створений штучно елемент довкілля, в якому зосереджуються води (море, річка, озеро, водосховище, ставок, канал, водоносний горизонт) (стаття 1 Водного кодексу).

Вода стічна – це вода, що утворилася в процесі господарсько-побутової і виробничої діяльності (крім шахтної, кар'єрної і дренажної води), а також відведена з забудованої території, на якій вона утворилася внаслідок атмосферних опадів.

Статтею 49 Водного кодексу визначено, що спеціальне водокористування здійснюється на підставі дозволу, в якому встановлено ліміт скидання забруднюючих речовин. Порядок погодження та видачі таких дозволів затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 13 березня 2002 року № 321. Отже, платники екологічного податку, які здійснюють скиди у водні об'єкти забруднюючих речовин, що виникають за результатами господарської діяльності, повинні отримати дозвіл на спеціальне водокористування.

Таким чином, у разі скидів відходів до системи зборів стічних вод підприємств, внаслідок чого утворюються забруднюючі речовини (водні суміші, водні розчини тощо), які в подальшому скидаються безпосередньо у створені такими підприємствами штучні водні об'єкти, при обчисленні екологічного податку слід застосовувати ставки, визначені статтею 245 Податкового кодексу.

Анна Туманян
Юристконсульт ТОВ "ІКГ"Проект-А"
ao.tumanian@gmail.com

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ АНАЛІТИЧНОГО БАЛАНСУ ЯК ФОРМИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CONSTRUCTION ANALYTICAL BALANCE AS A FORM OF MANAGEMENT ACCOUNTING

Стаття розкриває методичні аспекти побудови аналітичного балансу як форми управлінської звітності. Представлені етапи підготовки аналітичного балансу, подається характеристика управлінських балансів підприємств.

Статья раскрывает методические аспекты построения аналитического баланса как формы управленческой отчетности. Представлены этапы подготовки аналитического баланса, дается характеристика управленческих балансов предприятий.

Article reveals methodological aspects of building analytical balance as a form of management accounting. Presented stages of preparation of the analytical balance is characteristic of managerial balance sheet.

Ключові слова: звітність, управлінська звітність, аналітичний баланс.

Ключевые слова: отчетность, управленческая отчетность, аналитический баланс.

Key words: accounting, management reporting, analytical balance.



кандидат економічних наук,
доцент кафедри
Бухгалтерського обліку
Київський національний
торговельно-економічний
університет

ВСТУП

Проблема якісного сучасного забезпечення інформацією управлінського персоналу стає все більш актуальною, насиченою і проблематичною. Відповідно, значну увагу її формуванню та представленню приділяють внутрішні користувачі, що регулюють діяльність і відстежують зміну фінансової стійкості, платоспроможності та фінансового стану підприємства. Внутрішній користувач потребує представлення звітності в більш деталізованому вигляді для проведення поглибленої аналітичної роботи на конкретно взятому підприємстві, його структурних підрозділах та за видами діяльності, для яких звітність відсутня і, як правило, не формується. Саме в результаті цієї потреби з'явилася така категорія спеціалізованої управлінської звітності, як управлінський баланс і його різновидність – аналітичний баланс – основа формування розширеної інформаційної бази для різноманітних користувачів у розрізі видів діяльності, структурних підрозділів підприємства та сфер його діяльності під час виконання функцій управління підприємством.

Слід зазначити, що управлінська звітність стає основним джерелом прийняття управлінських рішень, оскільки її методологічні основи ґрунтуються на потребах користувачів інформації різного спрямування. Основою такої звітності мають стати загальні форми фінансової звітності, які представляються для внутрішніх користувачів у розширеній формі – за видами діяльності та у розрізі структурних підрозділів. Це не потребує розробки методики складання і, відповідно, її розуміння широким колом користувачів, а також такий напрям є малозатратним для підприємства. Основу розширеної звітності може скласти управлінський баланс і його різновиди.

Широкого поширення дослідження питань управлінської звітності й аналітичного балансу набули в працях вітчизняних науковців І.О. Бланка [1], Г.Г. Кірейцева [2], М.Г. Чумаченка [3] та інших. Нині потребує уточнення визначення поняття та процесу формування правлінського балансу, його взаємозв'язку з аналітичним балансом. Це потребує проведення додаткових теоретичних і практичних напрацювань для формування аналітичних балансів як форм управлінської звітності для прийняття ефективних управлінських рішень.

МЕТОЮ СТАТТІ є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій для формування управлінського балансу на підприємствах торгівлі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Обґрунтування результатів дослідження проведено з використанням загальнонаукових і спеціальних методів: спостереження, вимірювання, аналітичних угруповань, аналізу й синтезу, індукції та дедукції, абстрагування й конкретизації, аналогії та порівняння.

Методи причинно-наслідкового й абстрактно-логічного характеру використані – для удосконалення класифікації звітності в умовах застосування інформаційних технологій; спостереження – для визначення стану управлінської звітності на підприємствах.

РЕЗУЛЬТАТИ

Управлінський баланс розширює аналітичні можливості бухгалтерського балансу. Основна причина, з якої бухгалтерський баланс не задовольняє потреби управління, полягає в тому, що він формується без врахування

інтересів аналітиків і користувачів аналітичної інформації. Бухгалтерський баланс також не може стати управлінським звітом, оскільки поділ усього майна на активи й пасиви приводить до втрати внутрішніх взаємозв'язків між ними, а тому відображає тільки сумарну величину залишку по кожній статті активів, капіталу, зобов'язань, а не їх внутрішню структуру – розбивку активів за джерелами фінансування, розбивку капіталу за місцями розташування.

Управлінський баланс же використовується для зведення і систематизації розрахунків аналітичного змісту, що характеризують розширену інформаційну базу для прийняття різновекторних управлінських рішень. Також цей вид звітності дає можливість оптимізувати систему розрахунків, що характеризують структуру та динаміку фінансового стану підприємства. Безпосередньо з підготовленого управлінського балансу можна отримати характеристику фінансового стану підприємства в горизонтальному та вертикальному напрямку за такими показниками:

1. загальна вартість майна підприємства, що відображена в підсумковому рядку балансу;
2. вартість іммобілізованих (позаоборотних) активів – I розділ активу;
3. вартість оборотних засобів, що відображена в II розділі активу балансу;
4. величина власних оборотних засобів підприємства;
5. величина залучених засобів тощо.

Управлінський баланс – це баланс активів і пасивів підприємства, складений для цілей обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. Він відрізняється від бухгалтерського балансу тим, що статті активів і пасивів при збереженні логіки формування фінансової звітності представлені так, щоб їх можна було аналізувати з точки зору оперативного й короткострокового управління підприємством. Тобто статті традиційного балансу перформатовані, але при цьому принцип рівноваги між активами та пасивами залишається непорушним.

Процес формування управлінського балансу може проходити в кілька етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи формування управлінського балансу*

Етап	Характеристика
1 етап Постановка питань (проблеми)	Формуються мета, завдання звіту; визначаються користувачі; встановлюються періодичність і терміни складання представлення управлінського балансу.
2 етап Визначення інформаційної бази	Використовуються бухгалтерський баланс за встановлені періоди, відбирається додаткова інформація.
3 етап Первинна обробка інформації	Поділ статей активів і пасивів балансу за видами діяльності або за підрозділами підприємства
4 етап Поділ статей балансу	Поділ статей балансу до видів діяльності. Наприклад: основний капітал – інвестиційна діяльність, включає як активи (основні засоби), так і капітал та зобов'язання (інвестиційні вкладення). Оборотний капітал – пов'язаний з основною (операційною) діяльністю, включає поточні активи і короткострокові зобов'язання.
5 етап Визначення розрахункових показників	Визначення фінансових показників, які необхідні для аналізу на даному підприємстві. Коригування управлінського балансу відповідно до потреб управлінської звітності.
6 етап Заключний	Формування планового балансу на період, за даними управлінського обліку. Формування фактичного управлінського балансу. Визначення та проведення аналізу відхилення і їх причини. Розробка заходів для усунення причин негативного відхилення від планових показників.

*Авторська розробка.

При вирішенні завдань формування управлінського балансу (у тому числі для системи бюджетування) традиційний формат балансу не відповідає цілям управління. Тому завдання управлінського балансу мають бути взаємопов'язаними з функціями й завданнями управління. Завдання управлінського балансу як форми управлінської звітності визначаються такими пунктами:

1. Управління активами й зобов'язаннями – відображає напрями вкладання капіталу та майбутні грошові потоки.

2. Прогнозування фінансового стану підприємства – особливого значення набуває для встановлення платоспроможності, розрахунку кредитоспроможності.

3. Балансування – подання інформації у вигляді балансу дає можливість запобігти помилкам технічного характеру, використовуючи метод подвійного запису.

4. Подання інформації за видами діяльності й підрозділами підприємства.

Управлінський баланс повинен мати відповідний формат, який має ефективно вирішувати поставлені завдання. Для цього окремо слід розглянути вимоги до структури управлінського балансу:

1. зв'язок з іншими формами звітності – простежування елементів балансу з іншими формами звітності – звіт про доходи й витрати, звіт про рух грошових коштів;
2. поділ на об'єкти управління – структура балансу має

відображати види діяльності підприємства, структурні підрозділи, центри відповідальності;

3. базуватися на формі стандартизованого балансу – дозволить ефективно використовувати дані для проведення аналітичних розрахунків.

Виходячи з викладених завдань, які ставляться перед управлінським балансом як формою управлінської звіт-

ності, в основу побудови балансу необхідно покласти вид діяльності та структурну побудову досліджуваного підприємства.

У практичній діяльності важливим питанням є форма представлення звіту. Під час дослідження цього питання нами виділено кілька підходів до їх формування та побудови (табл. 2).

Таблиця 2

*Представлення (форм) управлінських балансів та їх характеристика **

Аналітичний баланс	Кореляційний баланс	Баланс із урахування прибутку
Суб'єкт балансу:		
– підприємство – вид діяльності – підрозділ – галузь	– підприємство – вид діяльності – підрозділ – галузь	– підприємство – підрозділ
Зв'язок з іншими формами звітності:		
розширює аналітичні можливості фінансового балансу	пов'язаний із показниками Звіту про фінансові показники, Звіту про рух грошових коштів	пов'язаний із показниками Звіту про рух грошових коштів
Спосіб отримання:		
зміни складу статей укрупнення статей коректування статей	сегментація та вибірка додаткових даних	вибірка даних із урахуванням руху грошових коштів

** Авторська розробка.*

Перший підхід ґрунтується на побудові управлінського балансу на основі аналітичного балансу в розрізі підрозділів підприємства або за періодизацією діяльності підприємства. Основою такого підходу формування управлінського балансу торгового підприємства можуть стати функції управління та функції підприємства (підрозділу).

Управлінський баланс за структурними підрозділами складається виходячи із потреб управління підприємством за такими напрямками:

1. Перевірки (контролю) – будується за підрозділами для перевірки натуральних значень показників основного зведеного балансу. Тобто, якщо використовується не правильна інформація при введенні даних (наприклад, за документами відвантажили 10 кг, а насправді відвантажили 15 кг), то при зведенні балансу на кінець звітнього періоду активів і пасивів у грошову вигляді показник буде однаковим. Ця помилка виявиться скоріш за все під час інвентаризації складу або перевірки взаєморозрахунків із покупцем.

2. Інформаційного забезпечення – будується за двома класичними регламентованими формами балансу: 1) баланс на певну дату, представлений у двохсторонній формі; 2) баланс у динаміці за контрольні періоди часу в послідовній формі.

3. Аналізу – під час проведення аналітичної роботи з вивчення динаміки змін статей або аналізу фінансових показників. Слід зазначити, що розрахунок фінансових показників потребує додаткової інформації, яка міститься в інших формах звітності. При побудові управлінського балансу за підрозділами, у першу чергу слід враховувати можливість розрахунку економічних показників, які ха-

рактеризують діяльність підрозділу або підприємства в цілому за такими групами показників:

1) рентабельність власного капіталу – показує, скільки прибутку у відсотках від власного капіталу отримано підрозділом за звітний період;

2) оборотність дебіторської заборгованості – показує, як швидко дебіторська заборгованість перетворюється на гроші;

3) оборотність складських запасів – показує, як швидко товар на складі перетворюється на дебіторську заборгованість;

4) норма чистого прибутку в обсязі продажів – показує частку чистого прибутку в обсязі загального доходу;

5) норма валового прибутку в обсязі продажів – показує частку валового прибутку в обсязі загальної доходу.

Фінансові показники необхідно представляти разом із сформованою формою балансу.

Як уже зазначалося, на практиці аналітики застосовують основну форму управлінського балансу – аналітичний баланс, що характеризує підрозділи й періоди діяльності підприємства. Загальне визначення аналітичного балансу зводиться до поняття таблиці, в якій знаходять відображення одночасно склад (структурний аналіз) і динаміка змін (аналіз динаміки) майна підприємства (активів) та джерел їх утворення (пасивів).

Необхідно доповнити й уточнити визначення, що аналітичний баланс має цінність для управління підприємством, якщо складається за видами діяльності та в розрізі підрозділів підприємства. При цьому висувуються такі завдання до формування аналітичного балансу:

- наочно оцінювати зміни майна підприємства;
- виявляти позитивні (негативні) тенденції;

- визначати шляхи покращення стану та виправляти слабкі тенденції.

Побудова аналітичних балансів проводиться такими способами:

1) по підрозділах безпосередньо без попередньої зміни складу статей балансу;

2) шляхом побудови агрегованого балансу (групування однорідних за складом елементів балансових статей);

3) здійсненням додаткового коректування балансу на індекс інфляції з додатковим агрегуванням статей у необхідних економічних розрізах.

Наступним підходом побудови управлінського балансу є взаємозв'язок із іншими формами звітності за видами діяльності підприємства. При цьому необхідно врахувати, що для торговельного підприємства видами діяльності є основна діяльність, фінансова, інвестиційна та інша, а також галузевий поділ діяльності – оптова, роздрібна торгівля, послуги, громадське харчування. Такий кореляційний управлінський баланс повинен враховувати потреби управління, бути корисним для прийняття рішень і характеризувати оцінку видів діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Врахування функцій управлінського балансу за видами діяльності*

Характеристика	Управлінський баланс за видами діяльності			
	Основна	Інвестиційна	Фінансова	Інша
Управління	Короткострокове	Довгострокове	Довгострокове	Періодичне
Прийняття рішень	Швидке	Повільне	Повільне	За потребою
Оцінка діяльності	Прибуток	Окупність вкладень	Прибуток на акцію	Доход (покриття витрат)

*Авторська розробка.

Такий підхід досить широко використовується бухгалтерами-практиками підприємств [4].

Структурна форма управлінського балансу за видами діяльності складається з інформаційних секцій:

I. Основний капітал – активи й зобов'язання інвестиційного походження, що формують за розділом «Необоротні активи» бухгалтерського балансу активів, пов'язаних з операційною діяльністю (наприклад, довгострокова дебіторська заборгованість) і додаванням активів та зобов'язань, пов'язаних з інвестиційною діяльністю (наприклад, залишків авансів і кредиторської заборгованості за розрахунками з постачальниками за обладнання).

II. Поточний оборотний капітал – активи й зобов'язання, пов'язані з операційною діяльністю.

III. Заборгованість (короткострокова й довгострокова) – тобто весь капітал, наданий професійними кредиторами за відсотки.

IV. Грошові кошти – виділяються в окрему секцію, оскільки гроші виникають і використовуються в усіх видах діяльності, тому некоректно приєднувати їх до якоїсь із них.

V. Капітал – відповідає аналогічному розділу традиційного балансу [4].

Досить актуальним є формування управлінського балансу в поєднанні з показниками елементів Звіту про фінансові результати – його елементами, доходами та витратами.

При побудові такої форми балансу за основу береться балансове твердження, що сума грошових коштів підприємства дорівнює різниці всіх матеріальних і нематеріальних активів та суми всіх пасивів. Якщо порохувати таку суму активів на початок періоду й на кінець періоду, то різниця між ними – це і є реальний фінансовий результат. Це прибуток (або збиток), який ми отримали за місяць (день, квартал, рік) з урахуванням усіх активів, а не тільки від проданих товарів чи послуг.

Також управлінський баланс може бути представлений у вигляді декількох таблиць. Особливо це стосується

горизонтального аналізу управлінського балансу, в яких абсолютні балансові показники доповнюються показниками динаміки.

Оцінка фінансового стану комерційної організації та тенденцій його зміни з застосуванням порівняльного управлінського балансу є заключним блоком і сутністю дослідження економічної діяльності підприємства. Аналіз передбачає використання як абсолютних параметрів, так і економічних коефіцієнтів, що являють собою відносні показники.

Окремою позицією управлінського балансу, що відображає оборотний капітал торговельного підприємства, який визначається як частина поточних активів, що фінансується за рахунок інвестиційного капіталу. Величина цього показника характеризує ступінь ліквідності підприємства, що є вагомим для оцінки діяльності підприємства.

Як правило, чистий оборотний капітал (ЧОК) розраховується за формулою:

$$\text{ЧОК} = \text{ПА} - \text{ПП} \quad (1)$$

де ПА – поточні (оборотні) активи,

ПП – поточні (короткострокові) пасиви.

Відповідно, що вища величина чистого оборотного капіталу, то більш фінансово стабільне підприємство. Аналізуючи управлінський баланс, необхідно звернути увагу на зміну питомої ваги власного оборотного капіталу у вартості майна, на співвідношення темпів росту власного й залученого капіталу, а також на співвідношення темпів росту дебіторської та кредиторської заборгованості.

Ці показники за стабільної фінансової стійкості підприємства мають збільшуватися в динаміці частки власного оборотного капіталу, темп росту власного капіталу має бути вищим за збільшення залученого капіталу, а темпи росту дебіторської та кредиторської заборгованості мають збалансовуватися.

При побудові управлінського балансу необхідно враховувати відносні параметри фінансового стану підприємства за коефіцієнтами розподілу й координації.

Порівняльний управлінський баланс формується з вихідного балансу шляхом додавання до нього показників динаміки та структури, а також характеристик вкладень і джерел доходу організації за аналізований період.

При побудові порівняльного управлінського балансу підприємства використовують кілька обов'язкових параметрів балансування, відповідності фінансовому балансу:

- абсолютні показники за статтями;
- питома вага кожної статті;
- темп приросту статті;
- розмір зростання валюти й кожної статті балансу тощо.

Метод горизонтального й вертикального аналізу також тісно пов'язаний з управлінським балансом. При проведенні горизонтального аналізу отримують дані про абсолютну й відносну зміну величин статей балансу за конкретний період. Головною метою вертикального аналізу є розрахунок питомих ваг нетто статті.

ВИСНОВКИ

Управлінський баланс – основний плановий і звітний документ зведеного бюджету, що містить дані про зміни величини та структури активів і джерела фінансування діяльності підприємства за бюджетний період. Управлінський баланс є похідним від стандартного бухгалтерського балансу, функції якого зводяться до встановлення більш об'єктивної картини стану майна підприємства, його зобов'язань і капіталу, наочного уявлення керівника одержуваних співвідношень і на підставі виконаних розрахунків інформує про диспропорції балансу, які можуть призвести до негативних змін у діяльності підприємства.

Побудова управлінського балансу спирається на форму стандартного балансу, але при цьому можливі варіанти. Виділено три підходи до побудови управлінського балансу. Баланс за своїм змістом не повинен бути складним, у ньому зосереджуються групи статей, потім визначаються розділи, які відіграють істотну роль при аналізі та прийнятті управлінських рішень.

Аналіз зміни статей управлінського балансу концентрує увагу менеджера (аналітика) на проблемах, що вимагають виявлення можливих причин їх появи для коригувальних рішень.

Згідно з цими вимогами, управлінський баланс покликаний дати якісну характеристику активів і пасивів реального балансового звіту, здійснювати контроль за основними пропорціями майна та капіталу, впливати на його здатність залишатися ліквідним, платоспроможним, стійким і фінансово незалежним.

Література:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Финансовый менеджмент: Навчальний посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦНЛ. 2002 – 496 с.
3. М.Г. Чумаченко. Економічний аналіз. – Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Андрей Вихров. Управленческий баланс по видам деятельности. www.cfin.ru/ias/manacc/manag_balance.shtml

КОНСУЛЬТАЦІЇ

СКЛАДАННЯ ЗВЕДЕНОЇ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ В ПИТАННЯХ ТА ВІДПОВІДЯХ

Роз'яснення надається відповідно до Узагальнюючої податкової консультації, затвердженої Наказом Державної податкової служби від 21.12.12 № 1177.

Запитання. Які підстави дають право складання зведеної податкової накладної?

Відповідь. Виключними підставами для складання зведених податкових накладних є: безперервний або ритмічний характер постачання, постійні зв'язки постачальника з покупцем, обов'язкове підтвердження фактичних обсягів постачання товарів/послуг реєстром товаротранспортних накладних чи інших відповідних супровідних документів, згідно з якими здійснено постачання товарів/послуг.

Визначена договором або фактична ритмічність оплати не є самостійною підставою для складання зведеної податкової накладної.

Запитання. З якою періодичністю постачальники товарів/послуг мають право складати зведені податкові накладні, виходячи з періодичності оплати?

Відповідь. Періодичність складання зведених податкових накладних визначається виходячи з умов оплати, передбачених у договорі. Зведена податкова накладна складається не рідше одного разу на місяць та не пізніше останнього дня місяця.

Запитання. Чи можуть складатися зведені податкові накладні на попередню оплату товарів/послуг (аванс), постачання яких має безперервний або ритмічний характер?

Відповідь. Ні. Порядок складання зведених податкових

накладних не поширюється на попередню оплату товарів/послуг (аванс), що підлягають постачанню.

Запитання. Чи може складатися розрахунок коригування до зведеної податкової накладної?

Відповідь. Так, може, відповідно до ст. 192 ПК. У цьому випадку складання розрахунку коригування здійснюється за такою самою зведеною формою.

Запитання. Чи може бути складений один розрахунок коригування за зведеною формою до декількох зведених податкових накладних?

Відповідь. Ні, не може. «Зведений» розрахунок коригування складається відповідно до періодичності оформлення зведених податкових накладних. В одному «зведеному» розрахунку коригування не можуть коригуватися показники різних зведених податкових накладних.

Запитання. Чи має право платник, що скористався правом на складання зведених податкових накладних, одночасно складати на окремі операції з постачання товарів/послуг звичайні податкові накладні?

Відповідь. Так, має право. Одночасно зі складанням зведених податкових накладних платник має право (а в разі отримання авансової оплати – зобов'язаний) окремо складати звичайні податкові накладні на окремі (деякі) операції з постачання за правилом «першої події».

Анна Туманян

Юристконсульт ТОВ "ІГ"Проект-А"
ao.tumanian@gmail.com

ЛІНЬКОВА

Олена Юрїївна

Kudoyar_elena@mail.ru

УДК 330.322.3: 334.716

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

OPTIMIZATION OF MANAGEMENT OF OPERATIONS IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE TRANSFORMATIONS

кандидат економічних наук,
доцентНаціональний технічний
університет «Харківський
політехнічний інститут»

Статтю присвячено оптимізації процесу управління промисловим підприємством за умов глобалізації економіки. У роботі запропоновано механізми трансформації організаційної структури й методів управління на основі матриці ринкових можливостей, а також удосконалення процесу управління змінами.

Статья посвящена оптимизации процесса управления промышленным предприятием в условиях глобализации экономики. В работе предложены механизмы трансформации организационной структуры и методов управления на основе матрицы рыночных возможностей, а также усовершенствование процесса управления изменениями.

The article is devoted optimization of process of management an industrial enterprise in the conditions of globalization of economy. The mechanisms of transformation of organizational structure and methods of management on the basis of matrix of market possibilities are in-process offered, and also usovershenstvovanie process of management changes.

Ключові слова: оптимізація управління, комплексний підхід, методи управління, модель управління, продуктивність праці, впровадження змін.

Ключевые слова: оптимизация управления, комплексный подход, методы управления, модель управления, производительность труда, внедрение изменений.

Key words: optimization of management, complex hike, management methods, case frame, labour productivity, introduction of changes.

ВСТУП

Активізація соціально-економічних механізмів реалізації інноваційної стратегії розвитку промислових підприємств відбувається в умовах загострення конкуренції, посилення адаптаційних процесів до умов господарювання, які постійно змінюються. Актуальним завданням управління промисловим підприємством стає підвищення рівня адаптації та ефективності діяльності на основі реалізації маркетингових стратегій [1, с. 97].

МЕТОЮ ДОСЛІДЖЕННЯ є вивчення проблем оптимізації управління промисловими підприємствами. Завданням дослідження – формування механізму сприяння впровадженню нових інноваційних технологій.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. Під час проведення дослідження використано методи структурно-логічного аналізу.

Досвід розвинених країн свідчить: щорічні високі темпи економічного зростання забезпечуються завдяки активній підприємницькій діяльності та зміні структур управління, орієнтованих на зниження витрат виробництва. Функціонування промислових підприємств за ринкових

умов господарювання залежить від формування виробничої програми з урахуванням продуктивності праці та оперативного реагування на ринковий попит.

Дослідженням зазначених проблем займається багато вітчизняних та іноземних авторів: В. Геєць, А. Чухно, І. Балобанов, І. Ансофф, Т. Питерс, Р. Уотермен.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Загострення конкуренції на міжнародному ринку привело до необхідності використання тактики та стратегії накопичення, резервування та своєчасного використання інновацій промисловими підприємствами. Закордоном постійно впроваджуються управлінські новації, які значно дешевші за технологічні. Єврокомісія констатувала, що в найближчі роки одним із головних факторів підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку стануть управлінські інновації [4 с. 61]. Глобальна конкуренція пронизує не тільки товарні ринки, а й інноваційні, які пов'язані з приростом інтелектуального капіталу та розвитком економіки знань. Криза управління пов'язана з ускладненням технологічних процесів, відхиленням від початкових пріоритетів діяльності, послабленням мотивації. Через деякий час промислове підприємство втрачає оптимальність і набуває функціональної та тактичної неузгодженості.

Підприємству може здатися, що його ринкові можли-

вості обмежені, але це підтверджує невміння побачити майбутнє й усвідомити свої сильні сторони. Виявлення нових ринків – запорука оптимальності управління. Вивчення постачальників, посередників, конкурентів і зовнішніх умов дозволяє визначити можливості підприємств для досягнення цілей. На основі аналізу виробництва, фінансів, устаткування, кадрів і інших ресурсів підприємство з'ясовує, які ресурси в неї є, які потрібно придбати й за яку ціну, а також чи зможе виробництво забезпечити належну кількість та якість товару. Вивчення можливостей підприємства спрямоване на розкриття його потенціалу. Визначаються галузі діяльності, в яких підприємство має досягнення, і ті, які потребують поліпшення за ринковими показниками.

Промисловим підприємствам, які працюють на «попит», необхідно: трансформувати організаційну структуру й методи управління, які торкаються всіх напрямків діяльності на основі матриці ринкових можливостей (взаємозалежність інноваційного потенціалу працівників і показників функціонування технологічних процесів); удосконалити процес управління змінами (методика побудови алгоритму впровадження змін) з метою скорочення термінів оновлення асортименту й модернізації підприємства.

Формування постіндустріальних тенденцій розвитку економіки, зміна у структурі попиту, загострення конкурентної боротьби передбачають зміну цільової орієнтації суб'єктів господарювання, розробку нової стратегії розвитку, а це, у свою чергу, перетворює управління в неперервний у часі процес інформаційних комунікацій і взаємодій між окремими структурними підрозділами підприємства. Тобто, індикатором життєдіяльності й ефективності підприємства виступає його організаційна структура, яка забезпечує одночасно і стійкість, і динамічність системи управління, що висуває особливі вимоги до принципів її формування, напрямків розвитку, критеріїв оцінки.

Підходи до формування організаційних структур управління: функціонально-атомістичний – ґрунтується на раціоналізації формальних структур і формалізації процесів управління; системно-функціональний – ґрунтується на визначенні підприємств як систем із набором елементів, які виконують певні функції; ситуаційно-процесний, що ґрунтується на інтеграційних процесах. Основні критерії ефективності: кількісний (заснований на темпах економічного зростання); ступінь задоволення цільових сегментів ринку; ступінь відповідності між вимогами ринку та внутрішнім потенціалом підприємства.

Оптимальна організаційна структура управління підприємством відображає стійку впорядкованість його елементів, які утворюють технічну, економічну й соціальну підсистему та їх постійну взаємодію. Результатом трансформації організаційної структури є забезпечення досягнення цілей на основі постійної адаптації до вимог зовнішнього оточення та цілісності системи. Критеріями вибору організаційної структури управління на засадах системного й ситуаційного аналізу стають: життєвий цикл підприємства, розмір, тип виробництва, технології, культура, управлінські реакції, характер влади, стратегія. Трансформація бюрократичних організаційних структур управління до адаптивних проявляється в скороченні чисельності працівників апарату управління; ієрархічних рівнів по вертикалі та розширенні повноважень функціональних спеціалістів по горизонталі; розбитті функціональних зон господарювання на взаємопов'язані бізнес-процеси, відмова від вузької спеціалізації в напрямку інтеграційних процесів на базі створення центрів відповідальності, центрів витрат, координаційних центрів,

бізнес-одиниць; заміні жорстких ієрархічних зв'язків на координаційні; децентралізації процесу прийняття управлінських рішень; залучення працівників до процесу управління, ставлення до них як до інвестора інтелектуального капіталу, носія інформаційно-інтелектуальних технологій.

Інноваційний потенціал працівників підприємства – це здатність працівників до сприйняття нової інформації, примноження професійних знань, виробництва нових ідей, знаходження нестандартних рішень проблемних виробничих ситуацій [1, с. 38]. Інтегральна оцінка інноваційного потенціалу працівників підприємства визначається: ставленням до змін (інтелектуальний розвиток людини та швидкість оволодіння новими знаннями); поведінкою менеджерів у нових інноваційних умовах; інформаційним забезпеченням інновацій; професійною підготовкою персоналу; соціально-психологічним кліматом у колективі; задоволенням оплатою праці. Для оптимізації інноваційної діяльності необхідне формування творчих груп висококваліфікованих фахівців із відповідними психологічними якостями. У творчій групі повинні бути три категорії працівників: генератори ідей, менеджери реалізації інновації та кваліфіковані виконавці.

Рівень технології будь-якого виробництва впливає на його економічні показники, тому вибір оптимального варіанта технологічного процесу здійснюється виходячи з показників його ефективності; продуктивності, собівартості та якості виробленої продукції. З розвитком і зміною технологічних зв'язків змінюється й організаційна структура управління. Організаційні структури управління є відображенням структур технологічних систем; технологічні зв'язки первинні щодо організаційних; технологічні процеси будуються за власними законами, управління виробництвом забезпечує їх розвиток [3, с. 106].

Ключовими етапами впровадження інновацій (здійснення змін) є: діагностика поточного стану; управління процесом змін; аудит результату. Практика впровадження змін на промисловому підприємстві потребує врахування основних помилок та особливостей: розбіжності між рівними учасниками інновацій; втрата часу; мінімізація опору змін; робота з неформальними лідерами; адаптація персоналу; робота з інформацією під час впровадження інновацій (доступність і масштаб охоплення; стратегії інформування; блокування інформації; викривлення інформації; аудит внутрішніх комунікаційних каналів).

Головні дії для мінімізації опору змін: досягнення високої відданості працівників завдяки поведінці менеджерів; використання відповідних корпоративній культурі підприємства заходів для реалізації змін; розвиток лідерських якостей менеджерів; розвиток підприємств як таких, що навчаються; залучення працівників до процесів управління; система винагороди повинна стимулювати інновативність працівників; адаптивність стратегій управління; більшу увагу приділяти зміні поведінки співробітників.

Використання на практиці заходів оптимізації управлінських процесів дозволить: забезпечити стійкий розвиток промисловому підприємству шляхом управління інноваційним потенціалом, сформулювати стратегію стійкого розвитку на основі аналізу ресурсного забезпечення й управління об'єктами інтелектуальної власності; оптимізувати організаційну структуру технологічних процесів за умов постійних змін зовнішнього середовища, оцінювати інноваційну діяльність підприємства для подолання кризи.

Дослідження умов господарювання промислових підприємств в Україні підкреслює необхідність удосконалення управління.

ВИСНОВКИ

Основні заходи вдосконалення процесів управління промисловими підприємствами: трансформація організаційної структури й методів управління на основі матриці ринкових можливостей; удосконалення процесу управління змінами.

Запропонований механізм удосконалення організаційної структури управління визначає її здатність до саморозвитку та є основою для досягнення техніко-економічної й соціальної ефективності діяльності підприємств. Кожна організаційна структура є унікальним утворенням, і її ефективність може бути оцінена за допомогою відповідних критеріїв ефективності та повинна узгоджуватися з стратегією розвитку підприємства.

Питання для проведення подальших досліджень: механізми управління організаційними структурами технологічних процесів з урахуванням продуктивності праці;

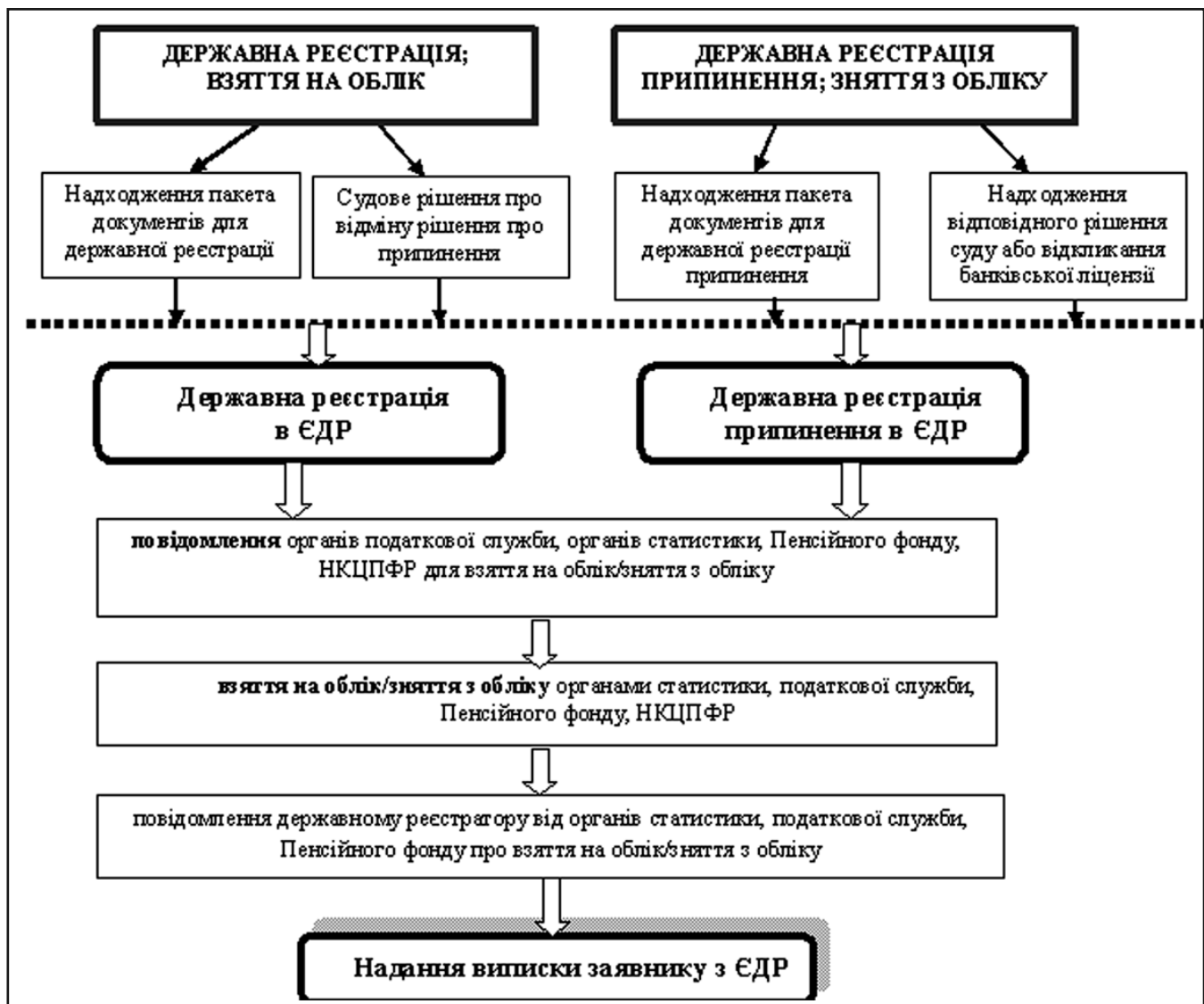
вплив управління на структуру контролю за технологічними процесами.

Література:

1. Ансофф І. Стратегическое управление. – М., 2001. – 398 с.
2. Геець В.М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки // Економіка України. – № 10. – 2012. – С. 4–23.
3. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. – М., 1999. – 654 с.
4. Куриляк В.Є., Савельєв Є.В. Вплив глобалізації на економічний розвиток України // Економіка України. – № 9. – 2012. – С. 57–69.
5. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К., «Логос», 2003. – 450 с.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

СХЕМА ПРОВЕДЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕЄСТРАЦІЇ ТА ВЗЯТТЯ НА ОБЛІК, ДЕРЖАВНОЇ РЕЄСТРАЦІЇ ПРИПИНЕННЯ ТА ЗНЯТТЯ З ОБЛІКУ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ, ЇХ ВІДОКРЕМЛЕНИХ ПІДРОЗДІЛІВ І ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ



ЕКОЛОГІЗАЦІЯ РЕНТНИХ МЕХАНІЗМІВ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

ECOLOGIZATION THE RENT MECHANIZMS OF LAND-TENURE

У статті розглянуто особливості й недоліки функціонування рентних механізмів землекористування в Україні. За результатами аналізу запропоновано стратегічні напрями вдосконалення рентних відносин на основі екологізації для створення фінансової бази природоохоронної діяльності.

В статье рассмотрены особенности и недостатки функционирования рентных механизмов землепользования в Украине. По результатам анализа предложены стратегические направления усовершенствования рентных отношений на основе экологизации для создания финансовой базы природоохранной деятельности.

In the article features and lacks of functioning of rent mechanisms of land-tenure in Ukraine are considered. By results analysis strategic directions of improvement the rent relations on the basis of ecologization for creation the financial base of nature protection activity are offered.



асистент кафедри
менеджменту природо-
охоронної діяльності
Одеський державний
екологічний університет

Ключові слова: земельна рента, екологічна рента, рентний механізм, екологізація.

Ключевые слова: земельная рента, экологическая рента, рентный механизм, экологизация.

Key words: land rent, ecological rent, rent mechanism, ecologization.

ВСТУП

Враховуючи, що економіко-екологічний трансформації властивий закон збереження рівноваги й енергії, це має адекватним чином відображатися в закономірностях формування та кругообігу економічних засобів, джерелом яких виступає природна рента, призначенням якої, окрім визнаного домінування фіскальної функції, є стале відтворення ресурсно-екологічного потенціалу природного середовища для вирішення завдань збалансованої структурної перебудови економіки з урахуванням екологічних інтересів.

Теорія ренти розроблена в працях англійської класичної політекономії, починаючи від В. Петті, А. Сміта та Д. Рикардо. Серед праць сучасних учених, які присвятили свої дослідження питанням функціонування земельних рентних платежів, необхідно відзначити наукові роботи В. Андрущенка, І. Буздадова, П. Гайдуцького, М. Дем'яненка, Д. Деми, Д. Добряка, І. Загайтова, М. Зенеца, В. Заяца, С. Корюнова, Е. Крилатих, А. Третьяка, Л. Тулуша та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Нагальною необхідністю сьогодення виступають адекватність і економіко-екологічна справедливість розподілу рентного доходу, удосконалення державних інструментів регулювання ціноутворення та фінансово-кредитного забезпечення окремих господарств, орієнтованих на виробництво екологічно чистої продукції, що обумовило мету цього дослідження.

Метою дослідження виступає аналіз складових рентного механізму землекористування та визначення напрямів його екологізації на основі використання методів структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

В основі земельних відносин вагоме місце посідають рентні відносини. Рента (від німецького *rente* – повертаю, сплачую, від лат. *reddita* – повернена) – дохід із капіталу, землі або майна, який регулярно отримують його власники, дохід, не пов'язаний із підприємницькою діяльністю. Це незароблена, створена природою частина прибутку (доходу) підприємства повинна по справедливості й необхідності повертатися природі та суспільству, тобто спрямовуватися на громадські й екологічні потреби, оскільки саме такий перерозподіл здатний стати основою безпечного економіко-екологічного розвитку.

Новітні аспекти підходу до земельної ренти зводяться до таких положень і відповідних їм вимог. По-перше, механізм формування земельної ренти на практиці набув глобальних за змістом аспектів. По-друге, в умовах наростаючої продовольчої кризи об'єктивно потребою суспільства є забезпечення продовольчої безпеки, що передбачає актуальність заходів для перерозподілу, якщо не всієї, то значної частини земельної ренти не на додатковий прибуток окремих господарюючих суб'єктів, а на підвищення ефективності аграрного виробництва. По-третє, центральним пунктом парадигми державного регулювання стає заохочення та підтримка системного й екологічно ефективного землекористування, основоположним джерелом якого має стати саме земельна рента [7, с. 57].

Забезпечення безпеки економіко-екологічної трансформації системи земельних відносин, виходячи з оцінки сучасних тенденцій і реальних можливостей, неможливе без запровадження науково обґрунтованої системи рентних відносин і приведення їх у відповідність до вимог ринку та сталого розвитку економіки завдяки економіко-

екологічній справедливості розподілу й перерозподілу рентних доходів.

За рахунок вилучення та перерозподілу в інтересах країни й територій доходів рентного характеру можна забезпечувати пропорційний і збалансований розвиток економіки. [4, с. 341].

На сьогодні нерозвиненість економічного механізму формування та реалізації рентного доходу обертається величезними цифрами бюджетних втрат. За експертними оцінками РВПС України НАН України, приблизно 80% щорічних фінансових потоків, які формуються внаслідок використання природно-ресурсного потенціалу України, фактично не контролюються державою та обминають бюджети, не будучи охопленими відповідними платежами [8]. Будзяк В.М. також зазначає, що нераціональний перерозподіл рентних доходів між землекористувачами, землевласниками, посередниками та продавцями кінцевої сільськогосподарської продукції призвів до того, що в

системі «землекористувач-посередник» на посередника припадає в середньому від 70% до 77% вилучених рентних доходів [2].

На думку М.М. Федорова, економіка не може нормально розвиватися, якщо порушуються об'єктивні закони ринкової економіки, у тому числі й закон земельної ренти, тому невідкладним слід вважати здійснення у нашій державі заходів, спрямованих на нормалізацію дії закону земельної ренти в сучасних умовах [10, с. 84].

Загалом в економічних системах стратегію й тактику ефективної економічної та природно-ресурсної рентної політики варто реалізовувати з урахуванням рентоутворюючих чинників, що модифікуються на різних стадіях відтворювального процесу [5, с. 73]. Цю думку підтримує Лактіонова Г.П., яка зазначає, що в сучасних умовах реформи недостатньо мірою враховуються рентоутворюючі фактори землі [6], класифікація яких представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація рентоутворюючих факторів

Фактори внутрішнього ринкового конкурентного середовища	Фактори зовнішнього ринкового конкурентного середовища
Наявність факторів виробництва: природні ресурси (земельні, водні, мінеральні, лісові), робоча сила (людський капітал), капітал (виробничий, фінансовий).	Міжрегіональні відносини з виробничою кооперації і комбінування виробництва як фактори прогресивного розвитку за типом диференціальної ренти 2.
Необхідний рівень розвитку і завантаження потужностей і потенціалів (фінансового, техніко-економічного, трудових ресурсів, інфраструктурного).	Урядова політика, характер і якість роботи державних структур, ступінь втручання в бізнес-процеси, монетарна й цінова політика.
Темпи освоєння інвестицій та інновацій на використання джерел ренти.	Діяльність суспільних і правових інститутів по гарантії прав власників.
Наявність необхідних умов для розвитку: структура економіки, організаційно-правове середовище, фінансове середовище.	Міжнародна торговельна політика.
Наявність вільних економічних зон і територій з особливим режимом господарювання.	Наднаціональні структури: торговельні союзи, зони вільної торгівлі, економічні союзи, Світова організація торгівлі тощо.

Рентна політика як складова державної економічної політики являє собою систему принципів і напрямів діяльності, а також відповідну сукупність заходів у сфері регулювання виробництва, розподілу, споживання, накопичення, експорту й імпорту продукції з метою ефективного стягнення, акумуляції та використання доходів рентного характеру. Реалізація рентної політики відбувається через податкову, цінову, митну й інші політики.

Актуальність активізації рентної політики визначається необхідністю подолання деформацій і неповноти структури ринкових механізмів регулювання, які за сучасних умов спричиняють необґрунтований перерозподіл і привласнення ренти. Сучасний рівень побудованих на рентній основі платежів і зборів за використання природних ресурсів недостатньо стимулює їх раціональне використання, не забезпечує реального відображення втрат суспільства та не створює необхідної фінансової бази для природоохоронної діяльності. Усе це негативно впливає на економіку, деформує процеси структурної перебудови, оскільки учасники інвестиційного процесу схильні обирати більш енерго- й ресурсомісткі проекти [3, с. 36].

Вибір пріоритетів реорганізації рентних відносин має

орієнтуватися на застосування інструментів програмного прогнозування, індикативного планування, створення відповідних адміністративно-територіальних структур і здійснення організаційно-правових заходів, а саме: при визначенні коротко-, середньо- та довгострокових прогнозів економічного й соціального розвитку України враховувати стратегічні напрямки розвитку рентних відносин і перспективи реалізації рентної політики; розробка та впровадження регуляторного механізму впливу на ринки найважливіших сировинних ресурсів; опрацювання методології оцінки рентного доходу природокористувачів; визначення економічної політики держави й обґрунтування конкретних заходів її втілення щодо міжнародного співробітництва у сфері рентних відносин [5, с. 76].

Основа для розвитку рентних відносин складає механізм ренти, який включає засоби формування, отримання, розподілу, вилучення й перерозподілу ренти в системі рентного циклу [4, с. 347].

Класифікація рентних механізмів наведена в табл. 2 свідчить про значне недовикористання потенціалу рентних механізмів для вирішення завдань екологізації землекористування.

Класифікація рентних механізмів

Вид ренти	Економічна сутність
Абсолютна земельна рента в умовах приватної власності надходить землевласникам	Утворюється внаслідок монопольної приватної власності на землю взагалі, незалежно від її якості. Оскільки наявність приватної власності на землю перешкоджає вільному доступу капіталу до її використання та потребує додаткових витрат капіталу для вироблення суспільно необхідної кількості продукції, то плата за її використання перетворюється на вартісноутворюючий фактор. Надлишок вартості, який отримує землевласник, при реалізації приватної власності на землю взагалі, без урахування її якості, при протидії вільному доступу капіталу до землі є абсолютною рентою.
Диференційна земельна рента I	Утворюється внаслідок більш високої родючості земель і кращого місцезнаходження стосовно ринків збуту, ринків придбання засобів виробництва тощо. Визначається як різниця між ціною виробництва сільськогосподарської продукції на найгірших землях та індивідуальною ціною виробництва на кращих і середніх земельних ділянках.
Диференційна земельна рента II	Визначається як різниця між суспільною та індивідуальною ціною виробництва, яка утворюється за рахунок додаткових вкладень капіталу в одні й ті самі ділянки як землевласником, так і орендарем.
Диференційна земельна рента III	Міжпродуктова або міжгалузева, виражає надприбуток, який отримують виробники ефективніших продуктів порівняно з взаємозамінними продуктами, які задовольняють однакові потреби.
Диференційна екологічна рента	Виникає в результаті продуктивності додаткових вкладень капіталу, спрямованих на охорону довкілля, що підвищує рівень екобезпеки природних ресурсів, товарів відповідно до підвищеного попиту на них.
Монопольна земельна рента	Утворюється внаслідок приватної власності на землю з рідкісними, а тому монопольними якостями, що дають можливість виробляти рідкісні види продукції та встановлювати на них монопольно високі ціни. Визначається як різниця між монопольно високою ціною й фактично створеною вартістю продукції.
Квазірента	Утворюється внаслідок використання інноваційних технологій, ефективніших форм організації виробництва і управління, підвищення кваліфікації працівників.

Боровик П.М. визначає, що абсолютна рента, як і монопольна, повинна повністю вилучатися у формі ресурсної складової платежів за користування угіддями для фінансування суспільних потреб; диференційна рента I має вилучатися через систему земельних платежів у землекористувачів, а диференційну ренту II доцільно вилучати частково через прибуткове оподаткування, оскільки вона є результатом господарювання [1].

Квазірента – отриманий додатковий дохід унаслідок удосконалення агротехніки й інших витрат, здатних збільшуватися або скорочуватися залежно від коливань попиту на продукцію, створенню якої вони сприяють. Квазірента, на відміну від ренти, обумовленої постійністю та фіксованістю кількості землі в розпорядженні суспільства, являє собою необхідний прибуток стосовно тих чи інших (додаткових) витрат, яких доводиться з часом зазнавати понад основні витрати.

Особливістю утворення екологічної ренти виступають екологічні характеристики земельної ділянки та продукції, вирощеної на ній, тобто вона обумовлена тим, що навіть гірші за родючістю земельні ділянки можуть мати кращі екологічні характеристики.

Окремо слід зосередитися на визначенні сутності антиренти – надприбутку, отриманого за рахунок двох джерел:

- хижацької експлуатації використовуваних природних ресурсів – вибіркової обробки кращих, найбільш продуктивних ділянок без їх відновлення (екологічна антирента I роду). Цей надприбуток повинен повністю (а можливо, і з перевищенням) вилучатися державою, щоб хижацька експлуатація природних ресурсів була не вигідною підприємцям;

- невиконання встановлених нормативів рівня забруднення довкілля, радіоактивного забруднення тощо (екологічна антирента II роду). За допомогою відшкодування екологічного збитку цей надприбуток також повинен вилучатися в підприємців і спрямовуватися на здійснення екологічних програм і проєктів, на реалізацію екологічних інновацій [9].

Сьогодні рентні платежі в Україні не повністю відповідають вимогам економіко-екологічної безпеки, не налагоджене прогресивне оподаткування рентного надприбутку, який, враховуючи масштаби торговельних націнок, реалізується лише у сфері обігу. Скрутне становище сільського господарства в Україні, коли в багатьох випадках бракує доходів, щоб покрити основні витрати, дає право стверджувати, що присвоюють ренту не землевласники, а посередницькі структури. У результаті погіршується якісний стан земель та економічне становище сільськогосподарських виробників.

На сучасному етапі для забезпечення економічної ефективності земельних відносин необхідно вдосколювати рентний механізм і рентну політику держави в напрямку його екологізації. Існуючий в Україні рентний механізм характеризується низкою недоліків, а саме:

- рентні платежі не відповідають реальним рентним доходам;
- фіскальна система недостатньо враховує рентні механізми;
- не повністю враховані джерела ренти, тобто рентна база;
- нерозвинені механізми вилучення екологічної антиренти;
- нерозвинений механізм інфраструктурної ренти: транспортної, курортної тощо;
- низький рівень розвитку страхових, лізингових та інших фінансових рентних відносин;
- неможливість ефективного вилучення монопольної ренти, що сприяє накопиченню олігархічного капіталу;
- посилення соціальної диференціації, незбалансованості рівнів соціально-економічного розвитку територій і загострення соціальних проблем.

Для підвищення економічної стабільності підприємств і галузей необхідно створити стале середовище для формування рентних доходів і їх ефективного використання для фінансування екоінновацій. Але щоб рентні доходи стали реальним джерелом екоінноваційного прориву, необхідно, по-перше, правильно оцінити їх об'єм і структуру, відокремивши від відшкодування витрат на відтворення природних ресурсів; по-друге, обґрунтовано (справедливо з економіко-екологічної точки зору) розподілити між підприємцями й державою; по-третє, цілеспрямовано використати отриманий державою та корпораціями надприбуток (рентні доходи) на потреби відтворення й охорони довкілля, а інвестиції та інновації – на екологічні й соціальні цілі. [9]

ВИСНОВКИ

Для подолання недосконалості механізму вилучення ренти пропонується:

- визначити стратегічним напрямом рентної політики екологізацію рентних механізмів;
- провести інвентаризацію джерел ренти, розробити заходи для попередження її необґрунтованого привласнення;
- створити передумови для розвитку й удосконалення ринкових механізмів екологізації рентних відносин;
- реформувати державну закупівельну політику з урахуванням регіональних особливостей, закупівельні ціни необхідно корегувати на суспільно прийнятну собівартість й екологічність продукції;
- посилити державне регулювання джерел утворення монопольної ренти для запобігання утворення олігархічної ренти через застосування фіскальних механізмів її вилучення;
- диференціювати податки, ціну землі, розміри орендної плати, вартість кредитних ресурсів для подолання нерівності умов господарювання.
- вдосконалити нормативно-правову базу, рентне законодавство не повинно допускати приватизацію ренти, оскільки суспільно створена вартість у вигляді ренти повинна бути усупільнена, всі користувачі рентних ресурсів

повинні сплачувати ренту в розмірі, що відповідає поточній рентній вартості використовуваного ресурсу;

- рентні платежі повинні повною мірою враховувати плату за погіршення ресурсу на базі економіко-екологічних розрахунків вартості відшкодування та відновлення ресурсу для недопущення утворення екологічної антиренти;

- розподіл і використання коштів від рентних надходжень повинен здійснюватися за екологічного імперативу, на екоінвестиції й екоінновації.

Підсумовуючи викладене зазначимо, що екологізація рентних механізмів землекористування як напрям трансформації у сфері земельних відносин сприятиме підвищенню забезпечення сталого відтворення земельних ресурсів та забезпеченню безпеки економіко-екологічної трансформації системи земельних відносин завдяки створенню нових джерел фінансування природоохоронних заходів.

Література:

1. Боровик П.М. Формування системи обов'язкових платежів за землі сільськогосподарського призначення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / П.М. Боровик. – Київ, 2008. – 21 с.
2. Будзяк В.М. Економіко-екологічні основи ефективного сільськогосподарського землекористування: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / В.М. Будзяк. – Київ, 2008. – 41 с.
3. Данилишин Б.М., Міщенко В.С. Рентна політика в Україні. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2004. – 68 с.
4. Данилишин Б.М., Клиновий Д.В., Пепа Т.В. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка: Навчальний посібник / За наук. ред. Б.М. Данилишина. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 688 с.
5. Двігун А. Рентна політика та її роль у реалізації фінансової стратегії держави // Світ фінансів. № 3 (16), вересень 2008. – С. 73–76.
6. Лактіонова Г.П. Ефективність використання землі в ринкових умовах господарювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Г.П. Лактіонова. – Харків, 2003. – 22 с.
7. Пасемко Г.П. Актуальні аспекти теорії земельної ренти в парадигмі державного регулювання аграрних відносин / Г.П. Пасемко // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2009. – № 1 (35). – С. 50–58.
8. Рентні відносини в системі модернізації національного господарства: / За редакцією д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 518 с.
9. Садченко Е.В. Актуальные проблемы формирования ренты в природопользовании // Економічні інновації. Випуск 37: Організаційно-управлінські інновації у природокористуванні та ресурсозбереженні. Збірник наукових праць. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2009. – С. 234–246.
10. Федоров М.М. Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві / М.М. Федоров. – К.: ІАЕ, 1998. – 263 с.

УДК 336.351.72:001.895

КЛЮЧОВА ПРОБЛЕМА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ – НЕДОСКОНАЛІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

THE KEY PROBLEM OFFINANTIAL SUPPORT OF INNOVATIVE PROJECTS – GAPS IN NATIONAL LEGISLATION

ФАЙЧУК

Ольга Валеріївна

faychuk_olga@ukr.net



аспірант

Національний університет

біоресурсів

і природокористування

України

Статтю присвячено пошуку у вітчизняному законодавстві головних проблем, які стоять на заваді інноваційному розвитку національної економіки України. У статті узагальнено й систематизовано нормативно-правові перешкоди на шляху до фінансової підтримки інноваційних проектів з боку держави.

Статья посвящена поиску в отечественном законодательстве главных проблем, которые препятствуют инновационному развитию национальной экономики Украины. В статье обобщены и систематизированы нормативно-правовые преграды на пути к финансовой поддержке инновационных проектов со стороны государства.

The searching of major problems in national legislation which hinder to innovative development of national economy of Ukraine is devoted. Legislative barriers to government financial support of innovative projects are generalized and systematized.

Ключові слова: інноваційний проект, законодавство, фінансування.

Ключевые слова: инновационный проект, законодательство, финансирование.

Key words: innovative project, legislation, financing.

ВСТУП

В останні роки нашу державу відносять до групи країн світу, які поки що орієнтуються не на інноваційне зростання, а на ефективність. За технологічною готовністю до модернізації економіки та впровадження новітніх технологій у 2012 р. Україна посіла лише 81 місце серед 144 країн [3]. Як наслідок, стає зрозумілим незадовільний стан справ із реалізацією інноваційної політики. Так, за даними Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України на сьогодні в нашій державі зареєстровано лише 15 інноваційних проектів [6].

Більшість науковців сходяться на думці, що суттєво гальмує розвиток інноваційної діяльності та фінансування інноваційних проектів в Україні недосконалість законодавчої бази. Зокрема, Бабієнко М.Ф., Бузовський Є.А., Витвицька О.Д., Кулаєць М.М., Курило Л.І., Лайко П.А., Ломаченко Т.І., Лучник М.М., Музика П.М., Павлик П.В., Розгон І.Ю., Русан В.М., Скрипниченко В.А., Шпикуляк О.Г. відзначають незадовільне становище законодавчої бази, яке ускладнюється системним недотриманням органами державної влади її положень на практиці, але вчені не з'ясовують і не систематизують причини цієї проблеми.

МЕТА РОБОТИ

З'ясувати та систематизувати ключові недоліки та невизначеності у вітчизняному законодавстві, які гальмують процес фінансування інноваційної діяльності в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою статті є наукові праці й матеріали періодичних видань, монографій і нормативно-правові акти.

У процесі проведення дослідження використано методи аналізу, логічний і конструктивний.

РЕЗУЛЬТАТИ

За роки незалежності України в умовах усвідомлення на вищих щаблях державної влади необхідності реструктуризації національної економіки, переходу від екстенсивного до інтенсивного типу економічного зростання, який є можливим лише при забезпеченні інноваційного розвитку, було сформовано достатню в кількісному розумінні нормативно-правову базу, зокрема:

1. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13 грудня 1991 р. № 1977-XII;
2. Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» від 10 лютого 1995 р. № 51/95-ВР;
3. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16 липня 1999 р. № 991-XIV;
4. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11 липня 2001 р. № 2623-III;
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV;
6. Закон України «Про державні цільові програми» від 18 березня 2004 р. № 1621-IV;

7. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 8 вересня 2011 р. № 3715-VI;

8. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 22 грудня 2011 р. № 4218-VI;

9. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2003 р. № 1474 «Про затвердження Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів»;

10. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 липня 2010 р. № 650 «Про внесення змін до Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів» тощо.

Однак, на переконання багатьох вітчизняних учених-економістів, представлений вище масив нормативних документів протягом тривалого періоду виступає скоріше не акселератором, а уповільнювачем процесу фінансування інноваційних проектів. Так, Ломаченко Т.І. зазначає, що низька ефективність інноваційної політики в нашій державі пояснюється недосконалістю чинного законодавства, у той час як прийняті закони виконуються незадовільно [5, с. 295].

Подібними є погляди колективу з Інституту аграрної економіки НААН України Шпикуля О.Г., Русана В.М., Курило Л.І., Павлика П.В., Розгона І.Ю. Вчені зазначають, що «невиконання законодавчою й виконавчою гілками влади положень, законів, спрямованих на створення сприятливих умов для всіх суб'єктів інноваційної діяльності, а також часті зміни законодавчої бази загальмували динаміку розвитку та розбудови інноваційної інфраструктури в Україні» [9, с. 120].

На нашу думку, головною перепорою на шляху до розвитку інноваційної діяльності в Україні виступає суперечливий характер змісту понять «інновація» та «інноваційний проект», що наводяться у відповідному законодавчому акті. У результаті детального вивчення статті 1 «Визначення термінів» розділу I «Загальні положення» Закону України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04 липня 2002 р. робимо висновок, що сутність категорії «інновація» є близькою за значенням до категорії «інноваційна продукція». В обох випадках під ними слід розуміти нові або новостворені конкурентоздатні технології (товари чи послуги), тоді як відмінність полягає лише в більш широкій інтерпретації інновації, до якої додаються організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного й комерційного характеру, що суттєво поліпшує якість і структуру виробничої та соціальної сфер. Ми вважаємо, що розглянуті категорії мають більш значущу різницю, причому термін «інновація» не повинен обмежуватися результатами інноваційної діяльності, а має інтегрувати процес руху наукової ідеї до оновлення соціально-економічної системи.

Також як закономірне продовження проблеми суперечності в категоріальному апараті нормативно-правової бази виникає непорозуміння зі змістом терміна «інноваційний проект». Якщо у статті 1 «Визначення термінів» розділу I «Загальні положення» в Законі України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV під ним пропонують розуміти комплект документів, що регламентує набір робіт зі створення та реалізації інноваційного продукту й інноваційної продукції, то вже у статті 12 «Інноваційний проект» розділу III «Правовий режим інноваційних проектів, продуктів і продукції, інноваційних підприємств та державна реєстрація інноваційних проектів» – це проект, яким передбачаються розробка, виробництво та реалізація інноваційного продукту й інноваційної продукції (1). Натомість терміни «інновація» та «іннова-

ційна діяльність» в обох випадках взагалі не мають місця. Через відсутність чіткого визначення категорії «інноваційний проект» ускладнюється процедура його ідентифікації з метою подальшої державної реєстрації, яка потрібна для отримання підтримки з боку уряду країни, що передбачено у п. 2, статті 12 цього Закону.

Крім того, не може мотивувати суб'єктів господарської діяльності, що мають наміри втілювати нові технології та оновлювати виробничі процеси той факт, що експертиза проекту стосовно його відповідності критеріям інноваційності (проводиться спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності, згідно п. 5 статті 13 «Державна реєстрація інноваційних проектів» Закону України «Про інноваційну діяльність») повинна виконуватися за рахунок коштів суб'єктів інноваційної діяльності, з ініціативи яких робиться заявка на реєстрацію відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну експертизу» від 10 лютого 1995 р. № 51/95-ВР (розділ VI «Економічне забезпечення наукової і науково-технічної експертизи»). У статті 34 «Матеріальне стимулювання експертів у сфері наукової і науково-технічної експертизи» цього Закону передбачено незначний рівень компенсації коштів, що спрямовуються на покриття витрат на проведення експертизи, а саме: для експертизи наукових і науково-технічних програм та проектів – 1,5% кошторису витрат, передбачених на виконання, а також для експертизи виконаних науково-дослідних або проектно-конструкторських робіт – 3% вартості обсягу виконаних робіт [1, 2]. На нашу думку, такий розмір бюджетного відшкодування не вносить суттєвих коректив. Тому в разі встановлення факту ймовірного одержання високого рівня економічного або соціального ефекту від впровадження перспективного інноваційного проекту, після проведення експертизи доцільно було би запровадити повне відшкодування, за рахунок бюджетних коштів, понесених витрат на цю процедуру відповідним суб'єктам інноваційної діяльності.

Додатковою перепорою на шляху до державної реєстрації інноваційного проекту є його довготривалість. Згідно із п. 11 статті 13 Закону України «Про інноваційну діяльність» встановлено, на наш погляд, занадто довгий діапазон часу, а саме термін, який «не повинен перевищувати шість місяців від дати його прийняття», тобто відстрочення розгляду питання про інноваційність проекту може зайняти до півроку. Очевидно, що з метою часткового подолання бюрократизації цього процесу час розгляду питання слід скоротити (наприклад, до одного календарного місяця).

Ускладнює процес впровадження інноваційних проектів у реальному секторі економіки також процедура його державної реєстрації, яка проводиться не лише за рахунок підприємця-новатора, але й «не передбачає будь-яких зобов'язань щодо бюджетного кредитування його виконання чи іншої державної фінансової підтримки» (п. 10 ст. 13 Закону України «Про інноваційну діяльність» [1]).

Натомість, у законодавчій базі чітко прописані економічні стимули фінансової підтримки впровадження інноваційних проектів. Так, у статті 17 «Види фінансової підтримки інноваційної діяльності» розділу IV «Фінансова підтримка інноваційної діяльності» Закону України «Про інноваційну діяльність» під час реалізації інноваційних проектів суб'єктам господарювання передбачені такі види фінансової підтримки [1]:

- повне безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за

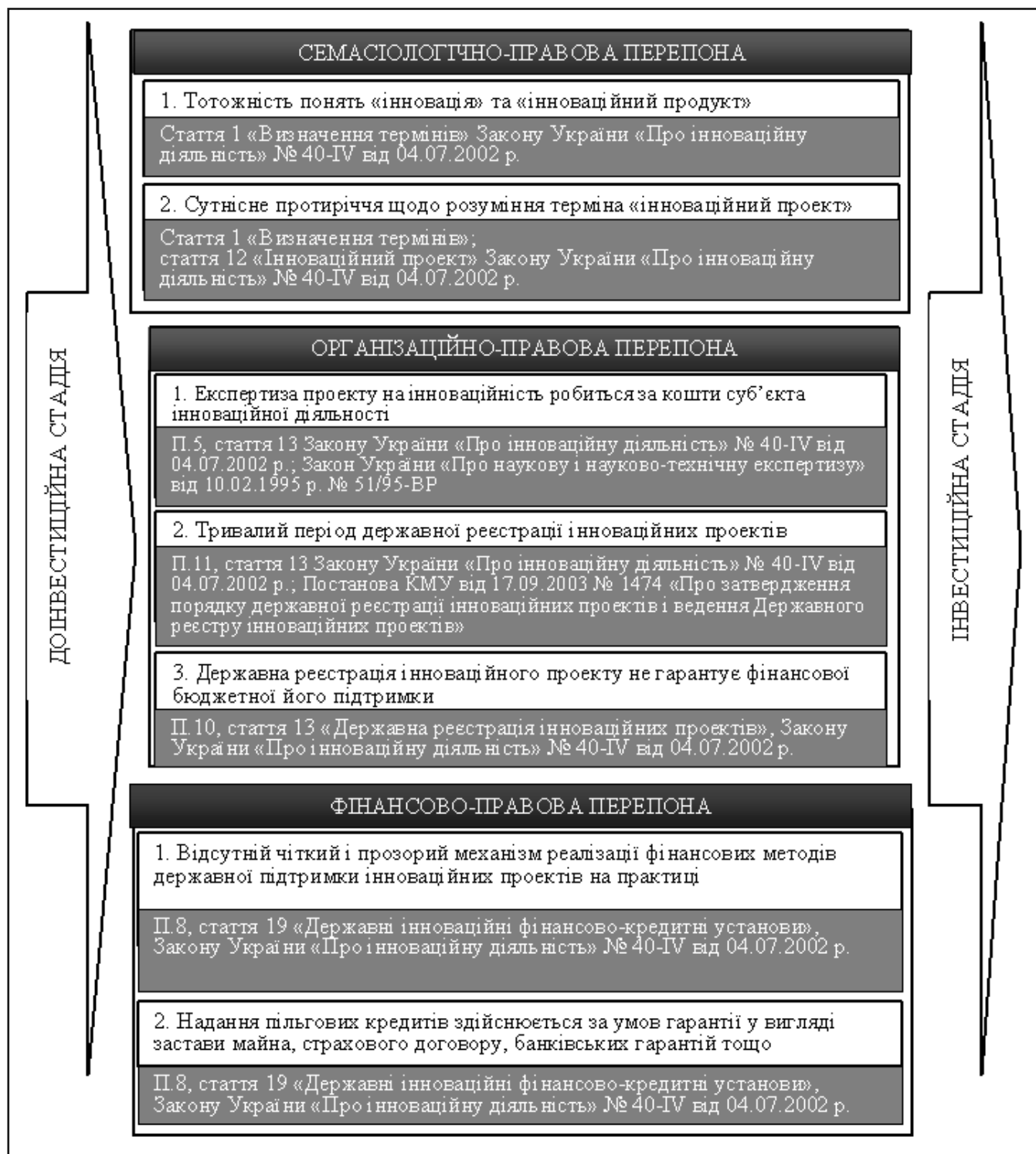


Рис. 1. Нормативно-правові перепони до впровадження й фінансування інноваційних проектів у реальному секторі економіки України

Джерело: складено автором.

рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим і коштів місцевих бюджетів;

- часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування інноваційних проектів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

- повна чи часткова компенсація відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

- надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

- майнове страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування».

Також у статті 18 «Джерела фінансування інноваційної діяльності» розділу IV цього Закону встановлено, що крім коштів державного бюджету різних рівнів на фінансову підтримку інноваційних проектів можуть бути спрямовані кошти спеціалізованих державних і комунальних іннова-

ційних фінансово-кредитних установ, власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності, кошти будь-яких фізичних і юридичних осіб та інші джерела, не заборонені законодавством України [1].

Проте, Лайко П.А., Кулаєць М.М., Бабієнко М.Ф., Витвицька О.Д., Музика П.М., Бузовський Є.А., Скрипниченко В.А. і Лучник М.М. зазначають, що в найближчі роки в Україні не слід сподіватися на активну участь приватних фірм, комерційних банків і фондів у фінансуванні довгострокових кредитів або на фінансову допомогу без надання належних гарантій для інноваційно активних суб'єктів господарювання. Крім того, внаслідок постійної мінливості економічних важелів впливу суттєво знижується зацікавленість новаторів у створенні інноваційних підприємств [4, с. 26–31].

У Законі України «Про інноваційну діяльність» нерозкрито чіткий механізм реалізації на практиці різних форм державної підтримки інноваційних проектів через спеціалізовані державні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи. Крім того, у п. 8 ст. 19 «Державні інноваційно фінансово-кредитні установи» цього Закону зазначається, що надання кредитів на пільгових умовах цією Установою чи передання майна в лізинг «здійснюється за умови наявності гарантій повернення коштів у вигляді застави майна, договору страхування, банківської гарантії, договору поруки тощо» [1]. Очевидно, що таким критеріям відповідають переважно крупні суб'єкти підприємництва, тоді як малі та середні інноваційно-перспективні проекти, які є більш гнучкими й мобільними в реалізації інновацій, на жаль, у цьому Законі залишаються поза увагою держави.

Загалом усі наведені вище суб'єктивні недоліки впровадження та фінансування інноваційних проектів в Україні можна систематизувати за трьома напрямками: семасіологічно-правові, організаційно-правові і фінансово-правові перепони (див. рис. 1).

Нині актуальною є Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, задекларована Постановою Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. № 389, в якій на офіційному рівні визнано, що протягом останніх років значно уповільнилися темпи впровадження інновацій, різко скоротилася кількість інноваційних проектів (зокрема технологічних парків), а також не сформовано інституційних засад для формування національної інноваційної системи тощо. Та головним тут можна вважати визнання недосконалості вітчизняного законодавства в розвитку інноваційної діяльності та недостатній рівень державної фінансової підтримки впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого й середнього підприємництва. Також доповнює проблему чинник нерозвинутості інноваційної інфраструктури, який проявляється найперше через недостатню кількість інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів [7].

Позитивним моментом, на наш погляд, у Програмі є те, що на першому етапі (2011–2012 рр.) одним із ключових завдань було передбачено утворення малих інноваційних підприємств, а також створення з урахуванням міжнародного досвіду банків розвитку, фондів підтримки малих і середніх інноваційних підприємств, венчурних фондів тощо. Не менш оптимістично виглядає і другий етап (2013–2015 рр.), де заплановано створити систему фінансової підтримки інноваційної діяльності, зокрема

визначити механізм здешевлення кредитів і заохочення комерційних банків до кредитування інноваційних проектів. Однак, на наше переконання, досягти поставленої мети можливо лише при чіткому узгодженні Програми розвитку інвестиційної й інноваційної діяльності в Україні з законодавчою базою, де мають бути конкретно прописані механізми та інструменти державної підтримки у фінансуванні інноваційних проектів.

ВИСНОВОК

Таким чином, чинне законодавство України у сфері інноваційної діяльності поки що не забезпечує реальних ефективних стимулів для активізації процесу фінансування інноваційних проектів і формування інноваційної інфраструктури через наявність семасіологічно-правових, організаційно-правових і фінансово-правових перепон. Останні вказують на те, що на фоні невизначеності категоріального апарату тривалий бюрократичний процес державної реєстрації інноваційних проектів ще не гарантує суб'єкту господарювання фінансової підтримки з боку держави, а власне механізм її реалізації не є чітко представленим. Натомість для успішної реалізації інноваційної діяльності в нашій державі вважаємо за доцільне в першу чергу окреслити конкретні інструменти фінансової підтримки малих інноваційних підприємств, які, незважаючи на відсутність належного об'єкта застави, здатні найбільш швидко втілювати інноваційні проекти в життя.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» від 10.02.1995 р. № 51/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/51/95-%D0%B2%D1%80>
3. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012. Назустріч економічному зростанню та процвітання. / Фонд «Ефективне управління». – 2012. – 208 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2012_body_ua_20.11.2012.pdf
4. Лайко П.А., Кулаєць М.М., Бабієнко М.Ф., Витвицька О.Д., Музика П.М., Бузовський Є.А., Скрипниченко В.А., Лучник М.М. Інноваційні процеси в аграрному секторі економіки // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 26–31.
5. Ломаченко Т.И. Рынок инноваций в АПК: теория, методология и организация: монография. – К.: ННЦ ИАЭ, 2010. – 376 с.
6. Офіційний сайт Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dknii.gov.ua/>
7. Постанова КМУ від 2 лютого 2011 р. № 389 «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF>
8. Постанова КМУ від 17.09.2003 № 1474 «Про затвердження порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1474-2003-%EF>
9. Шпикуляк О.Г., Русан В.М., Курило Л.І., Павлик П.В., Розгон І.Ю. Організаційні форми і методи інноваційної діяльності у розвитку аграрної сфери економіки // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 119–124.



кандидат економічних наук,
доцент
Харківський національний
економічний університет

УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ РУШІЙНИХ СИЛ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

MANAGING THE INTERACTION OF THE DRIVING FORCES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Статтю присвячено результатам дослідження змісту та сутності процесів взаємодії рушійних сил інноваційного розвитку вітчизняних підприємств і національної економіки: сил організаційної культури, влади, ринку, безпеки. Обґрунтовано доцільність застосування методів інтерактивного управління для успішного пошуку та використання резервів підвищення ефективності операційних систем.

Статья посвящена результатам исследования содержания и сущности процессов взаимодействия движущих сил инновационного развития отечественных предприятий и национальной экономики: сил организационной культуры, власти, рынка, безопасности. Обоснована целесообразность применения методов интерактивного управления для успешного поиска и использования резервов повышения эффективности операционных систем.

The present article is dedicated to results of research into content and nature of interaction of the driving forces of innovative development of domestic enterprises and the national economy: forces of organizational culture, authority, market, safety. It substantiates the usefulness of the methods of interactive management for a successful searching and using of reserves in order to improve efficiency of operating systems.

Ключові слова: національна економіка, вітчизняні підприємства, операційні системи, інтерактивне управління, рушійні сили, культура, влада, ринок, безпека.

Ключевые слова: национальная экономика, отечественные предприятия, операционные системы, интерактивное управление, движущие силы, культура, власть, рынок, безопасность.

Key words: national economy, domestic enterprises, operating systems, interactive control, driving forces, innovative development, culture, authority, market, safety.

ВСТУП

Проблема полягає в необхідності інтенсифікації процесу створення теоретико-методологічного підґрунтя для успішного проведення на кожному вітчизняному підприємстві організаційно-технологічної та соціально-психологічної реструктуризації операційної системи, а також її управлінської надбудови, що є необхідною умовою інноваційного розвитку національної економіки. Успішно розв'язати цю проблему допоможе теорія інтерактивного управління виробництвом, розробка якої започаткована автором статті. Ця теорія обґрунтовує доцільність розробки та застосування на практиці методів управління взаємодією рушійних сил економіки – культури, влади, ринку, безпеки для інноваційного розвитку вітчизняних підприємств і національної економіки.

Різні аспекти управління виробництвом, у тому числі такі як культура, влада, ринок, безпека, є предметами дослідження багатьох учених. Особливість теорії інтерактивного управління полягає в:

по-перше, вона вивчає культуру, владу, ринок, безпеку (КВРБ) як рушійні сили інноваційного розвитку вітчизняних підприємств і національної економіки в їх взаємодії;

по-друге, вона орієнтує на пошук причин збоїв в еко-

номії не тільки саме в цій сфері, але й в усіх інших загальнолюдських сферах;

по-третє, вона пропонує підходи до розробки методів досягнення синергетичного ефекту використання не тільки матеріальних, але й нематеріальних ресурсів КВРБ в ході здійснення операцій трудових і технологічних процесів.

МЕТА НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ полягає у визначенні змісту й сутності процесів взаємодії рушійних сил інноваційного розвитку операційних систем, вітчизняних підприємств і національної економіки, а також в обґрунтуванні доцільності застосування методів інтерактивного управління для успішного пошуку та використання резервів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною й інформаційною основою цієї науково-дослідної роботи є наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, державні нормативно-правові акти, міжнародні стандарти якості та матеріали міжнародної організації

праці. Під час проведення дослідження використано програмно-цільові методи, методи морфологічного та структурно-логічного аналізу, теорії систем, досягнення культурології, соціології, теорії управління виробництвом і забезпечення безпеки господарських організацій.

РЕЗУЛЬТАТИ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

У ході дослідження виявлено істотні причини відставання України від провідних країн світу в різних сферах людської діяльності: по-перше, низький рівень технологічного укладу галузей економіки, тому виникла необхідність їх переходу до п'ятого та шостого укладів; по-друге, слабка мотивація до підвищення продуктивності праці у сфері виробництва вітчизняної продукції, насамперед за собів виробництва [1].

Позитивне вирішення завдань, пов'язаних з усуненням таких причин, сприятиме підвищенню ефективності взаємодії вітчизняних суб'єктів господарювання з системами міжнародного поділу праці, що є необхідною умовою для створення імпульсів інноваційного розвитку національної економіки. Успішно вирішити ці завдання допоможе теорія інтерактивного управління виробництвом, яка пропонує методи раціонального управління взаємодією рушійних сил економіки – культури, влади, ринку, безпеки для інноваційного розвитку вітчизняних підприємств і національної економіки [2].

Концепція інтерактивного управління орієнтує на виконання певних дій відповідно до тенденцій у процесі інноваційного розвитку національних економік: знаряддя праці нового покоління притягують людей нового покоління у сферу матеріального виробництва; покращення соціально-психологічного клімату на підприємствах сприяє підвищенню продуктивності праці; усе частіше сприймається благо не тільки як готовий результат виробництва, але і як активна участь людини в безпосередньому створенні матеріальних і нематеріальних цінностей, що приносить задоволення та відповідає її інтересам, протидіє процесу деградації суспільства та сприяє його позитивному розвитку.

Для успішного розв'язання проблеми, поставленої в процесі дослідження, необхідно здійснювати такі заходи:

- широко впроваджувати гнучкі автоматизовані виробничі системи й застосовувати адаптивні організаційні структури управління підприємствами, що функціонують на основі сучасних інформаційних технологій і прогресивних методів проектування (наприклад, SMART);

- підвищувати рівень організаційної культури, посилювати вплив влади керівників на процес позитивних інноваційних змін в операційних системах, забезпечувати результативність діяльності працівників на ринках факторів виробництва й готової продукції, створювати безпечні умови для життєдіяльності власників і працівників підприємств, а також покупців їхніх товарів;

- здійснювати організаційно-технологічну та соціально-психологічну реструктуризацію підприємств за концепцією інтерактивного управління, яка насамперед орієнтує на вирішення питань, пов'язаних із приведенням організаційної культури, адміністративної влади, поведінки на ринках і способів забезпечення безпеки суб'єктів господарської діяльності у відповідність до стратегій їх інноваційного розвитку. Запропоновано чотири підходи до вирішення цих питань:

- 1) не змінювати стратегії розвитку діяльності підприємства та не змінювати традиційні форми організаційної культури, влади керівників, поведінки на ринках і забезпечення безпеки підприємства;

- 2) не змінювати такі форми, але змінювати загальні,

ділові, функціональні й операційні стратегії розвитку діяльності підприємства;

- 3) змінювати ці форми, але не змінювати стратегії розвитку діяльності підприємства;

- 4) змінювати характер організаційної культури, стиль адміністративної влади, форми поведінки на ринках і забезпечення безпеки підприємства так, щоб вони відповідали процесу розробки та реалізації науково обґрунтованих стратегій його інноваційного розвитку.

Четвертий підхід – найскладніший, але є багато ситуацій, коли він необхідний для досягнення довгострокового успіху суб'єкта господарської діяльності. Вибір одного з чотирьох наведених варіантів необхідно здійснювати за критерієм мінімізації витрат ресурсів при високій вірогідності досягнення мети інноваційного підприємства.

Нижче наведено основну характеристику рушійних сил інноваційного розвитку підприємств і національної економіки: культура, влада, ринок, безпека.

Культура розглядається як перша рушійна сила інноваційного розвитку господарських організацій і національної економіки тому, що між загальною культурою суспільства та культурою праці є прямий взаємообумовлений зв'язок. Етичні стандарти й поняття формуються та підтримуються думкою суспільства та членів господарської організації. Дотримання цих стандартів є не тільки моральним імперативом, але й умовою формування демократичної влади, цивілізованих ринкових відносин і надійної системи безпеки бізнесу, власників підприємства та його працівників. Однією з субкультур є організаційна культура.

Організаційна культура – це сукупність ціннісних установок і досягнень, а також моральних, юридичних, економічних, технологічних, естетичних норм поведінки, які відбивають зміст відносин, що склалися в господарській організації та культивуються її керівництвом. Основними складовими організаційної культури є економічна, соціальна, технологічна культури, культура праці та бізнес-культура. Сила організаційної культури залежить від ступеня згоди працівників підприємства щодо важливості певних специфічних цінностей. Організаційна культура набула властивостей продуктивної сили й результативного інструмента реалізації стратегій інноваційного розвитку підприємства [3, 4].

У процесі розв'язання проблеми підвищення рівня організаційної культури необхідно враховувати, що в центрі сучасних концепцій управління соціальними й економічними процесами стоїть людина, яка розглядається як найвища цінність для організації. Критерієм зростання рівня конкурентоздатності країни є підвищення якості життя і, як наслідок, конкурентоздатності людини, яка живе в цій країні. Тобто людина сприймається одночасово та як фактор (причина, рушійна сила), і як наслідок (мета) інноваційного розвитку кожної господарської організації й економіки країни. Найважливішою ознакою етичної поведінки людини є отримання нею благ відповідно до її внеску в результати діяльності своєї організації [5, 6].

На вітчизняних підприємствах часто недооцінюється вплив організаційної культури на ефективність трудових і технологічних процесів. Керівники, які не є досить підготовленими для прийняття обґрунтованих рішень у нових умовах господарювання, не беруть до уваги те, що організаційна культура становить реальну продуктивну силу. Вони сприймають культуру організації як щось абстрактне. І тільки тоді, коли організація намагається реалізувати стратегії свого інноваційного розвитку в умовах несприятливого соціально-психологічного клімату, невиконання норм міжнародного бізнес-етикету та низький рі-

вень соціальної відповідальності, керівники стикаються з силами, що гальмують процес позитивних змін, ведуть до загострення деструктивних конфліктів, створюють руйнівні стресові ситуації.

Організаційна культура як сила керуючої підсистеми системи інтерактивного управління характеризується: рівнем її позитивного впливу на технологічні та трудові процеси, на сили влади, ринку й безпеки, а також здатністю адекватно реагувати на дії цих сил за принципом зворотного зв'язку.

Другою рушійною силою інноваційного розвитку підприємств і національної економіки є влада.

Влада як об'єктивне явище – це здатність людини впливати на людину, на представників своєї або інших організацій. Без раціональної влади відсутні умови для впорядкування життєдіяльності [7, 8].

У статті розглядається влада керівників, тобто адміністративна влада на підприємстві, та держана влада в їх взаємодії, які є продуктивними силами в галузі національного виробництва [9].

Адміністративна влада у взаємодії з силами культури, ринку й безпеки набуває властивостей результативного інструмента реалізації стратегій інноваційного розвитку підприємств і національної економіки. Ефективність системи влади оцінюється її здатністю впливати на процес досягнення бажаних результатів господарської організації, задовольняти очікування представників зацікавлених груп: власників, працівників, контрагентів підприємства, а також покупців товарів.

Для забезпечення високого рівня культури, цивілізованих ринкових відносин і надійної безпеки, носії влади на рівні уряду країни та місцевого самоврядування мають втручатися в процес інноваційного розвитку економіки на правовій основі за допомогою засобів переважно економічного характеру. Насамперед державна та місцева влада мають сприяти вирішенню завдань оптимального розподілу ресурсів у ситуаціях, коли необхідно досягти бажаних результатів для суспільства в тих сферах людської діяльності, де ринок не здатен забезпечити розвиток цих сфер (наприклад, виробництво наукоємних засобів виробництва, фундаментальні наукові дослідження, проектні розробки на рівні високих технологічних укладів).

Роль державної влади в управлінні виробництвом обумовлена ходом об'єктивних процесів поглиблення поділу праці та поширенням кооперацій як у масштабах країни, так і в системі міжнародних зв'язків. В умовах розвитку глобалізаційних процесів у всіх загальнолюдських сферах вплив держави на економіку країни не послаблюється, а посилюється, але характер цього впливу істотно змінюється. Система державного управління реформується і все більше набуває властивостей модератора (регулятора) інноваційного процесу в економіці.

Третя рушійна сила інноваційного розвитку підприємств та національної економіки – ринок.

Ринок – це сила, яку люди використовують для забезпечення ефективності управління господарством та обміну товаром для задоволення потреб. Невміле використання такої сили як ринок може стати причиною деструктивних процесів в економіці. Маркетинг орієнтує діяльність господарських організації на необхідність виконання вимог ринку та пропонує засоби для досягнення нею конкурентних переваг у сфері бізнесу. В умовах глобалізації всіх сфер людської діяльності більш широке застосування отримує інтерактивний маркетинг. Інтерактивний маркетинг поділяється на чотири види: 1) внутрішньофірмовий маркетинг; 2) маркетинг усередині країни; 3) між-

народний маркетинг; 4) глобальний маркетинг. Інтерактивний маркетинг здатен системно поширювати свій вплив на процеси міжнародної торгівлі, переміщення капіталів, технологій, робочої сили.

Проблема необхідності підвищення якості інтерактивного маркетингу вітчизняних підприємств загострюється у зв'язку з тим, що іноземні фірми зі своїми товарами й послугами все більш активно просуваються на територію України, прискорюється процес перетворення її внутрішніх ринків на ринки товарів іноземних фірм, тобто на внутрішні міжнародні ринки України, які є складовими світового ринку. Тому основним завданням управління інноваційним розвитком вітчизняних підприємств є досягнення ними конкурентних переваг не тільки на зовнішніх, але й на внутрішніх ринках [10, 11].

Подальший розвиток теорії інтерактивного маркетингу обумовлено об'єктивною необхідністю застосування цієї концепції в процесі формування систем інтерактивного управління діяльністю інноваційних підприємств. З іншого боку безперервне вдосконалення цих систем сприяє підвищенню якості інтерактивного маркетингу.

Четвертою рушійною силою інноваційного розвитку підприємств і національної економіки є безпека.

Безпека підприємства – це його стан захищеності від негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також здатність своєчасно усувати різноманітні загрози й забезпечувати стійку реалізацію інтересів власників, працівників, контрагентів і клієнтів. Безпека у взаємодії з культурою, владою, ринком розглядається як рушійна сила економіки та необхідна умова підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Безпека набула властивостей продуктивної сили та результативного інструмента реалізації стратегій інноваційного розвитку підприємства [12].

У процесі розвитку економічної глобалізації поряд із позитивними тенденціями швидко поширюються нецивілізовані форми конкурентної боротьби, які підвищують ризики учасників економічного процесу та знижують рівень їх безпеки. Новою проблемою у сфері економіки є необхідність надійного забезпечення безпеки членів родин власників, керівників, спеціалістів підприємств та їх особисто, недопущення «рейдерства». Тому актуальною є проблема розробки концепції ефективного управління безпекою вітчизняних підприємств. При застосуванні методів інтерактивного управління з'являється реальна можливість успішно вирішувати такі питання:

1) приведення системи безпеки підприємства у відповідність до його загальних, функціональних, операційних стратегій і поточних планів;

2) забезпечення функціонування системи швидкого реагування на негативні явища у внутрішньому й зовнішньому середовищі підприємства та насамперед на слабкі сигнали;

3) раціональне використання сил організаційної культури, цивілізованого ринку й ефективної влади у взаємодії з силами безпеки.

ВИСНОВКИ

Аналіз процесу реформування економіки України показує, що для забезпечення імпульсу її інноваційного розвитку недостатньо тільки ринкових перетворень на макроекономічному рівні. Досвід ефективних фірм, які виконують роль локомотивів сильних національних економік, доводить, що їх успіх значною мірою базується на грамотному підході до питань постійного вдосконалення операційного менеджменту як керуючої підсистеми операційної системи. Саме в операційній системі інновацій-

ного підприємства за наявності якісної управлінської надбудови топ- і мідл-менеджменту здійснюється безпосередній процес ефективного перетворення сировини на готовий продукт шляхом з'єднання робочої сили, знарядь праці та предметів праці.

Кожний життєздатний елемент (клітина) господарської організації набуває властивості генерувати імпульси інноваційного розвитку економіки за умови ефективної взаємодії сил культури, влади, ринку, безпеки на кожному робочому місці, у підрозділах підприємства та у сфері його діяльності в цілому. Ці сили об'єктивно формуються суспільством і діють у загальнолюдських сферах.

Сили культури, влади, ринку, безпеки (КВРБ) є нематеріальними ресурсами, які разом із матеріальними ресурсами використовуються для забезпечення успішної діяльності господарських організацій. Результатом діяльності організації є продукти й послуги, цінність яких істотно підвищується завдяки позитивному впливу рушійних сил економіки – КВРБ – на процеси виробництва та розподілу. Кожна ефективна організація робить свій внесок у процес оновлення таких сил, тобто у процес перетворення КВРБ на К'В'Р'Б' і таким чином сприяє розвитку суспільства та гармонізації його взаємодії з природою.

Успішний підприємець, який разом з ефективними керівниками, спеціалістами та робітниками здатен раціонально використовувати сили культури, влади, ринку, безпеки й забезпечувати їх ефективну взаємодію у сфері інноваційної діяльності підприємства, по суті є необхідною продуктивною силою, тому створює істотну частину додаткової вартості.

Література:

1. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Гець В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

2. Международный менеджмент. Учебник для вузов / Под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасовича, А.И. Майзеля. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 624 с.

3. Аверин А.Н. Социальная политика и социальная ответственность предприятия. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 96 с.

4. Гринёва В.Н. Проблемы развития современного общества: культура, инновации, высокие технологии и экология: Научн. изд. / В.Н. Гринёва, П.Д. Дудко, А.Г. Крюк. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. – 300 с.

5. Гуманизация труда: адаптация организационно-технических систем к человеку: Монография / Гончаров В.М., Дорофиев В.В., Радомский С.И., Радомская М.С. и др. / Под общей редакцией д.э.н., проф. В.Н. Гончарова. – Донецк: ООО «Альма-тео», 2005. – 224 с.

6. Культурология: Учебное пособие для самостоятельного изучения дисциплины / Сост.: Гетало Т.Е., Кононов А.А., Пальм Н.Д., Потоцкая Ю.И.; ИД «ИНЖЕК», 2004. – 272 с.

7. Джордж Дж.М., Джонс Г.Р. Организационное поведение. Основы управления: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. проф. Е.А. Климова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 463 с.

8. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: «Дело», 1992. – 702 с.

9. Одицова Г.С. Актуальні проблеми реформування структурно-функціонального забезпечення державного управління // Актуальні проблеми державного управління: Наук. збірник. – Х., 1998. – № 1. – С. 8–17.

10. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).

11. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора Іванова Ю.Б., д-ра екон. наук, професора Тищенко О.М. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006. – 384 с.

12. Шевчук Т.Ф. Безпека бізнесмена й підприємництва в Україні: Монографія. – К.: УСПП. – 2000. – 424 с.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

ЯКИМ ЧИНОМ ЗДІЙСНЮЄТЬСЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ, ЯКІ ЗАЙМАЮТЬСЯ НЕЗАЛЕЖНОЮ АДВОКАТСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Роз'яснення надається відповідно до Узагальнюючої податкової консультації, затвердженої Наказом Державної податкової служби України від 24.12.2012 № 1185.

Відповідно до п. 14.1.226 Податкового кодексу незалежна професійна діяльність це участь фізичної особи в науковій, літературній, артистичній, художній, освітній або викладацькій діяльності, діяльність лікарів, приватних нотаріусів, адвокатів, аудиторів, бухгалтерів, оцінщиків, інженерів чи архітекторів, особи, зайнятої релігійною (місіонерською) діяльністю, іншою подібною діяльністю за умови, що така особа не є працівником або фізичною особою підприємцем та використовує найману працю не більш як чотирьох фізичних осіб.

Отже, фізична особа, яка здійснює незалежну адвокатську діяльність, не може бути підприємцем у межах такої адвокатської діяльності. При цьому чинним законодавством не заборонено фізичній особі, яка здійснює незалежну адвокатську діяльність, бути підприємцем та здійснювати іншу підприємницьку діяльність, не заборонену законом.

До витрат адвоката, які враховуються при обчисленні сукупного чистого доходу, можуть бути віднесені, зокрема:

- орендна плата за користування приміщенням, яке є робочим місцем адвоката;
- технічне забезпечення діяльності робочого місця адвоката та його обслуговування (охоронна та пожежна сигналізація, вогнестійкий сейф, інформаційна вивіска, металеві двері або металеві роletи);

- обслуговування технічного обладнання (комп'ютери, у тому числі їх програмне забезпечення, принтери, сканер, ксерокс, факс, телефон тощо);

- витрати на виготовлення печаток та штампів, а також їх заміну;

- сплата щорічних внесків адвокатів на забезпечення реалізації адвокатського самоврядування;

- відкриття рахунків у банках та їх розрахунково-касове обслуговування (депозитні рахунки);

- оплата праці та обов'язкові нарахування на фонд оплати праці помічників;

- проходження підвищення кваліфікації адвокатом;

- витрати на збирання доказів, отримання висновків спеціалістів;

- витрати на користування електронною базою законодавства;

- придбання канцелярського приладдя;

- сплата адвокатами внесків до Пенсійного фонду України та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування;

- поштові та кур'єрські послуги тощо.

Анна Туманян

Юристконсульт ТОВ "ІКГ"Проект-А"
ao.tumanyan@gmail.com

ГОРОХОВА

Олександра Володимирівна

tazmandev@yandex.ru



здобувач
Київський національний
університет імені Тараса
Шевченка

УДК351.822

ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

EXCHANGE RATE POLICY AS A COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY

Статтю присвячено розгляду проблем валютно-курсової політики в сучасних умовах нестабільності економіки та їх впливу на економічну безпеку держави. У статті обґрунтовано взаємозалежність і взаємодоповненість усіх елементів валютно-курсової політики.

Статья посвящена рассмотрению проблем валютно-курсовой политики в современных условиях нестабильности экономики и их влияния на экономическую безопасность страны. В статье обоснована взаимозависимость и взаимодополняемость всех элементов валютно-курсовой политики.

The article is dedicate to examine the exchange rate policy problems under modern condition of unstable economy and their influence on economic security. The article substantiates the interdependency and complementary of all exchange rate policy elements.

Ключові слова: інструменти валютно-курсової політики, економічна безпека, фінансова безпека.

Ключевые слова: инструменты валютно-курсовой политики, экономическая безопасность, финансовая безопасность.

Key words: instruments of exchange rate policy, economic security, finance security.

ВСТУП

У науковій літературі питання ролі валютно-курсової політики в забезпеченні фінансової безпеки як складової економічної безпеки висвітлюється досить обмежено. Відповідно до Концепції Національної безпеки України «Економічна безпека» визначається як стан національної економіки та кредитно-фінансової системи, який дає можливість гарантувати економічний розвиток держави на основі досягнень науково-технічного прогресу; зберігати та швидко оновлювати виробництво в разі надзвичайних ситуацій; забезпечувати стійке функціонування власної кредитно-грошової системи та забезпечувати потреби суспільства за негативних внутрішніх і зовнішніх умов. Питання валютно-курсової політики досліджені з позицій теорії економічної безпеки й економіки у працях Дж. Кіршнера, Р. Абделала, П. Кругмана, Дж. Вільямсона, Л.І. Абалкіна, А.І. Сухорукова, О.І. Барановського, Я.В. Белінської, О.І. Береславської, О.П. Власюка, М.В. Ершова, В.П. Кузьменка, З.С. Варналія, М.І. Савлука, А.М. Мороза, В.І. Мунтіяна, М.Ф. Пуховкіної, І.П. Макаренка, С.О. Корабліна, В.К. Сенчагова, Н.Г. Щеголевої та інших науковців. Проте аналіз вітчизняних джерел показує, що проблемам впливу валютно-курсової політики та стабільності національної грошової одиниці на стан економічної безпеки держави приділяється недостатньо уваги.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні аспектів валютно-курсової політики, які мають суттєвий вплив на економічну безпеку держави.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною й інформаційною основою роботи є

наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet і нормативно-правові акти.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення елементів економічної безпеки.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасному світі проблеми управління валютним курсом притаманні будь-якій економічній системі, оскільки його коливання спостерігаються як в країнах із розвинутою ринковою економікою, так і в країнах з трансформаційною економікою. Стрімкий сплеск інфляційних процесів на початку 2008 кризового року завдав значного удару не лише по реальному рівню життя населення, але й по довірі населення, суб'єктів ринку, інвесторів до стабільності національної економіки та спроможності Національного банку України послідовно реалізовувати своє основне завдання – забезпечення стабільності національної грошової одиниці [1, с. 200].

У сучасних умовах особливу роль відіграє система безпеки держави, насамперед – фінансової, як базової складової економічної безпеки країни в цілому. Це зумовлено посиленням фінансової глобалізації; послабленням державного контролю за розвитком грошово-кредитних відносин; лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, особливо підвищенням значення валютних відносин і зростанням міжнародної мобільності капіталу й посиленням впливу валютної сфери на процеси, що відбуваються в сучасному секторі економіки. Світова фінансова криза спонукає переглянути вплив валютно-курсової політики на рівень економічної безпеки держави, як складової національної безпеки. Виходячи з національних

економічних інтересів, валютно-курсову сферу слід розглядати, як важливу складову державного суверенітету в економіці. Справді, грошова одиниця є одним з атрибутів державного суверенітету, оскільки держави мають автономію на випуск грошей і контроль за грошовою масою та її обігом. Сьогодні проблема економічного суверенітету загострюється за умов зростання рівня доларизації економіки країн та створення нових валютних союзів [2, с. 151]. Обґрунтування та вибір оптимальних заходів державної політики є технічно складним процесом, а політичні рішення досить часто є багатоваріантними, і це стосується, зокрема, таких питань, як вибір інструментів монетарної політики, забезпечення точності прогнозування рівноважних валютних курсів.

Основними загрозами фінансової безпеки країни є:

- відсутність довгострокової валютно-урсової стратегії;

- нестабільність валютного ринку;
- суттєвий розрив офіційного курсу національної одиниці з ринковим;
- неконтрольований відтік капіталу за межі країни;
- непрозорість процедур рефінансування комерційних банків;
- різке зниження показників валютного, грошово-кредитного, страхового та фондового ринків;
- відсутність інвестування реального сектора економіки тощо [3, с. 106–107].

Важливою особливістю валютно-урсової політики є необхідність оперативного прийняття рішень, що не меншою мірою ускладнює завдання забезпечення економічної безпеки. На сьогодні в Україні відбулася зміна режиму валютного курсу: за погодженням з МВФ здійснено перехід від режиму валютного коридору до фіксовано-плаваючого курсоутворення. Тобто НБУ має встановлювати офіційний курс гривні відповідно до середньозваженого курсу міжбанківського ринку, але може впливати на курсоутворення, головним чином через ринкові інтервенції. Це посилює залежність курсоутворення від ринкових чинників. Для світової валютної системи актуальними викликами є: розбіжності в принципах курсоутворення держав, які є конкурентами у світовій економіці, та загроза послаблення долара США як основної резервної валюти. Показовою щодо дії цих двох чинників є валютно-урсова політика Китаю. Економічно зростаючий Китай підтримував довгий час фіксований валютний курс щодо долара США – свого найбільшого торговельного партнера, що для США мало несприятливий вплив на конкурентоспроможність національного експорту. Тому США розглядало цю проблему як важливу для національної безпеки. Але поточна фінансова криза чинить девальваційний тиск на долар, при цьому Китай є одним із найбільших власників державних облігацій США, посилений продаж яких може загострити девальвацію долара [4].

Іншою особливістю регулювання валютно-урсової політики можна назвати ревальвацію чи девальвацію національної валюти. Різностямованість дії девальвації та ревальвації істотно ускладнює й обмежує використання їх у регулятивній практиці, оскільки цими заходами неможливо водночас стимулювати зростання (чи скорочення) експорту та імпорту, хоча в реальному житті такі потреби виникають досить часто [5, с. 110]. Так, наприклад, ревальвація гривні у 2008 кризовому році не відповідала світовій практиці валютного регулювання, оскільки більшість країн, що розвивається, захищають внутрішній ринок і стимулюють експортний потенціал шляхом утримання стабільного курсу або девальвації національної валюти. Зміни у валютно-урсовій політиці держави в

частині зміцнення курсу національної валюти мають неоднозначні наслідки для економіки України, як позитивні – уповільнення інфляції та здешевлення зовнішніх боргів держави та приватного сектора, так і негативні – зростання негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу, зменшення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, зростання дефіциту фінансових ресурсів у банківській системі, зниження активності на фондовому ринку України й виведення коштів нерезидентів із ринку цінних паперів, погіршення інвестиційного клімату в країні. Об'єктивними підставами для зміцнення гривні можна вважати: непрогнозоване прискорення інфляційних процесів, падіння курсу долара по відношенню до основних світових валют, надмірну доларову пропозицію на валютному ринку, недооцінену купівельну спроможність гривні по відношенню до інших валют. Непрогнозоване прискорення інфляційних процесів підтверджується тим, що лише за 4 місяці 2008 р. інфляція в Україні становила 13,1% при прогнозованому річному рівні 9,6%. Інфляція у квітні 2008 р. порівняно з квітнем 2007 р. досягла 30,2% [6]. Тому з метою послаблення ризиків, пов'язаних із ревальвацією гривні, а також удосконалення валютно-урсової політики держави доцільно:

- запровадити заходи для поступового переходу до поєднання політики валютної лібералізації з політикою інфляційного таргетування;
- ініціювати прийняття закону про систему валютного регулювання;
- НБУ дотримуватися принципу послідовності при внесенні змін у сфері валютно-урсового регулювання;
- внести зміни до Держбюджету України щодо основних соціально-економічних показників із метою їх узгодження зі змінами у валютно-урсовій політиці;
- розробити та впровадити державні програми стимулювання експорту, розвитку імпортозаміщуючих технологій, енергозбереження з метою компенсації втрат від ревальвації гривні;
- ввести обмеження біржових посередників щодо виконання замовлення нерезидентів під час зниження котировання цінних паперів, а також заборони продажу великих партій цінних паперів у період падіння активності на фондовому ринку для недопущення відтоку капіталу тощо.

ВИСНОВКИ

Стійкість національної валюти, її конвертованість – неодмінний атрибут фінансової безпеки будь-якої країни, суб'єктів господарювання та окремих громадян. У теоретичному плані обмінний курс національної валюти не є самостійним елементом, а лише вираженням співвідношення інших стратегічно важливих економічних показників. Тобто в умовах економічної нестабільності, коли спостерігаються коливання тих чи інших загальноекономічних показників, обмінний курс також має коливатися, що слугуватиме сигналом для прийняття тактичних і стратегічних рішень [7, с. 120]. Умовами досягнення дійсної стабільності й оборотності є: досконале валютне законодавство, обґрунтована валютна стратегія, ефективна валютна політика, чітка національна валютна система; наявність валютних угод і валютний ринок, який нормально функціонує [8]. Валютно-урсова політика, основою якої є валютний курс національної грошової одиниці, виступає ключовою ланкою, що поєднує економіку України зі світовим господарським комплексом. На жаль, говорити про стале українське валютне законодавство як сукупність правових норм, що регулюють порядок здійснення угод із валютними цінностями всередині країни,

угод між організаціями та громадянами однієї країни й організаціями та громадянами іншої, а також порядок ввезення, вивезення, переказу й пересилання із-за кордону національної та іноземної валюти й інших валютних цінностей ще зарано. Ця ж обставина не дозволяє констатувати й наявність в Україні чіткої національної валютної системи як логічно завершеної сукупності таких її взаємозалежних і взаємопов'язаних елементів як валюти, правила й норми їх використання та взаємного обміну, застосування їх як платіжних засобів, а також грошово-кредитні відносини, що супроводжують застосування валюти, та органи, які регулюють випуск і обіг валютних коштів. Досі відсутній в Україні і досконалий валютний ринок: не визначені чітко його суб'єкти, умови здійснення поточних і пов'язаних із рухом капіталу валютних операцій, біржової діяльності, валютного хеджування тощо.

Усе це потребує вдосконалення валютного законодавства та здійснення валютно-курсової політики, яка в змозі збалансувати реальний попит на іноземну валюту з її пропозицією, урівноважити торговельний баланс і рахунок, що відображає операції з капіталом, сприяти зростанню конкурентоспроможності українських товаровиробників на світових ринках, зниженню інфляції та накопиченню валютних резервів.

Література:

1. Белінська Я.В. Проблеми валютно-курсової стабільності в

Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 200–208.

2. Гроші та кредит: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.

3. Сухоруков А.І. Національна економічна безпека: Навч. Посібник / А.І. Сухоруков, С.З. Мошенський, О.М. Петрук; за ред. д.е.н., проф., Заслуженого економіста України А.І. Сухорукова. – Житомир: ПП «Рута». – 2010. – 384 с.

4. Бугрій М.Г. Роль грошово-кредитної політики у забезпеченні економічної безпеки держави [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Bugriy_110.htm

5. Береславська О.І., Серебрянський Д.М. Курсова політика та її вплив на конкурентоспроможність економіки України // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 209–214.

6. Олейніков О.О. Вплив ситуації на валютному ринку на економічну безпеку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://inventure.com.ua/main/analytics/security/govsecurity/vpliv-situac456-na-valyutnomu-rinku-na-ekonom456chnu-bezpeku-ukrani>

7. Паливода К. Концептуальні засади встановлення обмінного курсу національної валюти в Україні // Банківська справа. – 2012. – № 1. – с. 119–127.

8. Користін О.Є. Валютна складова фінансової безпеки [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://libfree.com/156918472_ekonomikavalutna_skladova_finansovoyi_bezpeki.html

КОНСУЛЬТАЦІЇ

ЯКИМ ЧИНОМ ЗДІЙСНЮЄТЬСЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ПРИВАТНИХ НОТАРІУСІВ?

Роз'яснення надається відповідно до Узагальнюючої податкової консультації, затвердженої Наказом Державної податкової служби України від 24.12.2012 № 1185.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про нотаріат» нотаріус не може займатися підприємницькою або адвокатською діяльністю, бути засновником адвокатських об'єднань, перебувати на державній службі або на службі в органах місцевого самоврядування, у штаті інших юридичних осіб, входити самостійно, через представника або підставних осіб до складу правління чи інших виконавчих органів господарських організацій, кредитно-фінансових установ, а також виконувати іншу оплачувану роботу, крім викладацької, наукової та творчої, у вільний від роботи час.

У зв'язку з цим, потрібно визначити перелік витрат приватного нотаріуса, які визначають режим оподаткування. До витрат приватного нотаріуса можуть бути віднесені, зокрема:

- оренда робочого місця нотаріуса, у тому числі його поточний ремонт, обладнання пандуса для під'їзду інвалідів;
- страхування цивільно-правової відповідальності приватного нотаріуса;
- технічне забезпечення діяльності робочого місця нотаріуса та його обслуговування: охоронна та пожежна сигналізація, металеві двері або металеві ролети, вогнестійкий сейф тощо;
- програмне забезпечення, користування електронною базою законодавства;
- встановлення, обслуговування та користування державними та єдиними реєстрами;

- виготовлення печатки, штампів із текстами посвідчувальних написів;

- витрати на придбання спеціальних бланків нотаріальних документів та ведення реєстрів для реєстрації нотаріальних дій, книг, журналів реєстрації (обліку), передбачених номенклатурою;

- витрати на придбання канцелярського приладдя (картонажі, архівні папки, твердий картон, канцелярський папір, технічні засоби для прошивання документів тощо);

- витрати на забезпечення збереження документів нотаріального діловодства;

- проходження підвищення кваліфікації, участь у короткотермінових семінарах, міжнародних семінарах, симпозиумах, науково-практичних конференціях; удосконалення професійної майстерності; навчання в школі молодого нотаріуса; придбання та передплата юридичної літератури (книг, журналів, дисків, програм тощо);

- оплата праці та обов'язкові нарахування на фонд оплати праці помічників, секретарів, стажистів (найманих працівників);

- сплата внесків до Пенсійного фонду України, у тому числі на користь найманих працівників, та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування;

- відкриття рахунків у банках та їх розрахунково-касове обслуговування (депозитні рахунки);

- витрати на поштові та кур'єрські послуги, необхідні для ведення нотаріальної діяльності.

Анна Туманян

Юристконсульт ТОВ "ІКГ"Проект-А"
ao.tumanian@gmail.com

РЕЙКІН

Віталій Самсонович

audit@transinfo.com.ua

УДК 330.101.54

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ:
СЕКТОРАЛЬНИЙ ПІДХІДSHADOW ECONOMY TYPOLOGYZATION:
SECTORAL APPROACH

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Луцький інститут розвитку людини ВМУРЛ «Україна»

У статті проаналізовано різні структуризації тіньової економіки згідно з її дефініційною сутністю. Визначено основні критеріальні ознаки типологізації тіньової економіки та наведено її ключові складові за секторальним підходом.

В статье проанализированы разные структуризации теневой экономики согласно сущности ее дефиниции. Определены основные критериальные признаки типологизации теневой экономики и приведены ее ключевые составляющие согласно секторальному подходу.

Structuring of the shadow economy is analyzed according to its definitional essence. The main criterion of shadow economy typologyzation are defined and its key components are given according to sectoral approaches.

Ключові слова: тіньова економіка, прихована економіка, підпільна економіка, неформальна економіка, соціальна економіка.

Ключевые слова: теневая экономика, скрытая экономика, подпольная экономика, неформальная экономика, социальная экономика.

Key words: shadow economy, hidden economy, underground economy, informal economy, social economy.

ВСТУП

Тіньова економіка як науковий об'єкт є надзвичайно складним явищем, що поєднує різнотипні системні елементи, відмінні насамперед за якісними характеристиками. Необхідно відзначити надзвичайну складність і семантичну поліаспектність тіньової економіки, що виходить за межі економічного аналізу та стає міждисциплінарною категорією. До того ж, фахівці цих галузей по-різному ідентифікують сутність тіньової економіки й застосовують не однакову термінологію. Це істотно ускладнює можливість зведення різноманітних концептуальних підходів у єдину понятійну систему.

Оскільки складові тіньової діяльності в соціально-економічних системах мають непаритетне значення, виникає також проблема застосування спільних методологічних принципів та універсальних критеріїв типологізації. За змістом досліджуваного явища виділяють два підходи: інституціональний і секторальний, останній з яких є більш поширеним.

Сьогодні феномен тіньової економіки є однією з центральних тем досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед них слід виділити праці С. Барсукової, П. Гутмана, В. Ісправнікова, І. Клямкіна, Ю. Латова, В. Радаєва, Э. де Сото, В. Танзі, Л. Тимофєєва, Е. Фейга, Ф. Шнайдера, З. Варналія, І. Мазур, О. Турчинова, М. Флейчук, В. Засанського, В. Предборського, С. Коваленко та ін.

МЕТА РОБОТИ

Для правильного розуміння сутності проблематики дослідження необхідно здійснити типологізацію тіньової економіки відповідно до специфіки національних умов розвитку суспільства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

РЕЗУЛЬТАТИ

Проаналізуємо відповідні типологізації окремих науковців відповідно до основних дефініційних ознак тіньової економіки.

Серед дослідників тіньової економіки найбільш поширеним є використання правового критерію. Як домінуючу цю ознаку застосовують З. Варналій, О. Мірошніченко, Ю. Попов, В. Радаєв, Н. Різник, М. Флейчук та інші автори. Зокрема, В. Радаєв за ступенем легітимності виділяє легальну й позаправову складові економіки (відповідно «білі» та «рожеві» ринки), а також здійснює дуальний поділ тіньової економіки на напівправову економіку («сірі» ринки) – створення легального продукту за допомогою нелегальних засобів; нелегальну, кримінальну економіку («чорні» ринки) – досягнення нелегальних цілей за допомогою нелегальних засобів [9, с. 35]. За аргументацією В. Радаєва, будь-яка діяльність поза законодавчим регулюванням, фактично, не належить до тіньової економіки, оскільки не завдає збитків і не суперечить інтересам ринкових агентів. Проте ми не можемо погодитися з рівнозначністю нелегальної та кримінальної економіки. Відмінність між ними залежить, насамперед, від особливостей законодавчого базису країни; не завжди будь-яка нелегальна діяльність економічних суб'єктів є предметом кримінального права.

Відносно кримінальної компоненти тіньової економіки

необхідно зазначити, що є певна загроза неприпустимого всеохоплення забороненої законом діяльності. Так Ю. Попов і М. Тарасов зазначають, що кримінальний сектор зараховувати безпосередньо до самої економіки сумнівно, оскільки він є різновидом злочинності [8, с. 29]. Як правило, у законодавстві накладається вето на певну дію (бездіяльність) чи її результат: виробництво окремих товарів або надання послуг, специфічний розподіл ресурсів, споживання визначеного продукту. Однак національне право, що встановлює межі між категоріями «кримінальне» й «легальне», схильне до змін. Щоб встановити предмет економічної кримінології, необхідно розділити незаконну діяльність, спрямовану проти особистості (крадіжки, розбій, вимагання) та злочини, пов'язані зі здійсненням заборонених трансакцій (традиційний кримінальний бізнес): виробництво та продаж наркотиків, торгівля людьми, корупція, нелегальна торгівля зброєю (державна монополія на торгівлю зброєю належить до офіційної (формальної) економіки).

Використовуючи також правову ознаку, З. Варналії зараховує до тіньової економіки такі складові елементи [11, с. 32]: 1) «неформальна економіка» – легальне виробництво товарів і надання послуг, що нерегламентується державою; 2) «підпільна економіка» – порушення в межах дозволеної економічної діяльності; 3) «незалежна економіка» – здійснення заборонених видів діяльності (у цьому випадку більш вдалою була б назва «незаконна економіка»). Погодимось з З. Варналієм, який слушно зазначає, що за правовим критерієм неправомірно характеризувати тіньову економіку як нелегітимний варіант неформальної економіки.

Н. Різник здійснює структуризацію тіньової економіки на регіональному рівні за ступенем інтенсивності впливу суспільних відносин на економічну безпеку регіону. Зокрема, дослідниця виділяє паралегальну й нелегальну економіки – частини тіньової економіки, що на рівні регіону становлять загрозу (або, відповідно, підвищену небезпеку) та можуть заподіяти істотної шкоди суб'єктам господарювання; при цьому легальна економіка регіону інтерпретується як «система суспільних відносин між суб'єктами господарювання на регіональному рівні, які своєю дією або бездіяльністю за ознаками злочину не становлять небезпеки, не заподіяли і не можуть заподіяти істотної шкоди фізичній чи юридичній особі, суспільству або державі» [10, с. 139]. У наведеному формулюванні, на нашу думку, некоректно поєднувати розкриття сутності легальної економіки з характеристикою «за ознаками злочину», що суперечить одне одному. Окрім того, використання автором поняття «істотна шкода» є нечітким.

Будь-яка господарська діяльність, що регламентується офіційним законодавством, може базуватися також на інших інституціональних нормах та правилах неформального походження. Тому, хоч правовий критерій є важливим, однак частина тіньової економіки залишається поза межами його охоплення.

Стосовно тіньової економіки виникають також понятійні та методичні проблеми, якщо дотримуватися стандартів, розроблених статистичним комітетом ООН спільно з ОЕСР і міжнародною організацією праці. У 1993 р. вперше на міжнародному рівні було узгоджено систему національних рахунків (СНР) рекомендаційного характеру щодо статистичного обліку «непостережуваної» економіки (ряд авторів некоректно тлумачать її як тіньову економіку [6; 10]). Нині в країнах СНД діє нова концепція СНР – 2008 (коди N1-N7), згідно з якою виділяють такі компоненти непостережуваної економічної діяльності [1, с. 87]:

– тіньова економіка: виробництво та продаж звичайних незаборонених законом товарів і послуг, які процедурно є прихованими з метою ухилення від оподаткування та несплати соціальних внесків (фактично зводиться до «сірого» сектора);

– незаконна економіка: виробництво і торгівля недозволенними законодавчо товарами й послугами (кримінальний сектор, який не включає «фіктивну» складову щодо перерозподілу доходів та існуючого майна: корупція, крадіжки, незаконне виведення капіталів і т. п.);

– неформальний сектор економіки: діяльність приватних підприємств і некорпоративних підприємств без статусу юридичної особи та ведення бухгалтерського обліку, що здійснюється на законних підставах із метою забезпечення зайнятості та доходності членів своїх домогосподарств. У цьому випадку при розрахунках ВВП не враховується виробництво товарів чи надання послуг для власного споживання.

Методологія міжнародної статистики, насамперед, має прикладне спрямування: ведення статистичного обліку неспостережуваної економіки для наступної корекції при розрахунках офіційних показників СНР. Її періодичні зміни не сприяють застосуванню уніфікованого підходу до типологізації тіньової економіки.

Для структурної побудови тіньової економіки Ю. Латов виділяє взаємозв'язки з офіційною економікою, а також використовує об'єктно-суб'єктний підхід. Згідно з його типологізацією виокремлюють три компоненти тінізації [4, с. 10–11]: друга («білокомірцева»), «сіра» (неформальна) та «чорна» (підпільна) економіка. Під другим («білокомірцевим») сектором автор розуміє заборонену законом діяльність працівників (за аналогією) першої (офіційної) економіки щодо прихованого перерозподілу результатів господарювання. Фактично, ця складова відповідає «фіктивній» економіці, традиції дослідження якої відповідають періоду існування планової системи СРСР [3; 15]. При цьому Ю. Латов опирається на поняття «білокомірцева злочинність», уперше введене в науковий обіг Є. Сатерлендом [17] – злочини у сфері бізнесу та політики, здійснені respectable особами з високим соціальним статусом при виконанні ними службових обов'язків (хабарництво, шахрайство, фінансові махінації, псевдо-експорт тощо). Приєднуємося до тих науковців, які вважають доцільним віднести цей сектор до нелегального (у т. ч. кримінального) складника тіньової економіки на підставі того, що така діяльність супроводжується фальсифікацією економічної інформації та прямо порушується чинне законодавство.

За оцінкою Ю. Латова, найбільш масовим і масштабним за обсягами поширення вважається «сірий» (неформальний) сектор тіньової економіки – дозволена законом діяльність щодо виробництва та реалізації звичайних товарів і послуг, яка не реєструється та не враховується офіційною статистикою. За такого тлумачення, окрім правового одночасно застосовується також статистичний критерій. Відповідно, під «чорною» («підпільною») складовою автор має на увазі законодавчо заборонену економічну діяльність, яка пов'язана з виробництвом і розподілом нелегальних товарів чи послуг.

Щодо запропонованої Ю. Латовим термінології в класифікації структури тіньової економіки, вважаємо сумнівним і недоцільним одночасне поєднання кількісних визначень із «кольорами» економіки. Однак, використання «кольорових» найменувань при типологізації – поширене явище в зарубіжній науковій літературі. Уперше цей методичний прийом застосував А. Каценелінбойген: він запропонував одразу шість кольорових відтінків струк-

турних елементів тіньової економіки СРСР, які складно сприймаються [16]. Цей спосіб також досить часто використовується в публіцистиці, чим частково дискредитує себе. Зауважимо, що вживання «кольорових» назв (в обмеженій кількості) може бути допустимим, але лише як допоміжна, а не основна термінологія.

Інші зарубіжні вчені, які дотримуються секторального підходу при дослідженні тіньової економіки, часто послуговуються структуризацією американського економіста Д. Блейдса [7, с. 5]:

- приховане від державної влади виробництво та реалізація повністю легальних товарів із метою ухилення від сплати податків (цей сектор відповідає неформальному у класифікації Ю. Латова);

- виробництво та реалізація забороненої законодавством продукції (чи надання послуг);

- доходи в натуральному вираженні, що приховуються від оподаткування.

Як видно з вищенаведеного, Д. Блейдс при типологізації тіньової економіки застосовує дві домінуючі ознаки: правову та податкову.

Одним із перших у вітчизняній науці найбільш детальну типологізацію тіньової економіки розробив О. Турчинов. У структурі тіньової економічної діяльності він виділив чотири укрупнені блоки, які складаються з 62 груп, 38 підгруп і базуються на 16 критеріальних ознаках, визначальними з яких є такі: умови функціонування, вид діяльності, соціальні наслідки, мотиви поведінки, відношення до офіційної економіки, рівень територіального охоплення, суворість законодавчого покарання [12, с. 66–70]. Пропонується доповнити типологізацію тіньової економіки залежно від етапів відновлювального циклу: тіньове виробництво, розподіл, обмін і тіньове споживання.

До чотирьох структурних блоків тіньової економіки О. Турчинов відніс такі [13, с. 32]:

- «неприховувана від державних органів економічна діяльність, але з ряду об'єктивних і суб'єктивних причин не враховувана, не контрольована і не оподатковувана державою». Дефініція цього сектора частково дублюється зі структурною складовою іррегулярної економіки Е. Фейга [14, с. 5] та доповнена контрольною функцією з боку держави щодо джерел доходів і правової відповідальності. Фактично, О. Турчинов розкриває сутність неформальних реципрокних відносин та економіки домогосподарств;

- «легальна економічна діяльність, у процесі якої відбувається повне або часткове ухилення від сплати податків, зборів, штрафів і інших обов'язкових платежів, а також порушення її державної регламентації». У цьому випадку наводиться сутність «сірого» різновиду тіньової економіки, коли ринкові суб'єкти отримують додатковий дохід за рахунок недотримання податкового, митного чи іншого законодавства;

- «незаконна, навмисно приховувана від державних органів економічна діяльність»;

- «діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом скоєння чи сприяння скоєнню злочинів, що тягнуть за собою кримінальну відповідальність». Останні два блоки складно розмежувати, оскільки вони частково наслідують один одного за правовим критерієм.

Серед вітчизняних науковців заслуговує на увагу також класифікація тіньової економіки І. Мазур [5, с. 77–79]:

- неформальна економіка: легітимний сектор тіньової діяльності, що не реєструється та не включається у статистичну звітність (цей компонент автор помилково отожднює лише з економікою домогосподарств);

- прихована економіка: легальна економічна діяльність суб'єктів господарювання, результати якої виму-

шено приховуватися від оподаткування та не відображаються у статистичній звітності;

- підпільна (кримінальна) економіка: нелегальна злочинна діяльність, яка має антисоціальну та деструктивну сутність.

Наведена І. Мазур класифікація тіньової економікою стосується одного ієрархічного рівня, але здійснена за трьома критеріями: правовим, статистичним і податковим. Тому доцільно здійснити більш складну структуризацію за цими ж ознаками, але на різних типологічних рівнях.

Як зауважує В. Ісправніков, «немає абсолютного поділу: «тіньова» економіка – по одну сторону, легальна – по іншу. Є один господарський процес з «тіньовою» складовою» [2, с. 45]. У реальній практиці інколи досить складно віднести певне явище тіньової економіки до конкретного сектора, оскільки концептуально між її різновидами немає чітких меж, вони постійно змінюються. Тіньова діяльність не локалізується власним замкнутим простором, тому не завжди можливо означити межу, де закінчується офіційна економіка та починається тіньова.

На нашу думку, проблему типологізації варто розглядати як певний континуум транзитивних станів національного рівня. При цьому відмова від дихотомії сегментування монолітного економічного простору не заперечує, а тільки доповнює його, оскільки зберігаються крайні полюси: ідеальний тип офіційної (формальної) економіки та кримінальний сегмент тіньової економіки; в інтервалі між ними – різні перехідні та комбіновані форми (у т. ч. прихована економіка). Діяльність суб'єктів господарювання лише поєднує ознаки цих полюсів у різних пропорціях. Цієї ж позиції дотримуються деякі сучасні вчені. Зокрема, Ю. Латов зазначає, що «немає чіткої поляризації «білої» (законотворчої) та тіньової (нелегальної) діяльності, є лише різноманітні відтінки сірого і чорного» [4, с. 248].

На основі дефініційних критеріїв можливо провести структуризацію тіньової економіки, визначити її різновиди та відобразити взаємозв'язки з іншими складовими економіки. Концептуальна авторська схема типологізації тіньової економіки, що базується на секторальному підході, наведена на рис. 1.

Відповідно до схеми, зображеної на рис. 1, при типологізації тіньової економіки використано двоблоковий варіант її структурних компонентів і суміщено три критеріальні ознаки (правову, статистичну та податкову). Запропонована типологізація тіньової економіки є умовною та відносною.

Не претендуючи на універсальність, яка апіорі є неможливою, запропонуємо власне визначення категорії «тіньова економіка», яке базується на вдосконаленні й синтезі дефініцій інших авторів та охоплює три найістотніші критерії: правовий, статистичний і податковий. Тіньова економіка – складне системне явище, що не контролюється і (або) не регулюється законодавством та договірними відносинами, представлене соціально-економічною діяльністю суб'єктів господарювання, трансакції яких приховуються від оподаткування та (або) не обліковуються статистикою.

ВИСНОВОК

Підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що за секторального підходу тіньова економіка трактується як поєднання формальної та неформальної реальності, що протистоять державному регулюванню, обліку й контролю. Хоча в реальній практиці неможливо провести ізоляційну межу між антагоністичними секторами офіційної та тіньової економіки, однак такий аналітичний розподіл – усталена наукова традиція.

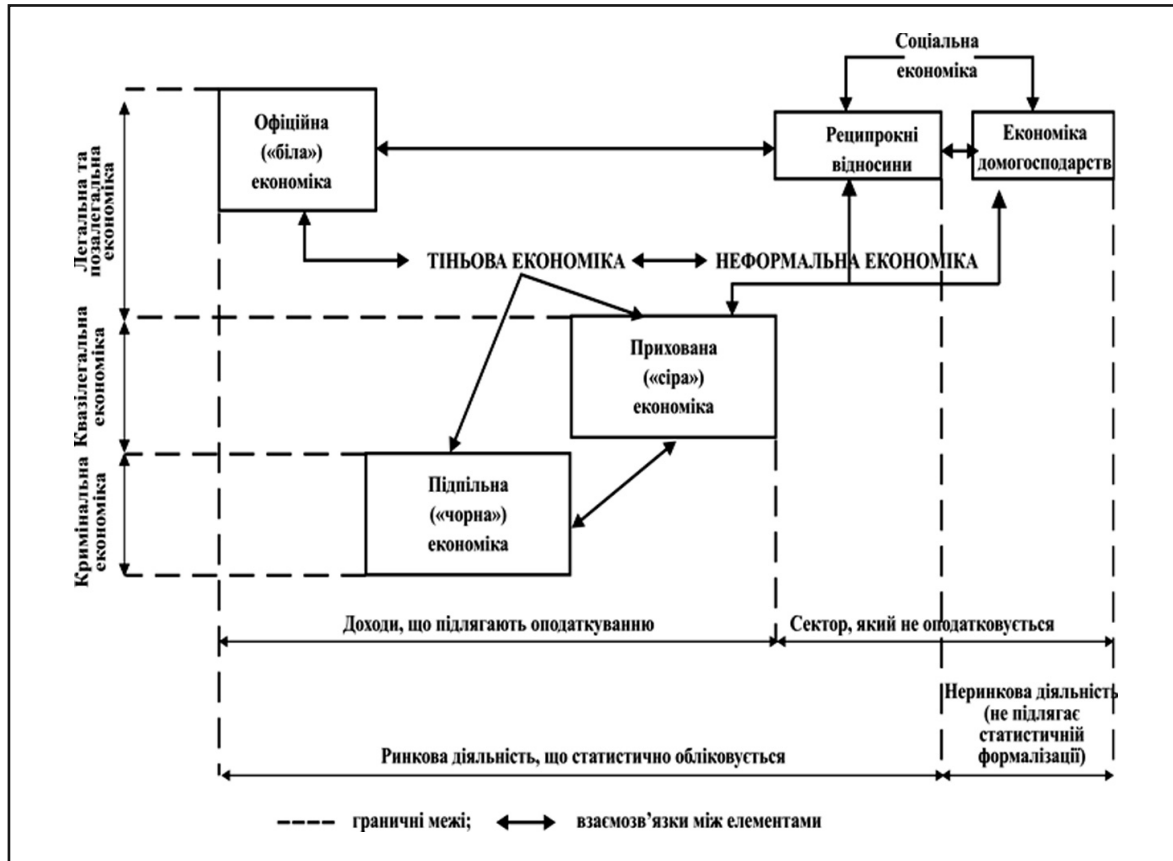


Рис. 1. Концептуальна схема типологізації тіньової економіки та взаємозв'язки з іншими секторами економіки

До структурних компонентів при типологізації тіньової економіки відносимо приховану та підпільну економіку. Прихована («сіра») економіка – легітимна, зареєстрована діяльність суб'єктів господарювання щодо виробництва та реалізації звичайних товарів чи послуг, яка (частково) не враховується статистикою, не контролюється та (або) не оподатковується (частково) державними органами. Підпільна («чорна») економіка – кримінальна діяльність суб'єктів господарювання щодо виробництва та реалізації заборонених товарів чи послуг, яка не підлягає реєстрації, контролю та не оподатковується державними органами. Основна відмінність між цими секторами тіньової економіки полягає в тому, що в першому випадку неприйнятними є прийоми, схеми та механізми реалізації мети діяльності суб'єктів господарювання, а в другому – як ціль, так і засоби її досягнення.

Література:

1. Иванов Ю. Ненаблюдаемая экономика в странах СНГ / Ю. Иванов // Вопросы экономики. – 2009. – № 8. – С. 86–95.
2. Исправников В.О. «Теневая» экономика и перспективы образования среднего класса / В.О. Исправников // Общественные науки и современность. – 1998. – № 6. – С. 40–50.
3. Корягина Т.И. Теневая экономика в СССР (анализ, оценки, прогнозы) / Т.И. Корягина // Вопросы экономики. – 1990. – № 3. – С. 110–120.
4. Латов Ю.В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики: [монография] / Ю.В. Латов. – М.: Московский общественный научный фонд, 2001. – 284 с.
5. Мазур І.І. Детінізація економіки як пріоритет економічної безпеки України / І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3 (8). – С. 76–83.
6. Мірошніченко О.В. Вплив ілєгалізаційних процесів на

економічну безпеку України / О.В. Мірошніченко // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 96–101.

7. Николаева М.И. Теневая экономика: методы анализа и оценки (обзор работ западных экономистов) / М.И. Николаева, А.Ю. Шевяков. – М.: Изд-во «ЦЭМИ АН СССР», 1987. – 53 с.

8. Попов Ю.Н. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства / Ю.Н. Попов, М.Е. Тарасов. – М.: Дело, 2005. – 240 с.

9. Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики / В.В. Радаев // Неформальная экономика. Россия и мир; [под. ред. Т. Шанина]. – М.: Логос, 1999. – С. 35–60.

10. Різник Н.С. Теоретичні підходи до структуризації тіньової економіки регіону / Н.С. Різник // Зб. наук. пр. «Економічні науки». – Серія «Регіональна економіка». – Вип. 8 (31). – Луцьк: ЛНТУ, 2011. – С. 126–141.

11. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: [монографія] / За заг. ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.

12. Турчинов О.В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки: [монографія] / О.В. Турчинов. – К.: НАН України; Інститут Росії, 1996. – 199 с.

13. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження: [монографія] / О.В. Турчинов. – К.: АртЕк, 1995. – 300 с.

14. Feige E. How big is the Irregular Economy? / E. Feige // Challenge, 1979. – Vol. 6. – № 22. – P. 5–13.

15. Grossman G. The «Second Economy» of the USSR / G. Grossman // Problems of Communism. – 1977. – Sept. - Oct. – P. 25–40.

16. Katsenelinboigen A. Coloured Markets in the Soviet Union / A. Katsenelinboigen // Soviet Studies. – 1977. – Vol. 29. – № 1. – P. 62–85.

17. Sutherland E.H. Principles of Criminology / E.H. Sutherland. – Chicago: J.B. Lippincott Co., 1947. – 4th ed. – 643 p.

КАЛАМБЕТ

С. В.

uskov_iv@mail.ru

УДК 336.1: 332:1 (477)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF LOCAL AUTHORITIES IN THE CONDITIONS OF BUDGETARY DECENTRALIZATION



В статье исследованы особенности оценки предоставления бюджетных услуг населению на местном уровне в Украине. Предложены комплексные мероприятия по оценке деятельности местных органов власти при предоставлении бюджетных услуг населению.

У статті досліджено особливості оцінки надання бюджетних послуг населенню на місцевому рівні в Україні. Запропоновані комплексні заходи щодо оцінки діяльності місцевих органів влади при наданні бюджетних послуг населенню.

In the article the features of estimation of grant of budgetary services to the population are investigational at local level in Ukraine. Complex measures are offered for the estimations of activity of local authorities at the grant of budgetary services to the population.

д.э.н., профессор,
зав. кафедрой финансы
и банковское дело
Днепропетровский
национальный университет
железнодорожного транспорта
им. академика В. Лазаряна

Ключові слова: бюджетна послуга, місцеві органи влади, місцеві фінанси, бюджетний процес, бюджет.

Ключевые слова: бюджетная услуга, местные органы власти, местные финансы, бюджетный процесс, бюджет.

Key words: budgetary favor, local authorities, local finances, budgetary process, budget.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях трансформации экономики Украины значительные проблемы возникают по созданию эффективной системы оценки предоставления местными органами власти социальных услуг населению, результативности формирования и использования ими бюджетных средств на подведомственной территории. Принятие нового Бюджетного кодекса Украины способствовало децентрализации властных полномочий, обоснованному распределению доходных источников и расходных полномочий между уровнями бюджетов, однако не обеспечило создания рациональной системы оценки эффективности деятельности местных органов власти.

Отсутствие системы оценки эффективности и результативности деятельности органов местного самоуправления не способствует рациональному распределению ограниченных финансовых ресурсов между бюджетными программами, качественному предоставлению социальных услуг населению, не обеспечивает трансформацию системы местных финансов, оптимизацию системы местного налогообложения. Безответственность местных

органов власти за показатели своей деятельности ставит под сомнение эффективность реализации социально-экономических реформ в стране, способствует усилению социальной напряженности на уровне территориальных образований Украины.

Проблемам развития местного самоуправления, оценки их деятельности посвящены труды И.В. Барановой [1], Т.Г. Бондарук [2], О.П. Кириленко [3], И.О. Лунина [4], Л.В. Лисяк [5], Л.А. Мещеряковой [6], Н.М. Сабитова [7].

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

При этом в их исследованиях рассматриваются отдельные направления по оценке деятельности местных органов власти при предоставлении социальных услуг населению. В условиях трансформации системы местных финансов необходимы новые подходы и мероприятия по развитию теории и методики определения эффективности и результативности деятельности местных органов власти.

Целью исследования является дальнейшее развитие

теоретических основ по оценке результативности деятельности местных органов власти в процессе оказания бюджетных услуг населению.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В условиях бюджетной децентрализации комплексная оценка качества управления финансами местных органов власти должна предусматривать одновременную оценку эффективности функционирования местных органов власти. Эта оценка позволит установить целесообразность и эффективность работы чиновников различного ранга, определить обоснованность оказания ими социальных услуг населению.

Специфическими целями оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти являются:

- оценка состояния и степени прозрачности системы общественных финансов региона;
- определение роли общественного сектора в экономике региона, анализ возможностей повышения вклада частного сектора в предоставление общественных (бюджетных) услуг;
- выявление и оценка факторов кредитоспособности местных органов власти, входящих в состав репрезентативных территориальных образований;
- оценка соответствия нормативно-правовой базы бюджетного процесса, процедур составления и исполнения бюджетов, принятия и исполнения решений в области бюджетной политики региона требованиям общегосударственных законов и принципам оптимального управления бюджетами;
- оценка межбюджетных отношений, связанная с определением эффективности формирования доходов, распределения расходов, предоставления межбюджетных трансфертов на уровне административно-территориальных образований;
- обоснование основных направлений совершенствования управления местными финансами;
- обоснование системы индикаторов, позволяющих отслеживать исполнение этой программы и оценивать ее социальную и экономическую эффективность.

При этом цели диагностики не ограничиваются разовым обследованием системы местных финансов

региона. В результате ее проведения администрация (правительство) региона должны получить методический инструмент для мониторинга и совершенствования управления местными финансами. Кроме того, могут быть даны предложения и рекомендации по совершенствованию законодательства, регулирующего межбюджетные отношения и местные финансы и разработке системы «стандартного» и «расширенного» мониторинга местных финансов.

В рамках оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти систематизируются данные, характеризующие:

- порядок ведения бюджетных счетов, проведения платежей, формирования и актуализации отчетных данных по бюджетам региона и репрезентативных территориальных образований;
- полномочия и ответственность финансовых органов, их взаимодействие в процессе исполнения областных и местных бюджетов;
- количество и состав бюджетных учреждений (бюджетополучателей), относящихся к различным уровням бюджета, объем их финансирования;
- применяемые классификаторы: бюджетная классификация, план счетов бухгалтерского учета, целесообразность использования местных классификаторов бюджетных учреждений и т. д.;
- бухгалтерский учет операций с местными финансами;
- планы, работы или позиции администрации региона и администрации репрезентативных территориальных образований.

На основании оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти должны разрабатываться комплексные мероприятия, направленные в том числе на:

- демократизацию бюджетного процесса, привлечение населения, общественных организаций к выработке приоритетов бюджетной политики;
- повышение прозрачности системы местных финансов, качества и достоверности бюджетного учета;
- достижение реалистичности местных бюджетов, безусловное выполнение обязательств перед бюджетополучателями и кредиторами;

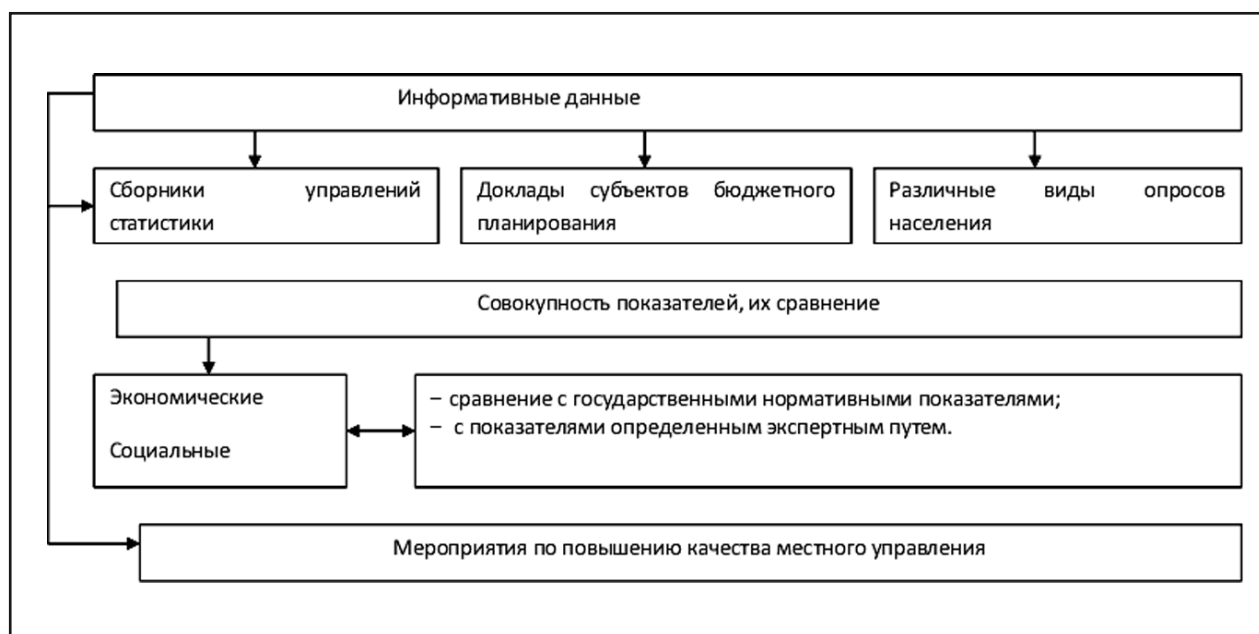


Рис. 1. Общая схема оценки эффективности функционирования местных органов власти (составлено автором).

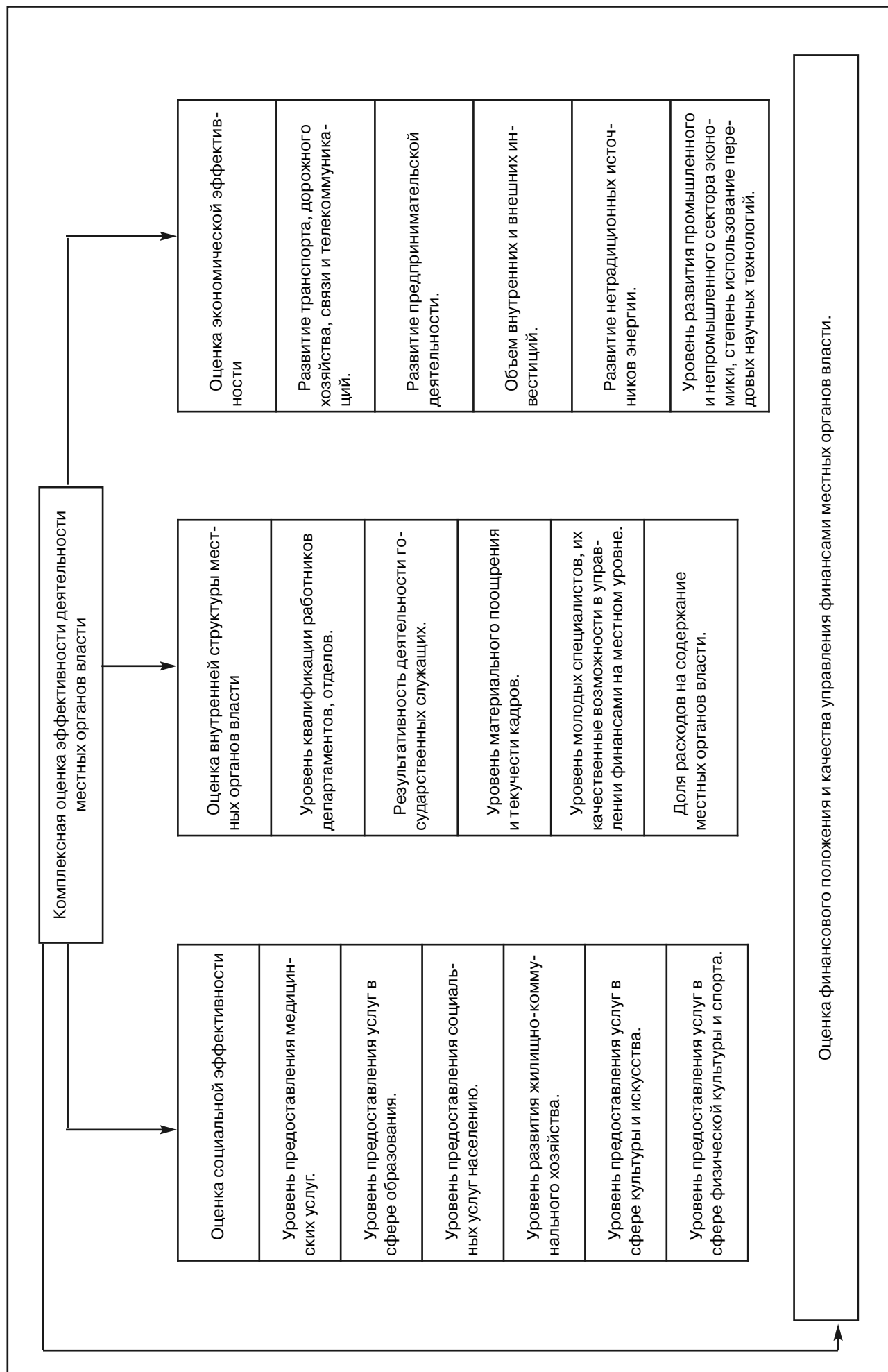


Рис. 2. Общая схема оценки эффективности деятельности местных органов власти (составлено автором).

- проведение реструктуризации государственных и коммунальных предприятий и бюджетной сети, сокращение нерациональных бюджетных расходов, в частности субсидии коммунальному хозяйству;

- снижение дефицитности местных бюджетов, повышение эффективности управления внутренними и внешними заимствованиями;

- создание эффективного механизма реализации бюджетной политики на уровне административно-территориальных образований;

- достижение реалистичности местных бюджетов, безусловное выполнение обязательств перед бюджетополучателями и кредиторами;

При выполнении работ по оценке эффективности и качества управления бюджетами автор предлагает использовать зарубежный опыт реформирования управления финансами на местном уровне, а также базовую систему индикаторов и критериев оценки ее выполнения и эффективности. На основании этой типовой программы должен разрабатываться проект концепции основных положений местной программы реформирования (совершенствования) управления местными финансами в регионе, включающий анализ исходной ситуации, цели и задачи программы, обоснование основных направлений их решения, перечень основных законодательных актов и первоочередных решений (постановлений, распоряжений, инструкций) органов исполнительной власти.

Так, Т.Г. Бондарук [1, с. 475] предлагает осуществлять оценку эффективности функционирования местных органов власти с использованием системы индикаторов и определения балов по каждой группе индикативных показателей. Этот метод позволяет оценивать результативность работы местных органов власти, минимизировать негативные факторы и условия, оказывающие воздействие на достижения запланированных результатов работы.

Основными недостатками этого метода являются: сложность при выборе индикативных показателей оценки работы местных органов власти, значительные «потери» времени при обработке необходимых статистических, финансовых и иных показателей.

И.В. Баранова [2, с. 153] для оценки эффективности функционирования местных органов власти предлагает использовать отдельные, не взаимосвязанные показатели в сфере образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, физической культуры и спорта. Сущность этого метода состоит в сравнении достигнутых социальных результатов с плановыми показателями. Основным недостатком этого метода является использование только социальных индикаторов для оценки эффективности функционирования местных органов власти.

Н.М. Сабитова [7, с. 64] для оценки эффективности функционирования местных органов власти предлагает использовать социальные, экономические, демографические показатели. В основе метода лежит комплексная оценка, позволяющая оценить качество жизни населения

на местном уровне. Основным недостатком предложенного метода является субъективность получаемых результатов.

Анализ трудов украинских и зарубежных ученых позволил автору предложить следующую схему оценки эффективности функционирования местных органов власти (рис. 1).

Предложенная схема устанавливает комплексные и взаимосвязанные мероприятия по оценке эффективности функционирования местных органов власти, способствует выделению этапов, показателей и мероприятий по проведению этой оценки. На основании предложенной общей схемы оценки эффективности функционирования местных органов власти, автором определена общая схема результативности деятельности этих органов власти (рис. 2).

ВЫВОДЫ

На основании проведенного исследования установлено, что в Украине на местном уровне отсутствует система оценки качества, предоставляемых бюджетных услуг местными властями. Это способствовало разработке общей схемы оценки эффективности и результативности деятельности местных органов власти в условиях проводимых социально-экономических реформ.

Использование этой системы оценки позволит, с одной стороны, повысить ответственность местных органов власти при предоставлении социальных услуг населению, с другой стороны, обеспечит эффективное и рациональное использование ограниченных бюджетных средств на уровне территориальных образований.

Литература:

1. Бондарук Т.Г. Щодо визначення місцевого самоврядування / Т.Г. Бондарук // Економіст. – 2006. – № 6. – С. 44–46.
2. Баранова И.В. Оценка эффективности использования бюджетных средств / И.В. Баранова. – Новосибирск: САФБД, 2009. – 218 с.
3. Кириленко О.П. Фінансова незалежність місцевого самоврядування / О.П. Кириленко // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 34–39.
4. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів в контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І.О. Луніна // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 23–31.
5. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія / Л.В. Лисяк. – К.: НДФІ, 2009. – 600 с.
6. Мещерякова Л.А. Теоретические и методологические аспекты бюджетных отношений в регионе: монография / Л.А. Мещерякова. – Ставрополь Северо-Кавказский социальный институт, 2005. – 151 с.
7. Сабитова Н.М. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки / Н.М. Сабитова // Финансы. – 2003. – № 2. – С. 64–65.

ГУМЕННА

Оксана Богданівна

Humenna_o@mail.ru

УДК 336



аспірант
Тернопільський національний
технічний університет
імені І. Пулюя

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА НЬОГО

ECONOMIC ESSENCE OF ENTERPRISE INCOME AND ITS INFLUENCING FACTORS

Статтю присвячено дослідженню економічної суті прибутку та визначенню основних факторів, які впливають на нього. У статті обґрунтовано та визначено найбільш якісне й точне поняття прибутку.

Статья посвящена исследованию экономической сути прибыли и определению основных факторов, которые влияют на него. В статье обоснованно и определенно наиболее качественное и точное понятие прибыли.

The article is devoted research of economic essence of income and determination of basic factors that influence on him. In the article grounded and certainly more high-quality and exact concept of income.

Ключові слова: прибуток, суть, фактори, суб'єкт господарювання, підприємець.

Ключевые слова: прибыль, суть, факторы, субъект ведения хозяйства, предприниматель.

Key words: income, essence, factors, subject of menage, businessman.

ВСТУП

В економіці досить багато уваги приділяється поняттю прибутку та визначення його економічної природи. Аналіз звітності підприємства дозволяє дослідити й розглянути економічну сутність прибутку, процес його формування та фактори, які впливають на його приріст або спад. Розгляду та дослідженню цієї проблеми присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Б.Ф. Баррема, А.Ш. Маргуліс, О.В. Лишиленко, Ю.А. Вериге, Дж.Р. МакКуллоха, А. Маршал, А. Сміт, Д. Рікардо, Л. Пачолі, Г. Свіней, Т. Вельтон, Н.М. Ткаченко, Ф.Ф. Бутинець, О.С. Бородкін, Л.Р. Діксі, Г. Рема, В.С. Леня, Ж.Г. Курсель-Сенель, М.С. Пушкар та інших видатних економістів. Та думки дослідників розходяться у визначенні цього поняття, не дають достеменного визначення прибутку його змісту та сутності.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні економічної природи прибутку, його сутності, змісту та факторів, які впливають на нього, розгляд підходів до трактування існуючих визначень прибутку.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За методологічну й інформаційну основу взято наукові праці вітчизняних і зарубіжних дослідників, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, матеріали науково-практичних конференцій і семінарів.

РЕЗУЛЬТАТИ

У процесі розвитку економіки поняття «прибуток» постійно ускладнювалося та змінювалося. Трактувати поняття «прибуток» можна як зиск, збільшення, приріст,

зростання. Виділяють два підходи до визначення прибутку: бухгалтерський та економічний. Такий розгляд прибутку в різних науках передбачає становлення прибутку в системі економічних відносин, що дозволить розглянути прибуток як складовий елемент суспільно-виробничого стану економіки.

Розглянемо різні види трактувань прибутку в економічній теорії.

Меркантилісти вважали, що прибуток виникає у сфері обігу, зовнішній торгівлі як продаж товарів за вищою ціною (Т. Ман, Д.М. Кейнс. Е. Хекшер) [1]. За фізіократами прибуток створюється в сільському господарстві через вплив природи, що призводить до зростання споживчих вартостей над витратами виробництва (Ф. Кене) [1]. Найбільш поширеною та простою методикою сьогодення є визначення прибутку як перевищення доходів над витратами.

У свою чергу представники класичної школи А. Сміт і Д. Рікардо обґрунтували ідею створення доданої вартості в галузях матеріального виробництва, а тому розглядали прибуток як результат праці робітника та функціонування вкладеного в справу капіталу [7]. Виходячи з досліджень учених, прибуток буде формуватися з урахуванням багатьох чинників, серед яких можна виділити здатність людини до праці та функціонування капіталу, але ця ідея буде доцільною, правильною та змістовною лише з якісного боку.

Відомі англійські економісти Д.С. Мілль і Дж.Р. МакКуллох трактують прибуток як винагороду підприємця за його підприємницьку діяльність [1]. Згодом А. Маршалл пояснював поняття прибутку як своєрідну плату за управління виробництвом [6]. Хоча й ця теорія економістів у ви-

значенні прибутку є актуальною в умовах сьогодення, але вона повністю не розкриває суті прибутку. Дослідники не врахували, що винагородою для підприємця може стати і збільшення попиту, і соціальний ефект, а також завоювання нового сегмента ринку, підвищення якості продукції. З цього робимо висновок, що на розмір прибутку впливають лише різні чинники, а невизначеність і ризик не є суттю прибутку.

Основою суб'єктивно-психологічного трактування прибутку є те, що людям властиво оцінювати теперішні блага вище, ніж майбутні, у такому разі прибуток розглядається як результат економії ресурсів у теперішньому часі для споживання та використання їх у майбутньому (Н.У. Сеніор, Е. Бем-Баверк) [2]. Така теорія не розкриває самої сутті прибутку, не враховує механізму формування прибутку, а охоплює лише процес його використання.

В.В. Гливенко та М.В. Кружальний під прибутком розуміли частину чистого доходу, яка залишається на підприємстві після відшкодування витрат [3–5]. Таке твердження вважаємо правильним, оскільки прибуток спершу виступає частиною доходу, а потім – при відрахуванні знижок, повернень товарів і непрямих податків – у вигляді чистого доходу.

На думку О.В. Лишиленко, прибуток – це джерело власних коштів підприємства та формування дохідної частини бюджетів різних рівнів [5]. З цим твердженням важко не погодитися, оскільки прибуток дійсно спрямовують на соціальний розвиток підприємства, на оновлення виробництва, проте на ці потреби підприємство може виділяти й інші кошти. Тому таке трактування розкриває напрями розподілу прибутку, а не його суть.

Визначень суті прибутку є досить багато, тому важко виокремити найбільш правильне. Такі різні трактування свідчать про те, що теоретичне трактування прибутку багато в чому залежить від позиції вчених, положень нормативно-правової бази певного часу чи країни. Виходячи з проведеного дослідження, прибуток як економічну категорію умовно можна розглядати як з кількісного, так і якісного боку. З кількісного боку прибуток виступає приростом власного капіталу, який вищий за витрати. З якісного – це економічний вид додаткового прибутку, який виникає за умов залучення людського ресурсу.

Усі ці трактування прибутку будуть правильними з різних точок зору. Проте є низка факторів, які безпосередньо впливають на кінцевий результат фінансово-економічної діяльності. Саме тому для отримання високих результатів досліджуються та враховуються всі фактори та чинники, які впливають на збільшення або зменшення прибутку. Саме тому буде доцільно визначити чинники, що мають прямий вплив на роботу суб'єкта господарювання. А саме:

- пошук ефективних способів поєднання ресурсів;
- освоєння нового ринку;
- впровадження у виробництво нових технологій;
- пошук нової сировини;
- виробництво нової продукції;
- організаційно-управлінські нововведення;
- сфера діяльності суб'єкта господарювання;
- рівень організації фінансової діяльності підприємства;

- конкурентоспроможність підприємства;
- галузь економіки.

Саме за допомогою реалізації цих цілей, які безпосередньо впливають на розвиток підприємства, досягається стабілізація та розвиток суб'єкта господарювання, що в майбутньому веде до стабільної діяльності, охоплення нових ринків збуту та вихід на ринок як монополіста певної сфери діяльності.

Під час досягнення цих цілей підприємство стикається з ризиком, адже не завжди досягнення цілі веде до отримання прибутку. Оскільки не завжди новий вид товару, продукт, виготовлений із нової сировини, може мати попит на ринку та конкурувати з подібними товарами. Тому суб'єкт господарювання повинен вміти швидко й ефективно реагувати на виникнення такого ризику.

Діяльність підприємства насамперед спрямована на отримання прибутку, а у випадку виникнення загрози банкрутства – стабілізації його діяльності на певному рівні. Саме врахування й дослідження чинників, які впливають на діяльність підприємства, дозволить скоординувати дії суб'єкта господарювання, передбачити та вчасно протидіяти кризовим ситуаціям у діяльності підприємства.

Необхідно зазначити, що прибуток виступає джерелом утворення фінансових ресурсів, основою інноваційного процесу, оскільки часто саме прибуток, отриманий від нововведень, виступає необхідною умовою їх створення.

ВИСНОВКИ

Прибуток в умовах підприємницької діяльності суб'єкта господарювання виступає як основний елемент ефективно-економічної діяльності. Досить багато уваги вітчизняних і зарубіжних учених приділено дослідженню суті прибутку, проте жоден із них не дає єдиного його визначення. Ефективне та стабільне отримання прибутку забезпечує самофінансування, економічне зростання, здатність підприємства своєчасно та ефективно реагувати на виникнення нестабільної ситуації.

Література:

1. Дмитриченко Л.И. История экономических учений: Учебн. Пособие. – Донецк: «КИТИС», Дон Гу, 1999. – 452 с.
2. Экономическая теория. Учебник / Под ред. И.П. Николаевой. – М.: проспект, 1998. – 448 с.
3. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.
4. Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 576 с.
5. Лишиленко О.В. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 215 с.
6. Наумчик А.А. Механизм экономического стимулирования заготовительной деятельности потребительской кооперации. – Минск: Белорусская наука, 2001. – 155 с.
7. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Вища школа. – Знання, 1997. – 743 с.

ВИКЛЮК

Мар'яна Іванівна

m_vykluk@ukr.net

УДК: 336.225.6



кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
та обліку
ПВНЗ «Європейський
університет»,
Львівська філія

ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ TRID-ПІДХОДУ

MERITS OF THE TAX-BASED SECURITY THROUGH TRID-APPROACH

Розглянуто зміст поняття «податкова безпека». Обґрунтовано основні характеристики податкової безпеки на основі використання TRID-підходу.

Рассмотрено содержание понятия «налоговая безопасность». Обоснованы основные характеристики налоговой безопасности на основе использования TRID-подхода.

The content of the concept of the tax-based security. The basic characteristics of the tax-based security TRID-approach.

Ключові слова: податкова безпека, ризик, загрози, інтереси, захист, TRID-підхід.

Ключевые слова: налоговая безопасность, риск, угрозы, интересы, защита, TRID-подход.

Key words: tax-based security, risk, threats, interests, protection, TRID-approach.

ВСТУП

Проведення широкомасштабної реформи у сфері оподаткування з прийняттям Податкового кодексу повинно сприяти значним економічним перетворенням в державі, а саме: зменшенню податкового тиску на платників податків, спрощенню процедури адміністрування податків тощо. Це вимагає забезпечення належного рівня функціонування податкової безпеки, теоретичне обґрунтування змісту якої й актуалізує необхідність виконання подальших досліджень із визначення її суті.

Протягом останніх років інтерес вітчизняних і зарубіжних науковців до вивчення фундаментальних засад податкової безпеки набуває неабиякого розвитку. Серед вітчизняних науковців із досліджуваної проблематики варто відзначити праці Баранецької О., Іванова Ю., Іщенко В., Матвеевої В., Мартинюк В., Медведкіної Є., Тимофєєвої І., Тихонова Д., Цвілій-Букланової А. та інших.

Зазначене характеризує складність досліджуваного поняття, оскільки з одного боку вона показує певний стан, що забезпечує захист інтересів платників податків і суб'єктів, що задіяні в розподілі ВВП через механізм оподаткування, з другого – це певна властивість системи, здатної забезпечити своєчасність виконання податковою системою своїх функцій та адекватно реагувати на зміни податкової політики держави під впливом окремих ризиків і небезпек. У зв'язку з цим, проблема єдиного підходу до трактування податкової безпеки досі не досягнута.

З метою комплексного дослідження й удосконалення сучасного розуміння економічної природи податкової безпеки, нами сформовано сучасний науковий підхід, що полягає в можливості вивчення податкової безпеки як явища через якісне обґрунтування системи «загрози-ризик-інтереси-захист» (threats-risks-interests-defence) – TRID-підхід (табл. 2).

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою наукового дослідження є систематизація існуючих теоретичних положень із досліджуваної проблематики та їх удосконалення на основі обґрунтування змісту досліджуваної категорії через якісне обґрунтування системи «загрози-ризик-інтереси-захист».

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Податкова безпека є досить новою економічною категорією в наукових колах і державному управлінні, а трактування її суті є неоднозначним і демонструє розбіжність поглядів (табл. 1).

Зазначене характеризує складність досліджуваного поняття, оскільки з одного боку вона показує певний стан, що забезпечує захист інтересів платників податків і суб'єктів, що задіяні в розподілі ВВП через механізм оподаткування, з другого – це певна властивість системи, здатної забезпечити своєчасність виконання податковою системою своїх функцій та адекватно реагувати на зміни податкової політики держави під впливом окремих ризиків і небезпек. У зв'язку з цим, проблема єдиного підходу до трактування податкової безпеки досі не досягнута.

З метою комплексного дослідження й удосконалення сучасного розуміння економічної природи податкової безпеки, нами сформовано сучасний науковий підхід, що полягає в можливості вивчення податкової безпеки як явища через якісне обґрунтування системи «загрози-ризик-інтереси-захист» (threats-risks-interests-defence) – TRID-підхід (табл. 2).

Цей підхід, у межах зазначених характеристик, дозволяє більш повно визначити суть, зміст та економічну природу податкової безпеки, її мету, завдання, методи та принципи формування, якісну й кількісну характеристику впливу на всіх рівнях ієрархічної системи. При цьому вар-

Визначення суті дефініції «податкова безпека»

Автор і джерело	Трактування суті «податкова безпека»
Цвілій-Букланова А. [1, с. 15]	<i>податкова безпека</i> – підсистема національної безпеки держави, являє собою стан податкової системи, за якого забезпечується гарантований захист і гармонійний розвиток всієї податкової системи держави, можливість податкових інструментів захищати національні інтереси держави, підтримувати соціально-економічну стабільність суспільства, а також формувати достатньо фінансових ресурсів для держави і місцевого управління, успішне протистояння існуючим загрозам податкової системи.
Іщенко В. [2, с. 36]	<i>податкова безпека</i> - це частина фінансової безпеки держави, яка визначається наявністю сформованої податкової системи, оптимальним рівнем оподаткування, що забезпечує достатнє наповнення за рахунок податкових надходжень дохідної частини бюджету для виконання державою своїх функцій, а також забезпечує розвиток реального сектору економіки та соціальний захист населення.
Тимофєєва І. [3, с. 24]	<i>податкова безпека</i> - такий стан податкової системи, при якому забезпечується гарантування захисту податкових інтересів держави, бізнесу і суспільства від внутрішніх та зовнішніх загроз.
Іванов Ю., Бережна Ю. [4, с. 9]	<i>податкову безпеку</i> варто розглядати як інтегровану підсистему економічної безпеки, яка впливає на фінансове забезпечення всіх її складових: інноваційно-технологічної, інвестиційної, енергетичної, сировинно-ресурсної, продовольчої, соціальної, експортної, імпоротної та міжнародно-інтеграційної безпеки.
Баранецька О., Мартинюк В. [5, с. 84]	<i>фіскальна безпека</i> держави визначається ефективністю фіскальної політики, яка забезпечує реалізацію фіскальних інтересів держави як суспільного інституту і має задовольняти вказані інтереси на двох рівнях: необхідному та достатньому.
Полянська Ю. [6, с. 282]	<i>податкова безпека підприємства</i> – це комплексний захист від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища системи податкового планування на підприємстві.

Джерело: складено автором за результатами аналізу зазначених праць

Таблиця 2
Дуалістична модель основних характеристик податкової безпеки з застосуванням TRID-підходу

ЗАГРОЗИ (THREATS)		РИЗИКИ (RISKS)	
Держава	<ul style="list-style-type: none"> - низький рівень податкової культури; - існування податкової корупції; - ухилення від оподаткування; - надмірні витрати на утримання державного податкового апарату; - необґрунтовані розбіжності в чинному податковому законодавстві; - змінність податкової політики; - зростання податкового боргу; - нерациональність використання податків. 	Держава	<ul style="list-style-type: none"> - недоотримання доходів бюджетів різних рівнів унаслідок скорочення податкових платежів; - обмеженість виконання своїх функцій державою; - постійне зростання бюджетного дефіциту, розриву між доходами й видатками; - скорочення фінансування державних програм; - зростання фіскальних злочинів і зловживань.
Платник податків	<ul style="list-style-type: none"> - нерівномірний і необґрунтований розподіл податкового тягаря між суб'єктами господарювання; - висока частка господарюючих суб'єктів функціонують у тіні; - відтік національного капіталу в економіку зарубіжних країн; - надмірне втручання в господарську діяльність підприємств контролюючих державних органів. 	Платник податків	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення податкового тиску, а відтак, зростання податкових зобов'язань; - можливість донарахувань і необґрунтованих платежів та штрафів за ненавмисне порушення законодавства; - помилки й недоліки при складанні податкової звітності, плануванні та організації господарської діяльності, бізнес-проектів; - можливість потенційного банкрутства.
ІНТЕРЕСИ (INTERESTS)		ЗАХИСТ (DEFENCE)	
Держава	<ul style="list-style-type: none"> - своєчасність і повнота податкових надходжень; - збалансованості інтересів між суб'єктами фінансової системи внаслідок розподілу ВВП; - забезпечення ефективності функціонування податкової та бюджетної системи; - стимулювання розвитку бізнесу, пріоритетних напрямів економіки. 	Держава	<ul style="list-style-type: none"> - реалізація механізму оподаткування шляхом стабілізації чинного законодавства, що його регулює; - створення належних умов ведення бізнесу та його оптимального оподаткування; - формування обґрунтованих податкових пільг і кількості податкових зборів; - спрощення процедури адміністрування податків.
Платник податків	<ul style="list-style-type: none"> - можливість виконання обов'язку громадян, суб'єктів господарювання сплачувати своєчасно та в повному обсязі податки та збори; - отримання достатньо ресурсів для фінансування своєї життєдіяльності господарюючими суб'єктами та громадянами, внаслідок справедливого розподілу ВВП; - формування економічної справедливості та свідомості між учасниками оподаткування та споживачами товарів, робіт, послуг. 	Платник податків	<ul style="list-style-type: none"> - компетентність податкових працівників і можливість проводити фахову роз'яснювальну роботу серед платників податків; - прозорість і спрощення податкового обліку для господарюючих суб'єктів; - можливість справедливого вирішення спорів між платниками податків та органами їх справляння; - зменшення кількості податкових перевірок контрольними органами.

Джерело: сформовано автором за результатами досліджень.

тим уваги є дуалістичність зазначеного підходу, оскільки держава (як уособлення суб'єкта справляння податків) і платники податків (як суб'єкти податкової системи й одночасно об'єкти, на які направлена дія механізму оподаткування) мають різні інтереси та потребують застосування різних методів і форм захисту від існуючих загроз і можливих ризиків.

ВИСНОВКИ

Опираючись на запропонований TRID-підхід, ми дійшли висновку, що під податковою безпекою необхідно розуміти такий стан податкової системи, який визначає гармонізацію процесу оподаткування та справляння податків за умови ефективного управління ризиками та загрозами, що виникають у податковій сфері, шляхом вживання необхідних заходів із боку виконавчих органів для задоволення інтересів держави, суспільства та платників податків (суб'єктів господарювання, організацій, населення).

Література:

1. Цвилий-Букланова А.А. Налоговый контроль в системе

обеспечения налоговой безопасности государства : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. юр. наук.: спец. 12. 00. 14 – «Административное право, финансовое право, информационное право» / А.А. Цвилий-Букланова. – Челябинск, 2011. – 32 с.

2. Іщенко В.В. Податкова складова фінансової безпеки держави / В.В. Іщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 35–40.

3. Тимофеева И.Ю. Налоговая безопасность государства, бизнеса и общества: концепция и методология: автореф. дис. на соискание ученой степени док. эк. наук.: спец. 12. 00. 14 – «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т. ч. экономическая безопасность)» / Тимовеева И.Ю. – М., 2011. – 53 с.

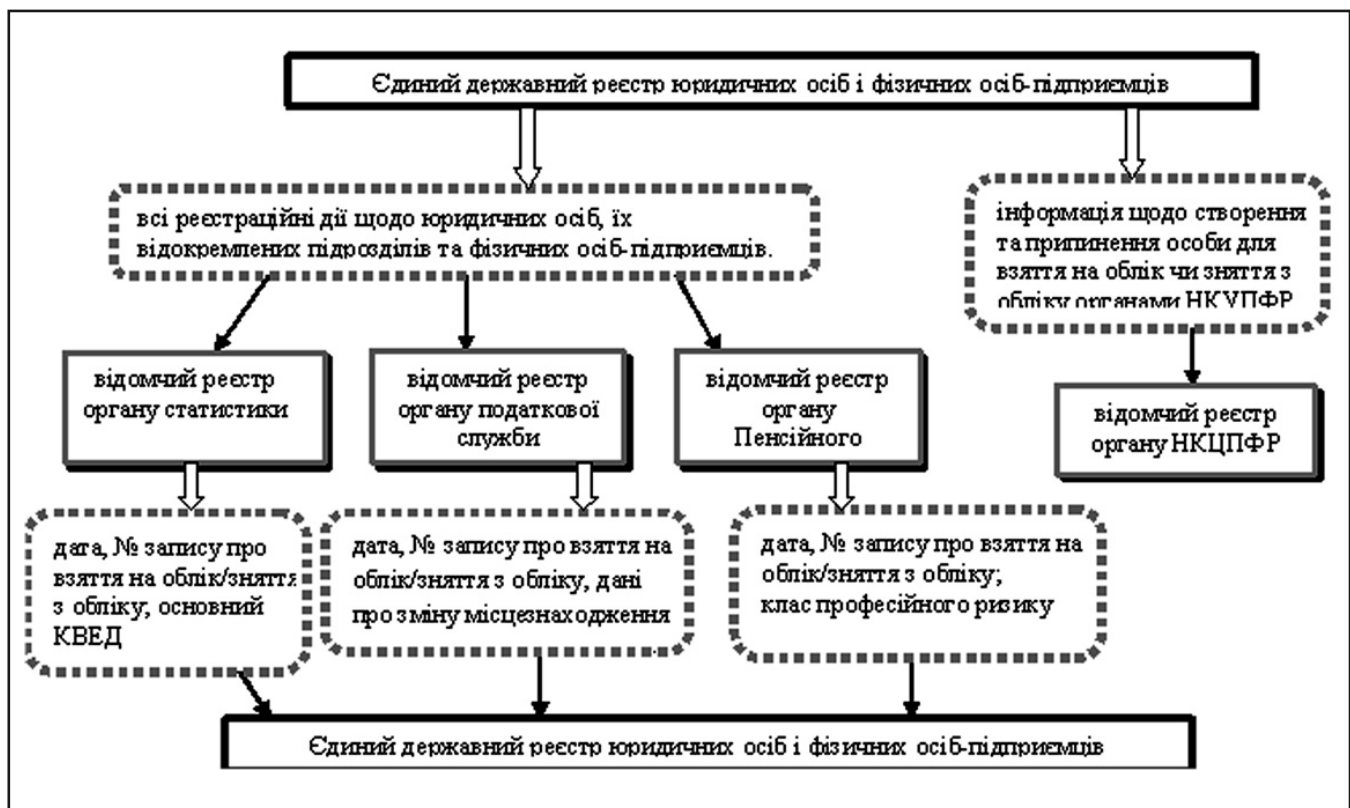
4. Іванов Ю.Б. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення / Ю.Б. Іванов, Бережна Ю.В. // Економіка розвитку. – 2010. – № 2 (54). – С. 9–11.

5. Баранецька О. Національні інтереси України в сфері фінансової безпеки / О. Баранецька, В. Мартинюк // Наука молоді. – 2008. – № 9. – С. 83–87.

6. Полонська Ю.М. Організаційне забезпечення системи підтримки прийняття управлінських рішень у податковому плануванні за критерієм податкової безпеки / Ю.М. Полонська // Комунальне господарство міст. – 2011. – № 100. – С. 277–284.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

ОБМІН ІНФОРМАЦІЄЮ МІЖ ЄДР І ВІДОМЧИМИ РЕЄСТРАМИ ОРГАНІВ СТАТИСТИКИ, ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ, ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ, НКЦПФР



ПЕРДЕЙЧУК**В.М.**

oovvv@mail.ru

старший викладач
кафедри фінансів
ПВНЗ «Буковинського
Університету»
(м. Чернівці)

ІНФОРМАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

INFORMATIONAL AND INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF CREDIT MARKET OF UKRAINE

В статті досліджено інформаційно-інституційне середовище кредитного ринку України. Визначено, що інститут оцінки умов кредитування є найменш розвинутим у регіональному аспекті серед трьох основних інформаційних інститутів кредитного ринку.

В статье исследована информационно-институциональная среда кредитного рынка Украины. Определено, что институт оценки условий кредитования является наименее развитым в региональном аспекте среди трех основных информационных институтов кредитного рынка.

The paper investigates information and institutional environment of credit market in Ukraine. Defines that assessment of credit conditions is the least developed in the regional aspect of the three main information Institutes credit market.

Ключові слова: інформаційно-інституційне середовище, кредитний ринок, кредити, кредитні брокери.

Ключевые слова: информационно-институциональная среда, кредитный рынок, кредиты, кредитные брокеры.

Key words: information and institutional environment, the loan market, loans, loan brokers.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Інформаційно-інституційне середовище кредитного ринку формують інститути оцінки кредитоспроможності, оцінки умов кредитування, оцінки надійності розміщення коштів. Останній із наведених інститутів належить до депозитного ринку. Проте депозитний ринок є основою ресурсної бази кредитування, він визначає її обсяг і вартість, а тому, на нашу думку, його логічно розглядати разом із двома інформаційними інститутами власне кредитного ринку. Розвиток інформаційно-інституційного середовища кредитного ринку України відбувається надто повільно.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Роль інформації у функціонуванні фінансових ринків досліджувалася в працях Ж Сапіра, Т. Скитовські (Scitovsky) та інших. Інституційні засади функціонування фінансового ринку та його окремих сегментів знайшли відображення в наукових працях Т. Данілової, В. Желтоносова, Н. Логачової, І. Риндіної, О. Іваницької, Н. Кравченко та інших.

МЕТОЮ СТАТТІ є аналіз функціонування інформаційних інститутів на регіональних кредитних ринках.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

З теоретичної точки зору під інститутом оцінки кредитоспроможності потрібно розуміти систему правил інформаційної взаємодії кредитора й позичальника для встановлення наявності передумов для проведення кредитної операції та можливості повернути борг у повному обсязі.

Потрібно підкреслити, що фінансовий стан пропонується оцінювати для класифікації кредитного ризику, причому не на етапі видачі кредиту, а на етапі, коли вже існує

заборгованість по позиції. Власне ж інститут оцінки кредитоспроможності, як базовий інститут, нормативно не врегульований. Детальний аналіз проблем методичного плану на рівні базового інституту оцінки кредитоспроможності виходить за межі предмета цього дослідження.

Різні кредитори трактують кредитоспроможність своїх позичальників дещо по-різному, що й впливає на застосування ними тих чи інших інституційних форм цього інституту (табл. 1).

Аналіз даних, наведених у таблиці 1, дозволяє зробити висновок, що основною інституційною формою оцінки кредитоспроможності на українському фінансовому ринку є оцінка фінансових показників, яка доповнюється кредитною історією та врахуванням якісних показників (рівень менеджменту, наявність системи управління ризиками тощо). На основі такого синтезованого підходу здійснюється побудова рейтингу за допомогою бальної шкали (конкретні методики відрізняються в різних банках).

Варто зазначити, що коректно сформована методика оцінки кредитоспроможності має враховувати регіональні особливості, зокрема питому вагу неформального сектора, ступінь адміністративного регулювання економічних процесів у регіоні та інше. Зазначене, на нашу думку, мають враховувати як місцеві комерційні банки й інші кредитно-фінансові інститути, так і крупні системні банки. Загальну ефективність зазначеної інституційної форми в регіональному розрізі можливо оцінити проаналізувавши питому вагу прострочених кредитів за регіонами України. Відповідні розраховані дані наведено в таблиці 2.

Аналізуючи дані, наведені в табл. 2 можна зробити висновок про зниження результуючої ефективності інституту оцінки кредитоспроможності. За період 2009–2012 рр.

Таблиця 1

Застосування інституційних форм оцінки кредитоспроможності позичальників
у практиці українських комерційних банків

Банки	Фінансові показники	Кредитна історія	Кредитні рейтинги	Інші якісні фактори
Ощадбанк	85	-	-	15
Демарк	70	-	-	30
Укрсоцбанк	18	8	-	74
Аваль	84	4	-	12
Приватбанк	95	2	-	3
Укргазбанк	84	1	-	15
Правексбанк	50	3	-	47
Промінвестбанк	20	46	-	34

Джерело: розроблено автором на основі дослідження методик оцінки кредитоспроможності, наданих менеджерами банків.

Таблиця 2

Питома вага прострочених кредитів, наданих депозитними корпораціями України не фінансовим корпораціям
в розрізі 2009–2012 рр., % залишків по заборгованості за виданими кредитами на відповідну дату

Регіон	01.06.2009	01.03.2010	01.02.2011	01.07.2012	Зміна 2012/2009 +/-
1	2	3	4	5	6
АР Крим	5,3	14,6	16,2	14,5	9,2
Вінницька	8,0	12,0	18,6	16,5	8,5
Волинська	10,7	15,6	17,5	29,3	18,5
Дніпропетровська	5,3	6,7	5,4	3,3	-1,9
Донецька	7,6	12,9	11,0	6,6	-1,0
Житомирська	8,9	15,0	16,2	15,5	6,5
Закарпатська	5,9	14,6	24,6	9,5	3,6
Запорізька	5,5	8,8	12,3	8,5	2,9
Івано-Франківська	6,4	9,2	20,9	23,7	17,3
Київська та м. Київ	5,1	11,3	13,3	10,0	4,9
Кіровоградська	10,4	13,3	10,3	4,8	-5,6
Луганська	8,3	19,0	23,2	12,8	4,5
Львівська	8,2	20,6	17,6	17,2	8,9
Миколаївська	11,4	22,3	27,0	16,4	5,0
Одеська	4,5	7,8	10,8	9,9	5,4
Полтавська	6,4	9,0	14,4	16,8	10,5
Рівненська	9,3	15,6	16,9	11,0	1,7
Сумська	7,7	12,1	27,3	25,9	18,2
Тернопільська	8,2	11,0	12,3	6,7	-1,6
Харківська	8,2	17,2	21,9	15,3	7,1
Херсонська	9,5	10,7	19,1	13,6	4,1
Хмельницька	5,2	13,0	15,3	11,5	6,3
Черкаська	7,9	9,5	15,4	13,5	5,6
Чернівецька	4,7	42,7	50,1	28,0	23,3
Чернігівська	5,8	11,5	14,6	9,6	3,9
Загалом по Україні	5,9	11,4	12,7	9,3	3,5

Джерело: розраховано автором згідно [1]

в цілому по Україні питома вага прострочених кредитів у загальному кредитному портфелі банків зросла з 5,9% до 9,3%. Така сама тенденція спостерігається і в розрізі регіонів. Лише в чотирьох областях (Дніпропетровській, Донецькій, Тернопільській і Кіровоградській) аналізований показник виявив позитивну тенденцію. Відповідно, можна зробити висновок, що в цих регіонах ефективність інституту оцінки кредитоспроможності в середньостроковій перспективі підвищилася. У решті регіонів ситуація протилежна.

На нашу думку, це пояснюється неврахуванням регіонального чинника при оцінюванні кредитоспроможності підприємств.

Потрібно наголосити, що інститут оцінки кредитоспроможності в Україні функціонує неефективно, порівняно з аналогічним інститутом на фінансових ринках розвинутих країн, що, безперечно, стримує розвиток фінансового ринку, зокрема його кредитного сегмента. Не-

ефективне функціонування інституту оцінювання кредитоспроможності багато в чому зумовлено неефективністю аналітичних методик, які застосовуються банками, неврахування ними якісних параметрів, регіонального чинника при оцінюванні та недостатнє врахування кредитних рейтингів і кредитних історій.

Зроблений вище висновок вказує на неефективність функціонування одного з основних елементів інформаційно-інституційної інфраструктури – спеціалізовані підрозділи комерційних банків – кредитних відділів.

Проаналізуємо інші елементи інфраструктури аналізованого інформаційного інституту оцінки кредитоспроможності – бюро кредитних історій (БКИ). Цей інфраструктурний елемент є відносно новим для інституційного середовища фінансових ринків і не одразу зайняв своє місце в інфраструктурі інституту оцінки кредитоспроможності. Основні етапи розвитку зазначеного інфраструктурного елемента наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Основні етапи створення бюро кредитних історій в Україні

Етап	Основні заходи
До 2000 р.	Відсутність БКИ.
2000–2001 рр.	Пропозиція створення БКИ в Україні з боку Світового банку, створення НБУ інформаційної системи «Реєстр позичальників».
2002–2003 рр.	Відсутність прогресу в створенні БКИ.
2003–2006 рр.	Активне обговорення можливості створення БКИ, подання проекту закону, ухвалення та прийняття Закону «Про організацію формування та обігу кредитних історій».
2006–2012 рр.	Створення та функціонування бюро кредитних історій в Україні.

Джерело: складено автором.

Як зазначено в таблиці 3, спроби його запозичення (трансплантації) в Україні почалися ще в 2000 р., коли пропозиція впровадити Бюро кредитних історій була висунута світовим Банком, але була прохолодно сприйнята українськими банками [2, с. 49].

Нині в Україні зареєстровано 5 Бюро кредитних історій (таблиця 4).

Як бачимо з таблиці 4, всі Бюро кредитних історій зосереджені в Києві. Вони не мають чітко вираженого регіонального аспекту функціонування, що є певним недоліком, так як і регіонах бюро можуть взаємодіяти в інформаційному плані з органами податкової служби, виконавчою службою та іншими з метою отримання інформації про платіжну дисципліну позичальників.

Таблиця 4

Характеристики бюро кредитних історій в Україні

Назва	Місцезнаходження	Кількість кредитних історій, млн.	Кількість, негативних кредитних історій, млн.	Кількість партнерів
Перше всеукраїнське бюро кредитних історій	м. Київ	1,9		67 комерційних банків; 17 кредитних спілок, 2 страхові компанії; 3 лізингові й 10 фінансових компаній
Міжнародне бюро кредитних історій	м. Київ	1,6		21 комерційний банк, 47 кредитних спілок, 11 фінансових, 4 страхові, 4 лізингові компанії
Українське бюро кредитних історій	м. Київ	17,5 (суб'єктів), 28,6 кред. іст.	2,2	1600 партнерів
Бюро кредитних історій «Русский стандарт»	м. Київ	0,3	0,035	н/д
Незалежне бюро кредитних історій	м. Київ	н/д	н/д	н/д
Бюро кредитних історій «Українське кредитне бюро»	м. Київ	н/д	н/д	н/д

Джерело: [3]

Потрібно зазначити, що на рівні базового інституту привабливість розміщення коштів у депозитних установах чітко не визначена. В це поняття включають дві складові – надійність розміщення коштів і прибутковість вкладів, які й оцінюються. Суб'єкт, який планує розмістити кошти на депозит, сам обирає співвідношення надійності та прибутковості вкладу.

Інституційних форм реалізації оцінки привабливості розміщення коштів дві (рис. 4): депозитні індекси та рей-

тинги депозитних програм (як правило за прибутковістю). Зокрема як спільний проект фінансового порталу Finance.UA та «Українського кредитно-рейтингового агентства» в Україні визначається депозитний індекс Fudi, який є комбінацією букви й цифри. Буквою позначається клас надійності від А (найвища надійність) до F (найнижча надійність). Цифрою позначається прибутковість від 1 (найвища прибутковість) до 6 – найнижча прибутковість [4].

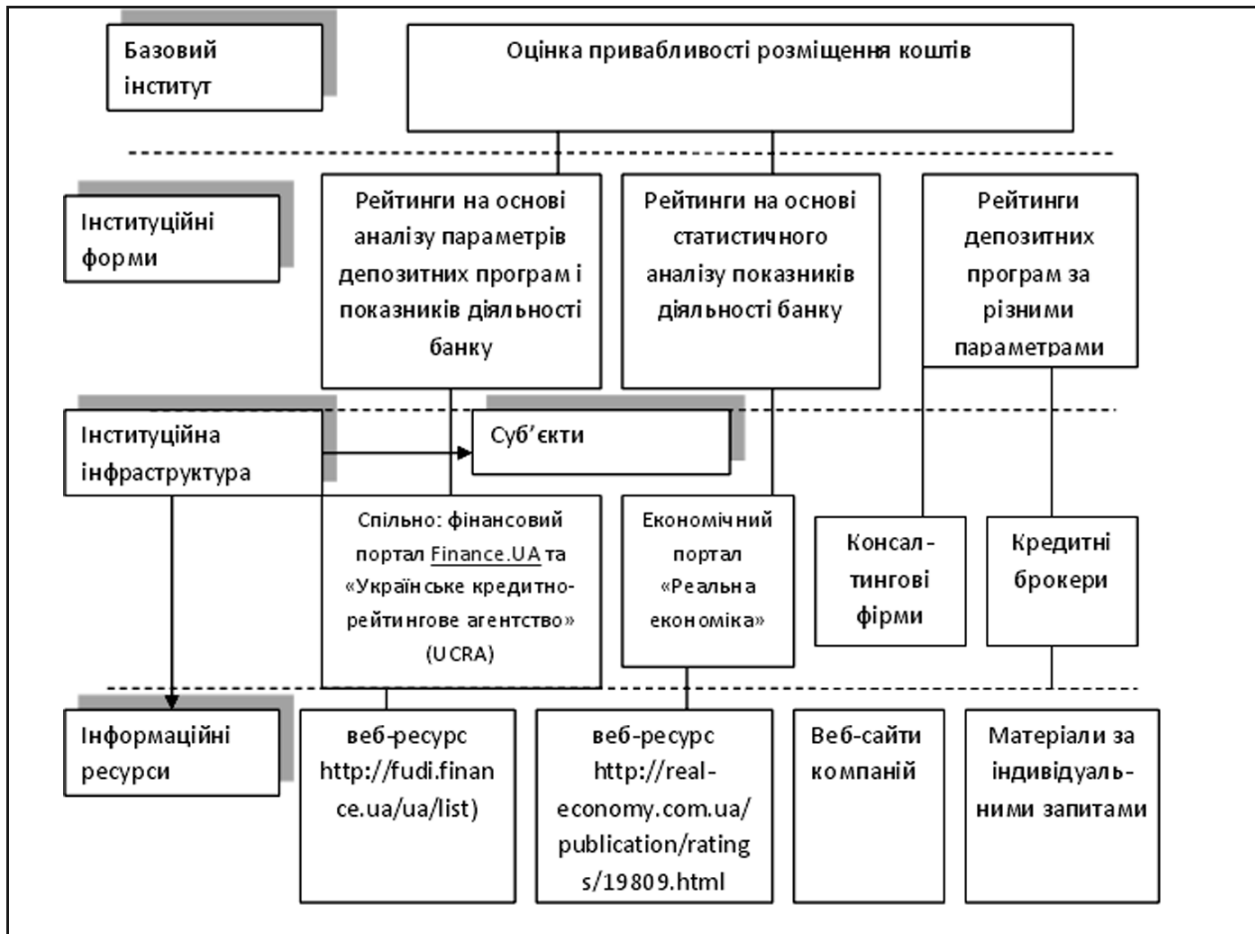


Рис. 4. Структура інституту оцінки надійності розміщення коштів в Україні

Джерело: розроблено автором.

Рейтинг надійності депозитів (FUDI) присвоюється «Українським кредитно-рейтинговим агентством» відповідно до спеціальної методології [5]. Рейтинг базується на аналізі власної фінансової стійкості банку й можливості отримання банком фінансової підтримки.

Рівень прибутковості вкладів банку в різних валютах – визначається фахівцями порталу Finance.UA шляхом порівняння даних про депозитні ставки банку, наданих порталом, з базовим рівнем прибутковості. За базовий рівень береться Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб (для періоду розміщення 12 місяців), який розраховується Thomson Reuters і публікується на сайті НБУ.

Рейтинг будується у вигляді матриці, де по вертикалі групуються банки за рівнем прибутковості, а по горизонталі – за рівнем надійності, при цьому індекс змінюється від А1 (найвищої надійності і дохідності) до F6 (найнижчої надійності і дохідності). Проте слід зазначити, що в рейтингу присутні лише 32 банківські установи, до того ж він є загальнонаціональним, не включає регіональні аспекти, адже потенційному вкладнику потрібно самостійно ви-

значати, які з наведених у рейтингу банків функціонують у регіоні, де він бажає розмістити кошти. Іншим суттєвим недоліком такого рейтингу є відсутність інших, крім банків депозитних установ у регіоні.

Деякий інший підхід використано для побудови рейтингів економічним порталом «Реальна економіка», на якому двічі на рік оприлюднюється рейтинг привабливості банків для вкладників [6]. Зазначимо, що при побудові цього рейтингу не враховується пряма прибутковість депозитів, проте використано такий самий підхід, як і при статистичному методі оцінки інвестиційної привабливості.

Інші інституційні форми реалізації інституту оцінки привабливості розміщення коштів реалізуються консалтинговими фірмами та фірмами, які надають різного роду аналітичні послуги, і кредитними брокерами. Ця таблиця 5, як приклад, наведено ТОП-10 із рейтингу депозитних програм кредитного брокера ТОВ «Страховий Брокер Експерт».

З таблиці 5 можна зробити висновок, рейтинги депозитних програм складаються за відсотковими ставками, решта параметрів виступають як доповнення, і потенцій-

*Рейтинг депозитних програм комерційних банків ТОВ «Страховий Брокер Експерт»
станом на 27.11.2012 у гривні*

№	Фінансова уста- нова	% ставка, річних	Мін. сума, грн.	Термін, міс.	Виплата відсотків	Можливість поповнення
1	Конверсбанк	21	2011	11	щомісячно	ні
2	Плюс Банк	20	10	12	щомісячно або в кінці терміну	так, перші 6 міс.
3	Таврика	20	1000	6	щомісячно	так, перші 5 міс.
4	Юнекс	18,5	1000	12	в кінці терміну	ні
5	Ренесанс Кредит	18,5	500	12	в кінці терміну	ні
6	Фінансова ініціатива	18,5	1000	12	в кінці терміну	ні
7	Імексбанк	18,5	500	15	щомісячно	так, перші 9 міс.
8	Актив-банк	18,0	500	12	в кінці терміну	ні
9	Platinum Bank	17,45	10000	12	щомісячно	ні
10	Київська Русь	16,0	1000	12	щомісячно	так

Джерело: складено згідно [7]

ний вкладник самостійно обирає, яке значення вони для нього мають. Недоліком як у випадку депозитного індексу є відсутність інших, крім банків, установ, а також стоп-факторів – затримка виплати депозиту й відсотків, зміна відсоткової ставки тощо.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз спеціалізованих Інтернет-ресурсів дозволяє зробити висновок, що в Україні оцінка привабливості кредитних продуктів реалізується в одній інституційній формі – рейтингу кредитних програм. Реалізується зазначена форма консалтинговими компаніями, кредитними брокерами та деякими іншими організаціями, наприклад, бізнес-інкубаторами, які виконують функції кредитного брокера [8]. У першій половині 2008 р. через кредитних брокерів видавалося 3–5% виданих кредитів, а список кредитних брокерів в Україні налічував 30–40 юридичних осіб [8, 9]. У наступні роки відбулося зменшення кількості кредитних брокерів, тому що банки суттєво скоротили обсяги кредитування.

Загалом же, інститут оцінки умов кредитування є найменш розвинутим у регіональному аспекті серед трьох основних інформаційних інститутів кредитного ринку. Це виступає стримуючим фактором розвитку кредитування в регіонах.

Література:

1. Криховецька З.М. Особливості функціонування та розвитку

бюро Кредитних історій в Україні / З.М. Криховецька // Вісник Прикарпатського університету. – 2008. – Вип. 6. – С. 253–261.

2. Методологія розрахунку індексу FUDI [електронний ресурс] – режим доступу: <http://fudi.finance.ua/ua/methodology>

3. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: затв. пост. Правління НБУ від 25.01.2012 № 23 [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12/page>

4. Рейтинг надійності депозитів. Перше півріччя 2012 року [електронний ресурс] – режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/19809.html>

5. Кредитний брокер [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/0>

6. Терещенко О. Нові підходи до оцінювання кредитоспроможності позичальників-юридичних осіб / О. Терещенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 26–30.

7. Школьник І.О. Проблемні аспекти оцінки кредитоспроможності позичальника / І.О. Школьник, О.М. Макаренко // Проблеми й перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2007. – Вип. 19. – С. 201–208.

8. ТОП-10 Депозитних програм різних банків України [електронний ресурс] – режим доступу: <http://expertbrok.com.ua/finansovi-poslugi/depoziti/rejting-depozitiv>

9. Як відрізнити «чорного» кредитного брокера від «білого» [електронний ресурс] – режим доступу: http://ua.prostobank.ua/zhitlo_v_kredit/statti/yak_vidrizniti_chornogo_kreditnogo_bro-kera_vid_bilogo

ПОЛИЩУК

Сергій Володимирович

serjio_polo@mail.ru



старший викладач кафедри економіки і підприємництва НТУУ «КПІ»

УДК 338.26

ШЛЯХИ МОДЕРНІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ БЮДЖЕТУВАННЯ

MODERNIZATION IN THE BUDGETING SYSTEM

У статті розглянуто питання взаємозв'язку систем стратегічного управління підприємством і бюджетування. Досліджується послідовність дій, які необхідно здійснити підприємству для ефективної реалізації стратегічних цілей за допомогою інтегрованої системи бюджетного планування.

В статье рассмотрены вопросы взаимосвязи систем стратегического управления и бюджетирования. Исследуются последовательности действий, которые необходимо осуществить предприятию для эффективной реализации стратегических целей с помощью интегрированной системы бюджетного планирования.

This article discusses the relationship of systems of strategic management and budgeting. We study the sequence of actions that are needed for effective implementation of the company's strategic objectives through an integrated system of budgeting.

Ключові слова: стратегічне управління, інтегрована система бюджетного планування, бюджет, бюджетування.

Ключевые слова: стратегическое управление, интегрированная система бюджетного планирования, бюджет, бюджетирование.

Key words: strategic management, integrated system of budget planning, budget, budgeting.

ВСТУП

Практика використання системи бюджетування показала, що в цілому бюджетування більше пристосоване для вирішення оперативних тактичних питань, а не для цілей стратегічного управління. Стратегія розвитку підприємства не може контролюватися в короткостроковому періоді. У той самий час, сучасний процес складання бюджетів на підприємстві мало пов'язаний зі стратегічними цілями.

МЕТА РОБОТИ полягає в розробці шляхів і методів модернізації системи бюджетного планування.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичну й методологічну основу дослідження становлять концепції та положення, висвітлені в працях вітчизняних і зарубіжних учених з економічної теорії, менеджменту, контролінгу та корпоративного управління.

Методичну основу становлять загальнонаукові прийоми досліджень і спеціальні методи, які ґрунтуються на сучасних наукових засадах управлінської, економічної та споріднених із ними наук.

РЕЗУЛЬТАТИ

Жорстка конкурентна боротьба як на товарних ринках, так і на ринках капіталу, нестійкість ринку вимагають особливо ефективного процесу управління підприємством, що неможливо без повноцінного стратегічного й оперативного планування, аналізу, контролю й регулювання діяльності. Одним з основних інструментів, що дозволяють розподілити ресурси відповідно до стратегічного плану, узгодити чисельно виражені стратегічні цілі підприємства з оперативними планами й показниками, виявити роль і вагу факторів, які впливають на досягнення

цілей підприємства, є бюджетне планування та контроль. Доволі часто бюджетування вузько сприймається як інструмент для складання платіжного календаря, дотримання платіжної дисципліни й контролю витрат і, як ми вже зазначали, стратегія не підтримується бюджетуванням. При цьому бюджетування виявляється повністю відірваним від стратегічних цілей, інтереси стратегічного рівня корпоративного управління залишаються без достатньої уваги, а мотивація менеджерів заснована на тактичних, бюджетних показниках [13, с. 56].

Практика використання системи бюджетного управління показала, що в цілому бюджетування більше пристосоване для вирішення оперативних тактичних питань, а для стратегічного управління не призначено. Розроблювальна стратегія розвитку підприємства не може контролюватися в короткостроковому періоді. У той же час сучасний процес складання бюджетів на підприємстві не пов'язаний зі стратегічними цілями. У результаті утворюється розрив між стратегічним і оперативним управлінням, що перешкоджає реалізації стратегічних цілей компанії та гальмує її довгостроковий розвиток.

Щодо дієвості бюджетування, як ефективного інструменту планування діяльності підприємства, що сприяє підвищенню ефективності діяльності та зміцненню фінансового становища, вказують багато вітчизняних науковців [12, 13, 15] з якими ми погоджуємося, адже невикористання бюджетування позначається на втраті до 20% доходів [13].

Хруцкий В.Е. та Сизова Т.В. вкладають у зміст поняття бюджетування таке: «Бюджетування – це технологія фінансового планування, обліку й контролю доходів і витрат, одержуваних від бізнесу на всіх рівнях керування, що дозволяє аналізувати прогнозовані й отримані фінансові показники» [15]. Це визначення відокремлює бюджетування

в рамки виключно фінансового планування, хоча насправді бюджетування торкається всіх сфер планування діяльності підприємства.

Савчук В.П. визначає бюджетування як «процес планування майбутньої діяльності підприємства, результати якого оформляються системою бюджетів» [12]. Це визначення, на нашу думку, відображає тільки планову складову бюджетування. Саме по собі складання системи бюджетів не означає автоматичного контролю їхнього виконання, а без добре налагодженої системи контролю й мотивації, складання бюджету перетворюється на формальність.

З'ясовуючи теоретичну сутність терміна «бюджетування» та його значення у фінансово-господарській діяльності, можна зазначити, що на думку автора Мейтленд І. [7], а також вітчизняних учених Терещенко О.О. [14] та Онищенко С.В. [10] – це процес розробки та реалізації бюджетів. Білобловський С.І. [1] вважає, що бюджетування – це управлінська технологія, призначена для підвищення фінансової обґрунтованості прийнятих управлінських рішень.

Як бачимо, більшість науковців вважають, що бюджетування – це процес регулярного планування, обліку, контролю та аналізу фінансово-економічного стану підприємства.

Таким чином, узагальнене визначення бюджетування як системи може бути надане нами таким чином: це система технологія планування, як складова системи управління підприємством, що вимагає оформлення планів підприємства через систему бюджетів із подальшою реалізацією в практичній діяльності підприємства, контролем й аналізом їхнього виконання та прийняттям відповідних управлінських рішень.

На думку багатьох фахівців, з якими ми погоджуємося [2, 3, 6, 7, 8], наразі є актуальним дослідження проблеми створення сполучної ланки між стратегічним плануванням і бюджетним управлінням та об'єднанням цих двох концепцій в єдину систему. Як елемент інтеграції між бюджетом і стратегією на нашу думку, може бути використана концепція збалансованої системи показників діяльності (ЗСП).

Збалансована система показників – це концепція стратегічного управління діяльністю організації, заснована на виборі, вимірі та оцінці групи показників, що описують усі стратегічні аспекти діяльності підприємства. Стратегічні напрямки розвитку компанії розкриваються, як мінімум, у розрізі чотирьох проєкцій: фінанси, маркетинг і ринок, виробництво та його ефективність, розвиток і навчання. Між усіма показниками, які належать до цих проєкцій, існують причинно-наслідкові зв'язки, що дозволяють виразити абстрактні стратегічні завдання в системі планів і заходів [9].

Збалансована система показників у першу чергу концентрує увагу на поліпшенні функціонування бізнес-процесів компанії, тому найбільший ступінь інтеграції бюджетування й ЗСП можна забезпечити завдяки організації бюджетного управління на підприємстві з процесно-орієнтованому принципі [9, 10].

Процес стратегічного бюджетування дозволяє перетворити загальні стратегічні напрямки розвитку підприємства в структуру конкретних бюджетів і кошторисів, зрозумілих для кожного працівника, виконання яких буде сприяти досягненню стратегічних цілей і довгостроковому розвитку компанії.

Слід зазначити, що проблематика інтеграції бюджетування та стратегічного планування наразі є недослідженою й потребує структуризації та розробки методичного забезпечення.

На наш погляд, бюджетування поза системою стратегічного планування є неповноцінною бухгалтерською процедурою, ізольованою від інших процесів, тому що за відсутності конкретизованих довгострокових цілей не існує критеріїв для оцінки можливих подій, планування здійснюється методом «від досягнутого», а оцінка діяльності тільки на основі поверхневого порівняння з минулим періодом, певний набір рішень, такі як, наприклад, рішення щодо подолання обмежуючого фактора або виведення нових продуктів на ринок можуть прийматися виключно на довгостроковій основі.

Поеднуючи поняття «бюджетування» та «стратегія» дамо визначення «інтегрованої системи бюджетного планування» – це система трансформації та інтерпретації стратегічних цілей компанії в бюджетні плани з заданими в кількісному та грошовому виразі показниками, задля ефективного розподілу ресурсів, організації, контролю та мотивації.

Більшість науковців, з якими ми погоджуємося, підкреслюють, що як система бюджетування, так і система збалансованих показників мають певні недоліки. Так, до недоліків бюджетування варто віднести [4,6]:

1. функціонування системи бюджетування ізольовано від стратегічного планування;
2. система мотивації персоналу повністю базується на поточних бюджетних показниках;
3. орієнтація бюджетування на досягнення фінансових показників і недооцінка нефінансових індикаторів;
4. невідповідність стратегічних ключових показників діяльності підприємства й поточних показників бюджету;
5. низька мотивація інвестування коштів у стратегічні напрямки розвитку.

До недоліків збалансованої системи показників можна віднести:

1. значні витрати на збір і обробку інформації з ключових показників діяльності, закладені в системі збалансованих показників і проблеми у формуванні алгоритму й способу одержання необхідної інформації;
2. відсутність проробленого механізму «каскадування» стратегічних показників діяльності на рівень кожного підрозділу, що також приводить до погіршення зворотного зв'язку й перешкоджає своєчасному одержанню керівництвом необхідних даних;
3. неможливість перевірки ряду показників у результаті відсутності чітких фінансово-економічних моделей.

Разом із тим, потрібно зазначити й перевагу збалансованої системи показників, якою перш за все є те, що завдяки їй є можливість трансформувати стратегічні плани в конкретні цілі, заходи, а також визначити показники й кошториси видатків для контролю за виконанням цих планів [8].

На нашу думку, використання інтегрованої системи бюджетування усуває взаємні недоліки бюджетування та збалансованої системи показників, підсилює синергетичний ефект.

Порівняльна характеристика двох концепцій та ефект, що з'являється при використанні цих систем у взаємозв'язку, представлений у таблиці 1.

Таким чином, очевидними перевагами інтегрованої системи бюджетного управління, на наш погляд, можуть бути:

- 1) можливість реалізувати стратегічні ініціативи за економії ресурсів підприємства;
- 2) наявність взаємозалежних планів на всіх рівнях управління, як по підрозділах, так і по компанії в цілому;
- 3) можливість, трансформації стратегічних цілей у конкретні, плани заходів із заданими в кількісному вираженні бюджетними; показниками;

Таблиця 1

Взаємний вплив системи бюджетування та збалансованої системи бюджетного планування¹

Функції управління	Система бюджетування	Збалансована система показників (ЗСП)	Синергетичний ефект проникнення	
			Вплив бюджетування на збалансовану систему показників	Вплив збалансованої системи показників на бюджетування
Показники	Використання економічних і фінансових короткострокових показників.	Використання будь-яких показників.	Можливість трансформації фінансових бюджетних показників у нефінансові цільові та доведення їх до кожного співробітника.	1. Можливість включення до бюджету цільових показників, що носять нефінансовий або довгостроковий характер; 2. Можливість відстеження виконання стратегічних проєктів на основі показників бюджету.
Структура системи управління	Зв'язок бюджету підприємства з бюджетами центрів відповідальності. Виділення бюджетів за рівнями управління і за сферами діяльності.	Причинно-наслідковий зв'язок ЗСП підприємства з ЗСП підрозділів.	1. Використання бюджетної структури як основи для каскадування ЗСП по підрозділах або бізнес-процесах; 2. Кожен показник ЗСП має свого відповідального.	1. Каскадування стратегії на рівень центрів відповідальності бізнес-процесів; 2. Визначення стратегічних функцій і відповідальності; 3. ЗСП може служити основою для формування бюджетної структури.
Цілевстановлення	Фінансові цілі служать відправною точкою бюджетування.	Вироблення стратегічних напрямків розвитку є першим ступенем організації ЗСП.	1. Фінансово-економічний аналіз показників ЗСП і даних бюджетування з метою перевірки їх відповідності та збалансованості; 2. Застосування даних бюджетування для встановлення цільових значень.	Цільові значення показників ЗСП як основа формування бюджету;
Розподіл ресурсів		1. План цілей і ресурсів для їх досягнення в кількісному вираженні; 2. Наявність можливості коригування видатків на стратегічні ініціативи відповідно до наявних ресурсів у короткостроковому періоді, запланованих у бюджеті.		1. Розподіл ресурсів підприємства відповідно до встановленої стратегії; 2. Формування інвестиційного бюджету на основі цільових стратегічних показників.
Виконання	Розкриття фінансової інформації про діяльність підприємства.	Представлення інформації про реалізацію стратегії.	Формування комплексної картини функціонування підприємства в стратегічному та оперативному аспектах.	
Аналіз	Аналіз виконання бюджетних показників сприяє виробленню рішень про зміну оперативних планів або продовження обраного курсу.	Аналіз значень показників ЗСП дозволяє коригувати стратегічні цілі підприємства.	Аналіз даних бюджетування служить сигналом для коригування стратегії підприємства.	Коригування цільових значень ЗСП дозволяє завчасно скорегувати бюджетні показники.
Процес мотивації	Бюджетування сприяє економії бюджетів на рівні центрів відповідальності, бізнес-процесів і підприємства в цілому.	Завдяки ЗСП персонал орієнтований на реалізацію стратегії.	Інтеграція систем дозволяє створити систему мотивації, яка сприяє реалізації стратегії при економічному витрачанні коштів, запланованих у бюджеті.	
Процес контролю	План-фактний контроль і фінансовий аналіз по закінченні поточного періоду.	План-фактний контроль. Факторний аналіз ключових показників.	Використання інструментів контролю, створених для бюджетування.	Можливість контролю нефінансових показників.

¹ За даними автора.

4) розподіл ресурсів відповідно до виробленого; стратегічними напрямками розвитку;

5) розширення діапазону використовуваних показників (фінансових та не фінансових) для оцінки результатів діяльності й ступені; досягнення поставлених цілей;

6) покращення мотиваційних мотивів задля досягнення цілей.

Таким чином, інтегрована система бюджетування є першим кроком до втілення в життя стратегічного плану компанії, головним завданням якого є забезпечення виконання цільової стратегії. Тому головні задачі стратегічного менеджменту – «зійти» до рівня конкретних технік і перевести недосконалі стратегічні плани в площину конкретних цілей, заходів для їхнього досягнення й показників їхнього виконання [5].

Нами пропонуються основні етапи реалізації формування інтегрованої системи бюджетування на підприємствах:

1. визначення стратегічних показників діяльності;
2. встановлення безпосереднього зв'язку цільових стратегічних показників із бюджетами, спрямованими на їхнє досягнення;

3. застосування сценарного підходу до планування з використанням інструмента факторного аналізу, виявлення ролі й ваги факторів, що впливають на досягнення цілей підприємства, оцінка можливих варіантів розвитку подій при зміні ключових планових показників (виручка, ціна, вартість сировини і тощо);

4. доведення цільових показників до рівня окремих менеджерів і виконавців. Розмежування відповідальності між керівниками різних напрямків на рівні організації за результати;

5. прив'язка системи мотивації менеджерів до їхньої частки у фінансовому результаті підприємства. Мотивація персоналу на досягнення заданих показників;

6. встановлення відповідності між планами й фактичними результатами, управління по відхиленнях;

7. здійснення оперативного контролю відхилень і виявлення їхніх причин.

На рівні стратегічного управління основне питання, на яке необхідно отримати відповідь компанії: «що потрібно зробити менеджменту підприємства для максимізації потенціалу підприємства на ринку?»

Для цього формулюються:

- цільова картина (місія) підприємства;
- цільові показники на рівні підприємства;
- прибутковість сукупних активів;
- прибутковість власного капіталу;
- прибуток до виплати відсотків і податків;

Незважаючи на те, що деякі стратегічні цілі неможливо точно виразити фінансовими показниками, у кожній із цілей можна визначити показники, що відображають процес досягнення цих цілей і цільові значення, що є кількісним вираженням рівня, якому повинен відповідати той або інший показник. Далі необхідно перейти на рівень бюджетування. Основне питання, на яке потрібно відповісти: «Що повинен робити менеджмент підприємства в оперативній діяльності для реалізації стратегічних цілей підприємства на ринку в заданих умовах?»

Цільові значення таких показників як приріст прибутку, продажів і рентабельності, можна прямо перенести зі стратегії в бюджети.

Далі підприємство розраховує, скільки продукції необхідно продати, щоб отримати заданий показник виручки при збереженні цін на рівні попереднього періоду. Таким чином реалізується цільове планування зверху вниз. Знизу вверх підуть коригування, пов'язані з обґрун-

тованою неможливістю досягнення окремих показників (наприклад, у зв'язку з неможливістю профінансувати всі стратегічні ініціативи). Процес узгодження планових показників зверху вниз і знизу вверх проходить кілька циклів, поки не буде досягнуто баланс усіх складових плану на всіх рівнях організації. Інтегрована система бюджетування в обов'язковому порядку повинна включати й систему мотивації, яка впроваджується одночасно з бюджетом.

Система мотивації повинна зв'язати мотивацію менеджменту зі значенням їхніх часток у фінансовому результаті компанії, тому що тільки в такий спосіб особисті цілі співробітників будуть інтегровані з цілями компанії та знайдуть відображення в інтегрованій системі бюджетування.

ВИСНОВКИ

Формування інтегрованої системи бюджетування дасть змогу отримувати планування з якісно новими властивостями, яке постає не системою оперативного управління з досить відносною орієнтацією на кінцеві результати діяльності, а системою, тісно пов'язаною з місією, баченням і стратегічними цілями підприємства, що дозволить за необхідності оперативно уточнювати траєкторію руху підприємства до стратегічних орієнтирів.

Література:

1. Білобловський С.А. Бюджетування виходячи з потреб ринку (ABB-технологія) – новітні управлінські технології / Білобловський С.А. // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 5. – С. 11–12.
2. Вінченко М.М. Моделі системи бюджетування підприємства / Вінченко М.М. // Вісник технологічного університету Поділля. – 2008. – Т. 2, № 2. – С. 178–181.
3. Вінченко М.М. Автоматизація системи бюджетування підприємства / Вінченко М.М. // Моделі управління в ринковій економіці. – 2008. – Спец. випуск. – С. 180–191.
4. Крайник О.П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / О.П. Крайник, З.В. Клепікова. – Київ: «Дакор», 2010. – 260 с.
5. Кузьміна М.С. Облік витрат, калькулювання та бюджетування в галузях виробничої сфери: навч. посіб. / Кузьміна М.С. – М.: Фінанси та статистика, 2007. – 208 с.
6. Мамченко В. Організація планування і бюджетування на підприємстві / В. Мамченко, Д. Бабік // Бізнес-Інформ. – 1998. – № 6. – С. 34–35.
7. Мейтленд І. Бюджетування для нефінансових менеджерів: пер. з англ. / Мейтленд І. – Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2002. – 204 с.
8. Мойсеєнко І.Є. Фінансове планування на підприємстві / І.Є. Мойсеєнко // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 155–158.
9. Немирівський І.Б. Бюджетування: від стратегії до бюджету – покрокове керівництво / І.Б. Немирівський, І.А. Староужкова. – М.: Вільямс, 2006. – 512 с.
10. Онищенко С.В. Упровадження бюджетування на вітчизняних підприємствах / С.В. Онищенко // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 45–50.
11. Партин Г.О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства / Г.О. Партин // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 50–53.
12. Савчук В.П. Фінансовий менеджмент підприємств: прикладні питання з аналізом ділових ситуацій / Савчук В.П. – К.: Видавничий дім «Максимум», 2001. – 600 с.
13. Техніка ефективного менеджменту. Фінансовий менеджмент. – CARANA Corporation/USAID/РЦП, 2007. – 295 с.
14. Фрезер Р. Бюджетування, яким ми його не знаємо. Управління за рамками бюджетів: пер. з англ. / Р. Фрезер, Д. Хоуп. – М.: ООО «Вершина», 2005. – 256 с.
15. Хруцький В.Є. Внутрішнє бюджетування: настільна книга по постановці фінансового планування / В.Є. Хруцький, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. – М.: Фінанси і статистика, 2002. – 400 с.

УДК 005.935

БУЛКОТ

Ганна Вікторівна

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВА

MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE INTERNAL CONTROL IN THE COMPANY



кандидат економічних наук,
старший викладач
ДВНЗ «Київський
національний економічний
університет ім. В. Гетьмана»

У статті висвітлено основні напрямки вдосконалення підприємства внутрішньогосподарського контролю. Досліджено процедури служби внутрішньогосподарського контролю та напрямки його розвитку. Розглянуто організаційну структуру служби внутрішньогосподарського контролю та вказано її переваги.

В статье рассмотрено основные направления усовершенствования предприятия внутрихозяйственного контроля. Исследованы процедуры службы внутрихозяйственного контроля и направления его развития. Рассмотрена организационная структура службы внутрихозяйственного контроля и указаны ее преимущества.

In this article the main areas of improving the company's internal control are described. The procedures of the internal control department are considered, and directions of it development are proposed. The organizational structure of internal control department is given, also its advantages are mentioned.

Ключові слова: внутрішньогосподарський контроль, система внутрішньогосподарського контролю, служба внутрішньогосподарського контролю.

Ключевые слова: внутрихозяйственный контроль, система внутрихозяйственного контроля, служба внутрихозяйственного контроля.

Key words: internal control, system of internal control, internal control department.

ВСТУП

Внутрішньогосподарський контроль підприємства дуже часто залишається поза увагою, хоча саме цей вид контролю є найоптимальнішим шляхом боротьби з корупцією на сучасному етапі. Реальне запровадження й дотримання його на підприємствах, дозволить вплинути на всі елементи сукупності явищ, які характеризують: різні дефекти в системі управління через низький професійний рівень зайнятих у ній працівників; індивідуальну некоректність – поведінкову або виконавчу – у зв'язку з низьким культурним рівнем чиновників; відстоювання свого «приватного» інтересу, який протиставлений суспільному, системі управління.

Причина недостатньої уваги, яку приділяють внутрішньогосподарському контролю, полягає в тому, що за своєю природою він найважче піддається точному визначенню. Адже за своїми функціями будь-який керівник має контролювати підлеглих. За визначенням Жана Ріверо: «Він (керівник) може спонукати до них (підлеглих) своїми інструкціями або навіть диктувати їх через свої накази; він може поза деяких вагомих випадків, змінити, або скасувати їх, і не лише з причин незаконності, але також тому, що він вважає їх несвоєчасними. Цими правами начальник користується на законній підставі, і немає потреби, щоб вони надавалися йому якимось документом; вони є

притаманними його якості, рангові, що він займає в ієрархії» [2]. Таким чином, майже весь контроль, за винятком фінансового, повністю покладено на керівника.

Тому останнім часом багато підприємств через об'єктивні причини приділяють усе більшу увагу питанням взаємодії з внутрішньогосподарським контролем.

Вагомим внеском на етапі основних напрямків удосконалення підприємств внутрішньогосподарського контролю стали роботи таких зарубіжних авторів, як: Д. Кіланда, Г. Мюллер [5], Дж. Робертсона, Р. Ентоні [2], а також вітчизняних учених – Є. Калюга [3], М. Білуха, В. Максимова та інших. Опубліковані ними роботи стосуються окремих аспектів удосконалення підприємства внутрішньогосподарського контролю. Разом із тим, теоретичні, організаційно-методичні питання вдосконалення підприємства внутрішньогосподарського контролю у вітчизняній науковій літературі відображені недостатньо.

МЕТА РОБОТИ

Висвітлити основні напрямки вдосконалення підприємства внутрішньогосподарського контролю, проаналізувати їх у контексті вироблення комплексного науково-методичного підходу до проблеми, а також розробка перспективних напрямів і відповідних заходів її проведення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

Під час проведення дослідження використано методи структурно-логічного аналізу та бібліометрії з питань внутрішньогосподарського контролю.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасних умовах підприємства в Україні для забезпечення ефективного функціонування та стійкого розвитку повинні використовувати прогресивні теорії, методи й інструменти управління, а також досвід провідних світових компаній у сфері внутрішньогосподарського контролю [1]. Тому автор цього дослідження хоче звернути увагу на таке поняття, як служба внутрішньогосподарського контролю.

Організація внутрішньогосподарського контролю як механізм досягнення його цілей включає такі компоненти:

- чітке встановлення призначення внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством;
- склад і взаємодія суб'єктів внутрішньогосподарського контролю;
- утримування внутрішньогосподарського контролю та його регламентація;
- організаційні умови здійснення внутрішньогосподарського контролю.

Організацію внутрішньогосподарського контролю на підприємстві об'єктивно обумовили такі фактори:

- поділ інтересів з боку адміністрації, власників та інвесторів, що приводять у випадку конфлікту між ними до необ'єктивної інформації;
- залежність наслідків прийнятих господарських рішень, заснованих на необ'єктивній інформації, що може викликати великі втрати для підприємства;
- зростання кількості проміжних ланок між першоджерелом інформації та їх користувачем, що веде до свідомого підтасування даних і неусвідомленої інтерпретації інформації на свою користь.

Складнощі, що виникають під час оцінки й одержання необхідної інформації, може вирішувати служба внутрішньогосподарського контролю підприємства, що представляє нову функцію управління.

Внутрішньогосподарський контроль – це система, що функціонує з використанням матеріальних, трудових та інтелектуальних цінностей. Як і кожна система, внутрішньогосподарський контроль повинен бути раціонально організований, тобто всі елементи мають бути впорядковані, наведені в системний взаємозв'язок, обумовлений цілюватою функцією.

Наразі проводиться робота зі створення методології організації внутрішньогосподарського контролю. Для внутрішньогосподарського контролю стандартів і норм не існує, що знижує темпи поширення передового досвіду такої діяльності на інші підприємства.

Жорстка конкуренція в умовах ринку припускає розробку підприємствами системи внутрішньогосподарського контролю, що здатна допомогти їм у досягненні поставлених цілей.

Організувати внутрішньогосподарський контроль можуть фахівці в цій галузі (аудитори), які мають спеціальну підготовку [4].

Система внутрішньогосподарського контролю складається з великої кількості конкретних методик і процедур, щоб можна було уникнути непродуктивних витрат у всіх галузях її функціонування, тому вони повинні також

запобігати неефективному використанню всіх ресурсів.

Організована система внутрішньогосподарського контролю повинна бути досить надійною й забезпечувати впевненість у тому, що:

- враховані господарські операції дійсно мали місце, реально відбувалися;
- на проведення операцій отримано дозвіл, тому що несанкціонована операція може привести до зловживань, результатом яких може стати розтрата, розкрадання майна;
- зроблені операції повинні бути повністю відображені в обліку;
- господарські операції повинні бути грамотно оцінені;
- господарські операції повинні бути рознесені за рахунками в книгах, у журналах, має бути зроблена класифікація однорідних господарських операцій за звітними періодами;
- повинна бути забезпечена своєчасність документального оформлення господарських операцій.

Методи перевірки, використані внутрішньогосподарським контролером, у цілому подібні до методів зовнішнього аудиту. Розходження визначається в об'єктах та обсягах перевірки. Якщо зовнішній аудит спрямований на з'ясування того, наскільки правильно ведеться облік у цілому, а також на юридичний бік роботи підприємства, то внутрішньогосподарський контроль перевіряє дотримання збереження матеріальних цінностей, правильності розрахунків, проводить аналіз причин виникнення витрат і збитків, здійснює поточний контроль бізнес-процесів. Якщо зовнішні аудитори проводять вибіркові перевірки, то внутрішньогосподарський контролер присутній на підприємстві постійно. При цьому внутрішньогосподарський контролер має значно менший ступінь незалежності від думки керівництва підприємства. Цінним у діяльності внутрішньогосподарського контролю є знання специфіки виробничої діяльності підприємства. Знання технології виробництва важливо при визначенні найбільш раціональних форм і методів обліку витрат на виробництво продукції та калькулювання собівартості продукції, для забезпечення контролю за дотриманням норм виробничого споживання та норм виходу готової продукції.

Автор цього дослідження пропонує такі основні напрямки роботи служби внутрішньогосподарського контролю, які містять процедури:

- 1) перевірка відповідності правових основ діяльності підприємства вимогам чинного законодавства;
- 2) побудова власної системи інформації про здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 3) оцінка побудови бухгалтерського обліку на підприємстві;
- 4) перевірка формування власних коштів підприємства;
- 5) перевірка стану основних коштів, нематеріальних активів, матеріально-виробничих запасів;
- 6) перевірка касових операцій, операцій, пов'язаних із рухом грошових коштів через розрахунковий рахунок;
- 7) перевірка проведення розрахункових операцій;
- 8) перевірка дотримання трудового законодавства й розрахунків з оплати праці;
- 9) перевірка витрат і правильності обчислення фактичної собівартості продукції;
- 10) перевірка правильності формування фінансових результатів;
- 11) перевірка оподаткування.

З метою підвищення рівня підприємства автор пропонує виділити такі напрямки його розвитку й удосконалювання:

1. Організація та розвиток служби внутрішньогосподарського контролю на підприємствах у сучасних умовах повинна здійснюватися на базі спеціального підрозділу в структурі апарату управління (відділу):

1.1. працівники цього відділу повинні мати достатній практичний досвід роботи зі споживачами інформації;

1.2. збільшення числа функцій і чисельності відділу, якісна перебудова його роботи повинна виходити з концепції внутрішньогосподарського контролю, що визначається для кожного підприємства його цілями та завданнями;

1.3. збільшувати чисельність працівників відділу внутрішньогосподарського контролю треба поступово, тобто в міру розвитку контрольної діяльності, а також рішення практичних завдань.

2. Організацію служби внутрішньогосподарського контролю пропонується очолити заступникові генерального директора з контролю за фінансово-господарською діяльністю.

3. Служба внутрішньогосподарського контролю повинна бути пріоритетною, адже вона визначає стратегію й тактику розвитку підприємства та дає йому рекомендації виходу на позитивні результати господарської діяльності в умовах невизначеності й ризику.

4. Під час організації служби внутрішньогосподарського контролю в обов'язковому порядку потрібно прораховувати їх рівень. Розрахунок вести за економічними, організаційно-технічними й соціально-психологічними показниками двічі: на стадії розробки заходів з удосконалювання підприємства службою внутрішньогосподарського контролю (очікуваний рівень) і після їх впровадження (звітний рівень).

5. За різноманітної структури управління на підприємствах під час переробки, автор дослідження пропонує

кілька можливих варіантів організації служби внутрішньогосподарського контролю:

- створення служби внутрішньогосподарського контролю, що визначає загальну стратегію й тактику контролю підприємства та виконує роботу своїх підрозділів;

- формування загального відділу служби внутрішньогосподарського контролю, що поряд із вищевказаною роботою виконує консультативні функції та сприяє в необхідних випадках під час об'єднання й узгодження зусиль;

- організація самостійних відділів внутрішньогосподарського контролю в усіх великих філіях і підрозділах;

- організація служби внутрішньогосподарського контролю під час «функцій» доцільна для організацій малого підприємництва та середнього. Підприємствам, які мають велику кількість різноманітних видів діяльності, специфічні умови, технології, організації й управління рекомендується підприємство за «видами діяльності». Для підприємств, яких у кожній з виділених територій номенклатура діяльності невелика та розходження між ними незначні, оптимальною є підприємства за «територіями».

6. Консультантами з проблем організації служби внутрішньогосподарського контролю залучати працівників спеціалізованих підприємств, тому що впровадження цієї служби ускладнюється новизною розв'язуваних завдань і відсутністю практичного досвіду.

Головне завдання формування організаційної структури внутрішньогосподарського контролю складається в розробці такої структури, яка б гнучко реагувала на ринкові умови, що швидко змінюються. Тому автор цього дослідження пропонує розглянути таку організаційну структуру служби внутрішньогосподарського контролю, яка представлена на рис. 1.

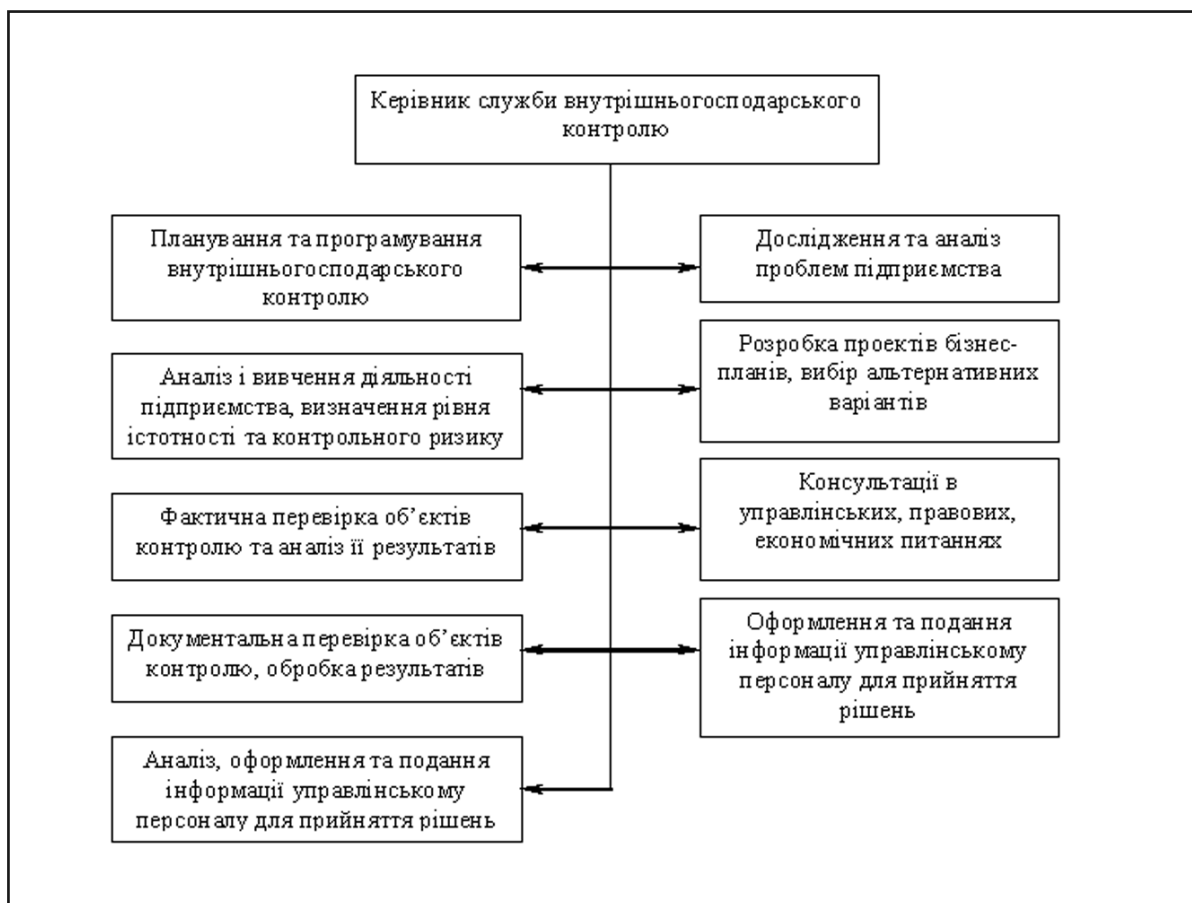


Рис. 1. Організаційна структура служби внутрішньогосподарського контролю.

Як видно, ця структура служби внутрішньогосподарського контролю є найбільш ефективною для економічних суб'єктів, бо має такі переваги:

1. Виходить із цілей, завдань і стратегії внутрішньогосподарського контролю. Вона дозволяє одержати відповіді на питання: які довгострокові й короткострокові цілі підприємства? яку стратегію управління необхідно сформувати для їх досягнення? яку чисельність треба мати для функціонування такої структури?

2. Виконує такі основні вимоги: гнучкість, мобільність і адаптивність до потреб інформації для управління в ринкових умовах; відносна простота; відповідність масштабів внутрішньогосподарського контролю ступеню їх ефективності й розмірам діяльності; відповідність структури числа й обсягу контрольних робіт та їхніх характеристик.

3. Відповідає умовам оптимальності, оперативності, надійності й економічності одержання, узагальнення та подання інформації для прийняття рішень.

4. Має функціональну орієнтацію, що чітко визначає взаємні зв'язки підрозділів, межі компетентності, вимоги до підготовки персоналу, відповідальність працівників за прийняття рішень у межах власної функції тощо. Крім того, ця структура дуже швидко трансформується в інші структури управління. Такий підхід продиктований реальними умовами підприємств, у яких вони виявилися, найменшими коштами на утримання працівників служби внутрішньогосподарського контролю.

5. Передбачає спеціалізацію на проведенні перевірки та консультативної роботи. Це дозволяє дуже чітко визначити завдання, права й відповідальність конкретних працівників у межах кожної функції.

6. Припускає використання комп'ютерів під час виконання перевірки на всіх рівнях управління, що дозволяє

дуже швидко приймати управлінські рішення шляхом зміни способів і методів подання інформації.

7. Дає можливість аналізувати роботу підрозділів під час конкретних дій, які вони виконують, що дозволяє більш чітко й недвозначно визначати їхні функції.

ВИСНОВКИ

Отже, узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що розподіл завдань, прав і відповідальності в системі управління внутрішньогосподарського контролю – завдання складне. Воно полягає в тому, щоб перетворити контроль на провідну функцію, яка визначає фінансову та фінансово-господарську політику підприємства. Служба внутрішньогосподарського контролю впливає на реалізацію всіх найважливіших функцій управління, діяльність інших підрозділів спрямовує та координує керівник цієї служби. Він виконує функції посередника між підрозділами й керівниками всіх рівнів підприємства.

Література:

1. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту. / Білуха М.Т. – К.: ПП «Влада», 1996. – 348 с.
2. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры / Энтони Р. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
3. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: Монографія / Калюга Є.В. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002 – 360 с.
4. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку / Максимова В.Ф. – К.: АБІО, 2005. – 264 с.
5. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учёт: международная перспектива: Пер. с англ. – 2-е изд., стереотипное / Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 136 с.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

ПОРЯДОК ПРИПИНЕННЯ ЗА ПРИНЦИПОМ МОВЧАЗНОЇ ЗГОДИ

Припинення за принципом мовчазної згоди – це більш спрощена процедура припинення юридичних осіб та припинення підприємницької діяльності фізичних осіб-підприємців, що дозволяє не подавати реєстратору ті довідки, які не видані відповідними органами у встановлений строк.

Процедура припинення за принципом мовчазної згоди передбачена для припинення юридичної особи шляхом реорганізації чи ліквідації, а також для припинення підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця за її рішенням (ст.ст. 36, 37, 47 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», далі – Закон).

Припинення юридичної особи за принципом мовчазної згоди передбачає дотримання звичайної процедури припинення, встановленої Цивільним кодексом.

1. Першим етапом припинення є реєстрація рішення про припинення юридичної особи у порядку, встановленому ст. 34 Закону.

2. Другим етапом є публікація про припинення юридичної особи. Відповідно до ст. 22 Закону, інформація про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи за принципом мовчазної згоди, як і при звичайній процедурі припинення, підлягає обов'язковому опублікуванню в спеціалізованому друкованому засобі масової інформації. Відповідно до Листа Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 10.11.2004 № 7866 спеціалізованим друкованим засобом масової інформації є «Бюлетень державної реєстрації», який зареєстровано в Державному комітеті телебачення і радіомовлення України як офіційне, загальнодержавне, вітчизняне видання, що виходить три рази на місяць і який видається Держпідприємництвом України. Свідцтво про державну реєстрацію «Бюлетеня державної реєстрації» серії KB № 8926 отримано Комітетом 2 липня 2004 року. Одночасно повідомляємо, що примірник кожного номера Бюлетеня надсилається державним реєстраторам, до яких можна буде звернутися для перегляду повідомлень та отримання копій.

3. Завершальним етапом припинення юридичної особи є подання державному реєстратору таких документів:

- реєстраційна картка на проведення державної реєстрації припинення юридичної особи у зв'язку з реорганізацією чи ліквідацією;

- передавальний акт або розподільчий баланс (у випадку реорганізації);
- довідка відповідного органу державної податкової служби про відсутність заборгованості зі сплати податків, зборів;
- довідка відповідного органу Пенсійного фонду України про відсутність заборгованості із сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та страхових коштів до Пенсійного фонду України і фондів соціального страхування;
- довідка архівної установи про прийняття документів, які відповідно до закону підлягають довгостроковому зберіганню.

При цьому, відповідно до ч. 5 ст. 36 та ч. 6 ст. 37 Закону, у разі якщо після закінчення процедури припинення, передбаченої Законом, але не раніше закінчення строку заявлення кредитором своїх вимог юридичній особі, не надані в установленому Законом порядку органом державної податкової служби та/або Пенсійного фонду України довідки про відсутність заборгованості зі сплати податків, зборів та/або єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхових коштів до Пенсійного фонду України та фондів соціального страхування або рішення про відмову в їх видачі, голова комісії з припинення або уповноважена ним особа не раніше ніж через десять робочих днів з дня закінчення такого строку набуває право на подання державному реєстраторові документів для припинення юридичної особи, за винятком зазначених довідок, для проведення державної реєстрації припинення юридичної особи в результаті злиття, приєднання, поділу або перетворення за принципом мовчазної згоди.

Зауважимо, що у випадку перетворення юридичної особи припинення за принципом мовчазної згоди не є актуальним. Так, відповідно до ч. 3 ст. 37 Закону, у разі державної реєстрації припинення юридичної особи в результаті перетворення документи, які передбачені абз. 4–7 ч. 1 ст. 37 Закону (тобто вищезазначені довідки) державному реєстратору не подаються.

Державна реєстрація припинення підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця за принципом мовчазної згоди здійснюється аналогічно до припинення за таким принципом юридичної особи.

ТОРБ`ЯК**Михайло Петрович**

markov8@ukr.net

УДК 368.91.009.12

ЗАЛЄВСЬКА-ШИШАК**Анна Дмитрівна**

старший викладач
Центру післядипломної освіти
та доуніверситетської
підготовки
Прикарпатський національний
університет
імені Василя Стефаника

КОНКУРЕНТНІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

COMPETITIVE MECHANISMS REGULATION OF FINANCIAL SERVICES UKRAINE



кандидат економічних наук,
асистент кафедри
економічної теорії
Київський національний
університет
ім. Тараса Шевченка

У статті здійснено аналіз становлення та розвитку механізмів конкурентного регулювання ринку страхових послуг України. Зроблено спробу запропонувати напрями вдосконалення конкурентної політики на ринку страхових послуг України.

В статье осуществлен анализ становления и развития механизмов конкурентного регулирования рынка страховых услуг Украины. Сделана попытка предложить направления совершенствования конкурентной политики на рынке страховых услуг Украины.

The article analyzes the formation and development of competitive mechanisms regulating the insurance market of Ukraine. An attempt to suggest directions for improving competition policy in the insurance market of Ukraine.

Ключові слова: ринок страхових послуг, державне регулювання, конкурентна політика.

Ключевые слова: рынок страховых услуг, государственное регулирование, конкурентная политика.

Key words: insurance market, government regulation, competition policy.

ВСТУП

Дослідженню основних напрямків розвитку світових ринків страхування життя присвячено роботи Е. Адамчук, В. Базилевича, О. Барановського, О. Гаманкової, М. Дворак, О. Залєтова, Л. Нечипорук, О. Привалової, Т. Ротової, В. Тринчука, Л. Шіріян, В. Фурмана та інших дослідників. Не зважаючи на різноманітні підходи до дослідження механізмів конкурентного регулювання ринку страхових послуг, сьогодні бракує праць, в яких було б здійснено комплексний аналіз моделей конкурентної політики на ринку страхових послуг.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На нашу думку, досліджуючи проблему державного регулювання страхового ринку України, треба розглядати її на трьох рівнях:

- на рівні регіональних страхових ринків;
- на рівні внутрішнього національного страхового ринку;
- з урахуванням впливу зовнішніх страхових ринків.

Є три типи системи страхового регулювання. Домінуючою є система, коли регулювання страхового ринку здійснюється на рівні вищих органів виконавчої влади

(Японія, Швеція, Великобританія). Другий тип – дуалістична побудова системи нормативних актів, коли деякі аспекти страхування регулюються на національному рівні, але основні нормовстановлюючі повноваження передаються місцевим (територіальним) органами влади (Канада). Третій тип – відсутність національного законодавства у сфері страхування та регулювання страхових відносин тільки на рівні місцевої влади (США).

МЕТОЮ СТАТТІ є аналіз конкурентних механізмів регулювання ринку страхових послуг України та формулювання рекомендацій, спрямованих на підвищення їх ефективності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Необхідність державного регулювання страхового ринку обумовлена двома факторами: захистом страхувальника й економічною політикою уряду. Для вирішення першої проблеми держава (через свої органи) може конкретизувати зміст договору страхування, розмір внесків, порядок врегулювання спорів. Під особливу увагу держави потрапляють довгострокове страхування, а також питання виконання страховиками своїх зобов'язань.

Для розширення сфери діяльності страховиків, враховуючи інтереси страхувальників, держава законодавчо й на основі відповідного нагляду повинна створювати умови для стимулювання активності як страхувальників, так і страховиків, відповідаючи за якість страхових послуг і забезпечуючи захист населення від можливих недобросовісних страховиків. Ця проблема вирішується шляхом введення державою деяких видів страхування в обов'язковій формі [1, с. 35–36].

Сутність правового регулювання страхового ринку України полягає у встановленні державою певного порядку взаємодії суб'єктів цього ринку і в захисті інтересів його учасників шляхом встановлення певних правил, критеріїв, стандартів. Правове регулювання страхового ринку може здійснюватися державним органом (державно-правове регулювання) й окремими інститутами (інституційно-правове регулювання) [2, с. 9].

Конкурентна політика на ринку страхових послуг покликана сприяти формуванню ефективного конкурентного середовища як механізму, що в короткостроковій перспективі сприятиме економічному зростанню, поєднаному з реалізацією ключових завдань соціального розвитку, а в довгостроковій – стане одним із вагомих чинників створення та функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки. Конкурентне середовище на ринку страхових послуг – це специфічний простір конкурентної взаємодії страхових компаній, поведінка яких обумовлена впливом сукупності чинників, які визначають відповідний рівень розвитку цього ринку. Необхідно зазначити, що формування конкурентного середовища на ринку страхових послуг відбувається під впливом двох груп чинників: мікрорівня та макрорівня, які, у цілому, обумовлюють інтенсивність та ефективність цього процесу.

Суттєвим чинником, який впливає на ефективність конкуренції між страховими компаніями, є наявність вихідних бар'єрів із ринку страхових послуг. Вихідні бар'єри – це економічні, соціальні, структурні та психологічні чинники, які змушують страхові компанії функціонувати на ринку, хоча вони можуть працювати збитково. Наявність вихідних бар'єрів є чинником присутності на ринку страхових послуг неконкурентоспроможних компаній. Зменшення вихідних бар'єрів обумовлене усуненням неплатоспроможних страхових компаній. Функціонування реально платоспроможних й економічно стійких страхових компаній сприяє динамічному розвитку ринку страхових послуг, зумовлює стабільність економічних взаємозв'язків зі страхувальниками та збільшує їх довіру до страхування.

Макросередовище діяльності страхової компанії визначають такі чинники, як економічні й соціальні умови, демографічна ситуація в країні, науково-технічний прогрес, культурне оточення, політична й законодавча стабільність. На зовнішні чинники макросередовища страхова компанія не може мати реального впливу, тому страхова компанія повинна адаптуватися до цих чинників й налаштовувати свою діяльність відповідно до зовнішніх змін, які відбуваються [4, с. 175–198].

Держава забезпечує реалізацію конкурентної політики на ринку страхових послуг. Цілі реалізації конкурентної політики на цьому ринку повинні передбачати приведення ринку страхових послуг у бажаний стан і підтримку цього стану протягом тривалого проміжку часу. Можна виділити дві основні групи цілей реалізації конкурентної політики на ринку страхових послуг, що розкривають її зміст. До них будемо відносити: 1) створення (розвиток) конкуренції на ринку страхових послуг, а саме – приведення об'єкта (ринку страхових послуг) конкурентної політики в бажаний, на думку її суб'єкта (суб'єктів), стан;

2) підтримка конкуренції на ринку страхових послуг – підтримка досягнутого бажаного, на думку її суб'єкта (суб'єктів), стану протягом тривалого періоду часу [3, с. 245–268].

Основними напрямками нагляду конкурентних органів за учасниками ринку страхових послуг є контроль за додержанням антимонопольного законодавства у процесі економічної концентрації, зокрема під час створення, реорганізації та ліквідації страхових компаній, а також створення об'єднань учасників страхового ринку; розгляд справ про порушення антимонопольного законодавства й ухвалення рішень за результатами розгляду в межах своїх повноважень; розробка й організація виконання заходів, спрямованих на запобігання порушенням антимонопольного законодавства; видання страховикам обов'язкових для виконання рішень про припинення порушень антимонопольного законодавства та про відновлення початкового становища, про примусовий поділ монопольних утворень; приймання нормативно-правових актів відповідно до своєї компетенції, зокрема з питань антиконкурентних узгоджених дій, зловживань монопольним становищем на ринку, дискримінації органами влади; контроль за їх виконанням та надання роз'яснень щодо їх застосування (рис. 1).

Державна конкурентна політика на ринку страхових послуг реалізується за допомогою системи інструментів, застосування яких сприяє досягненню поставлених цілей і вирішенню назрілих проблем. Інструменти реалізації конкурентної політики на ринку страхових послуг можуть бути структурними та поведінковими. Перші спрямовані на зміну структури ринку страхових послуг, сприяють появі нових фактичних чи потенційних конкурентів. До таких інструментів належать: відкриття національного ринку страхових послуг для іноземних страхових компаній, обов'язкове узгодження окремих угод злиття, придбання з антимонопольними органами [5, с. 201–212]. Поведінковими інструментами реалізації конкурентної політики на ринку страхових послуг є встановлені формальні правила (включаючи механізми примусу до їх виконання), що визначають заборонені засоби поведінки на ринку страхових послуг. До таких засобів можна відносити заборону на зловживання домінуючим становищем, заборону на узгодження дії між учасниками цього ринку.

Із розвитком ринку страхових послуг надзвичайно велику небезпеку становлять антиконкурентні змови страхових компаній. Так, у страхуванні, де певна частина ринків страхових послуг не має явних монополістів, конкуренція насамперед обмежується за рахунок узгоджених дій суб'єктів господарювання. Антиконкурентні узгоджені дії на ринку страхових послуг, призводять до того, що за існування угоди між окремою страховою компанією та суб'єктом господарювання чи центральним або місцевим органом виконавчої влади, послуги якого підлягають обов'язковому страхуванню, для споживача настає безальтернативна ситуація в можливості звернення до інших страхових компаній [6, с. 499–501].

Одним із чинників, який впливає на прийняття рішень страховими компаніями про укладання антиконкурентних узгоджених дій, можна назвати особливості ринкової поведінки українських суб'єктів господарювання. Як приклад наведемо ситуацію з проведенням тендерів на укладення договорів між страховою компанією та суб'єктом господарювання – безпосереднім страхувальником. Так, щоб уникнути обвинувачень в упередженості, суб'єкт господарювання заздалегідь домовляється з певною страховою компанією про страхування ризиків, однак офіційно не оприлюднює прийняте рішення, а навпаки – оголошує тендер на вибір страхової компанії. Після про-

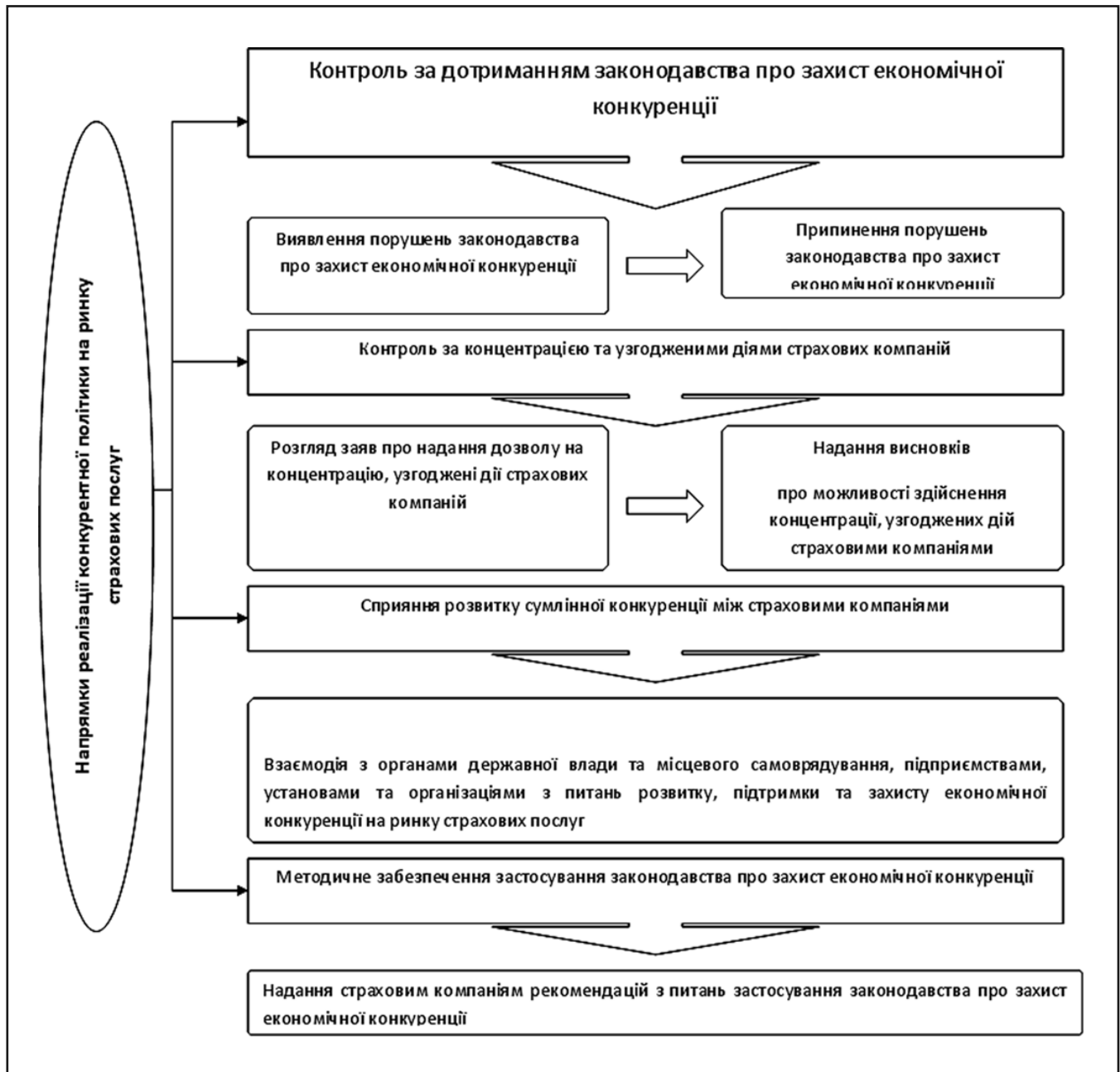


Рис. 1. Напрями реалізації конкурентної політики на ринку страхових послуг
(Систематизовано автором на основі джерел 3 і 4)

ведення тендера суб'єкт господарювання обґрунтовує свій вибір кращими умовами, які запропонував заздалегідь відомий йому страховик, а іншим – відмовляє. На гостроту проблем нерівності конкуренції вказує той факт, що більшість страхувальників впевнені, що найбільш непрозорі тендери проводять державні підприємства.

Значною перешкодою на шляху розвитку ефективного конкурентного середовища на ринку страхових послуг України є недотримання вимог законодавства про захист економічної конкуренції під час прийняття рішень центральними й місцевими органами виконавчої влади.

Економічний ефект від припинення порушень у вигляді узгоджених дій страхових компаній і центральних або місцевих органів виконавчої влади, як правило, є непрямим і полягає у створенні належних умов для розвитку цивілізованої конкуренції на ринку страхових послуг. Разом із тим, у багатьох випадках припинення порушень із боку органів влади призводить до безпосереднього зменшення необґрунтованих витрат страхувальників.

На ринку страхових послуг непоодинокими також є порушення у вигляді недобросовісної конкуренції страхових компаній. Такі порушення найчастіше проявляються у створенні перешкод суб'єктам господарювання у процесі конкуренції, досягненні неправомірних переваг і в неправомірному використанні ділової репутації суб'єкта господарювання. Непоодинокими є випадки порушення у вигляді неправомірного використання ділової репутації суб'єкта господарювання на ринку страхових послуг, які проявляються, насамперед, у неправомірному використанні чужих позначень. Страхові компанії, назва яких схожа з відомими страховими компаніями, посилаються на те, що вони здійснюють страхування від імені страхової компанії (з подібною назвою), за її дорученням, або замість неї, чим завдають їй чималих збитків [7, с. 129–131].

Головним чинником нерівності умов конкуренції на ринку страхових послуг є неправомірні сприяння з боку органів державної влади чи органів місцевого самоврядування певним страховим компаніям. У російській еко-

номічній літературі адміністративні обмеження конкуренції на ринку страхових послуг належать до шляхів його «феодалізації» [1]. «Феодалізація» ринку страхових послуг відбувається двома шляхами: 1) адміністративне обмеження органами державної влади, органами місцевого самоврядування й органами адміністративно-господарського управління та контролю; 2) створення великими корпораціями та промислово-фінансовими групами кептивних страхових компаній.

Нині потенційні можливості отримання економічної вигоди від володіння кептивами в Україні використовуються переважно в межах збереження страхових платежів і виплат усередині певної групи підприємств, використання механізму страхових виплат для зменшення оподаткованого прибутку. Позитивним чинником є те, що сьогодні конкуренція на українському ринку страхових послуг починає переходити з цінової площини у змістовну. Це означає, що ринок страхових послуг України підійшов до такого етапу розвитку, коли управлінська конкуренція відходить від цінових параметрів у бік поліпшення якості обслуговування [2]

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Цілком обґрунтовано можна стверджувати, що на стан конкурентного регулювання ринку страхових послуг впливають перш за все недосконалі законодавча база, адміністративні обмеження конкуренції на ринку, неналежний рівень поінформованості про ринок, відсутність

усвідомленої потенційними клієнтами потреби у страхуванні, низька платоспроможність населення й підприємств. Реалізація конкурентної політики на ринку страхових послуг України має бути спрямованою на зменшення кількості страхових компаній і звільнення ринку страхових послуг від неконкурентоздатних страховиків.

Література:

1. Адамчук Е. Основные тенденции страхования в развивающихся странах в кризис / Е. Адамчук // Страховое дело. – 2012. – № 3 – С. 33–37.
2. Гаманкова О. Страховий ринок України в глобальному страховому просторі // Страхова справа. – № 2. – 2012. – С. 8–12.
3. Залетов О.М. Убезпечення життя: Монографія. / О. Залетов – К.: Міжнародна агенція «БІЗОН», 2006. – 688 с.
4. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки / За заг. ред. В.Д. Лагутіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 308 с.
5. Нечипорук Л. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації: Монографія. – Х.: Право, 2010. – 280 с.
6. Шірінян Л. Конкуренція на ринку страхових послуг Німеччини в 1999–2010 роках / Л. Шірінян // Журнал європейської економіки. – 2012. – № 11. – С. 490–509.
7. Фруміна С. Конкурентная финансовая среда как условие устойчивого развития страхового рынка // Современная конкуренция. – 2012. – № 5. – С. 126–131.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

ДОЗВІЛЬНА СИСТЕМА ТА ДЕКЛАРАТИВНИЙ ПРИНЦИП НА ПРАКТИЦІ

Чи є декларація відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства документом дозвільного характеру?

Відповідно до Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» **документ дозвільного характеру** – це дозвіл, висновок, рішення, погодження, свідоцтво, інший документ, який дозвільний орган зобов'язаний видати суб'єкту господарювання в разі надання йому права на провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності та/або без наявності якого суб'єкт господарювання не може проваджувати певні дії щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності.

Разом із тим, суб'єкт господарювання може набути права вчиняти певні дії щодо провадження господарської діяльності або видів господарської діяльності шляхом подання до відповідного державного органу (дозвільного органу) документа з зазначенням відомостей, на підставі яких суб'єкт господарювання підтверджує відповідність власної матеріально-технічної бази, необхідної для провадження обраної ним господарської діяльності, вимогам законодавства. У такий спосіб суб'єкт господарювання набуває права на провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності **без отримання документа дозвільного характеру**.

Видача документів дозвільного характеру, а також прийняття декларацій, здійснюється в дозвільному цент-

рі – робочому органі відповідної міської ради міста обласного та/або республіканського Автономної Республіки Крим значення (її виконавчого органу), районної та районної в містах Києві й Севастополі державних адміністрацій, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій.

Чи відповідає закону практика скасування реєстрації декларації дозвільними органами?

Постановою Кабінету Міністрів України від 17.05.2006 р. № 685 затверджено Порядок повідомлення державного адміністратора або дозвільного органу про відповідність матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання вимогам законодавства.

На сьогодні жодним законом або іншим нормативно-правовим актом не передбачено скасування реєстрації декларації.

Отже, дозвільні органи не мають правових підстав для таких дій.

Консультація надана відповідно до Роз'яснення Держкомпідприємництва від 28.11.2011 р. «Щодо питань дозвільної системи у сфері господарської діяльності», та узагальнення практики реєстрації декларації відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

Анна Туманян

Юристконсульт ТОВ "ІКГ"Проект-А"
ao.tumanian@gmail.com

ЮРЧЕНКО

Олександр Анатолійович

alexdekan@mail.ru



аспірант, асистент кафедри бухгалтерського обліку Національна академія статистики, обліку та аудиту

УДК 657.6

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ІНШИХ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ФІНАНСОВІЙ ТА ВНУТРІШНІЙ ЗВІТНОСТІ

OTHER OPERATING EXPENSES ACTIVITIES IN FINANCE AND INTERNAL REPORTING

Статтю присвячено вдосконаленню порядку відображення інформації про інші витрати операційної діяльності у фінансовій та внутрішній звітності. Автор обґрунтував необхідність запровадження внутрішньої звітності для накопичення та узагальнення інформації про понесенні витрати внаслідок здійснення підприємством іншої операційної діяльності.

Статья посвящена усовершенствованию порядка отображения информации о других расходах операционной деятельности в финансовой и внутренней отчетности. Автор обоснована необходимость введения внутренней отчетности для накопления и обобщения информации о нанесенных затратах вследствие осуществления предприятием прочей операционной деятельности.

Article is devoted to the improvement of the order of display information about other operating expenses in the financial and internal reporting. In this scientific paper authored necessity implementation of internal accounting for the accumulation and synthesis of information on the costs incurred as a result of the other enterprise operations.

Ключові слова: інші витрати операційної діяльності, внутрішня звітність, фінансова звітність.

Ключевые слова: прочие расходы операционной деятельности, внутренняя отчетность, финансовая отчетность.

Key words: other operating expenses, internal reporting, financial reporting.

ВСТУП

Фармацевтичні компанії в процесі здійснення іншої операційної діяльності несуть витрати, які відображаються в системі обліку та мають бути представлені в бухгалтерській звітності. Проблеми прозорості й ефективності наведення інформації про витрати іншої операційної діяльності у фінансовій звітності підприємства не є повністю вирішеними. В умовах реформування та гармонізації вітчизняної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів фінансової звітності постає проблема вдосконалення фінансової звітності в частині відображення витрат іншої операційної діяльності. Необхідність формування внутрішньої звітності про витрати іншої операційної діяльності визначаються потребами керівництва підприємства в інформації, яка достовірно й оперативно відображає дані про понесенні витрати не основної операційної діяльності та забезпечить управлінський персонал інформацією, придатною для цілей внутрішнього управління.

Значний внесок у вирішення проблеми відображення витрат іншої операційної діяльності у фінансовій звітності зробили такі вчені, як К.В. Безверхий [3], Є.Г. Рясних [13], О.В. Шеремета [18]. Проте, незважаючи на вагомі внески науковців у цьому питанні, дотепер залишаються невирішеними низка проблем, пов'язаних із відображенням інших витрат операційної діяльності у фінансовій звітності, зокрема у формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», а також складання внутрішньої звітності для непрямих витрат підприємства. Серед безлічі фундаментальних досліджень основними роботами, присвяченими

методологічним та практичним проблемам внутрішньої звітності є праці таких вітчизняних фахівців, як: П.Й. Атамаса [1], М.В. Корягіна [6], С.А. Кузнєцової [7], Л.В. Нападовської [9], В.П. Пантелеєва [12], І.Д. Фаріона [17] і зарубіжних учених: Х. Андерсона [10], А. Бакаєва [2], Б. Нідлз [10], А. Соколова [14] то інших.

МЕТА РОБОТИ полягає в удосконаленні порядку відображення у фінансовій звітності витрат іншої операційної діяльності та запровадження форм внутрішньої звітності для їх накопичення й узагальнення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною й інформаційною основою роботи є нормативно-правові акти, що регламентують порядок відображення витрат у фінансовій звітності, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. Під час проведення дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Облік витрат іншої операційної діяльності ведеться на рахунок 94 «Інші витрати операційної діяльності». Обороти по кредиту рахунку 94 виступають основою для заповнення рядка 090 «Інші операційні витрати» форми № 2 «Звіту про фінансові результати». Крім того у формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», розділі V «Доходи і витрати» наведена розшифровка окремих статей витрат іншої операційної діяльності (табл. 1)

Відображення інформації про витрати іншої операційної діяльності
у Примітках до річної фінансової звітності (суми умовні)

Найменування показника	Код рядка	Доходи	Витрати
1	2	3	4
А. Інші операційні доходи і витрати			
Операційна оренда активів	440	2500	1600
Операційна курсова різниця	450	3600	4500
Реалізація інших оборотних активів	460	36000	12400
Штрафи, пені, неустойки	470	140	240
Утримання об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення	480	38000	36000
Інші операційні доходи і витрати	490	12500	16400
У тому числі відрахування до резерву сумнівних боргів	491	х	14400
Непродуктивні витрати і втрати	492	х	2000

Як бачимо, не всі статті витрат іншої операційної діяльності, наведені в Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [5], мають відображення в розділі V «Доходи і витрати» форми № 5 фінансової звітності.

Зокрема, не враховані такі статті витрат, як: витрати на дослідження й розробку; витрати на купівлю-продаж іноземної валюти; витрати, пов'язані з матеріальним за-

охоченням і навчанням працівників; витрати на підвищення ділової репутації підприємства; витрати, пов'язані з утримання необоротних активів невикористаного призначення.

А тому з метою дотримання принципу повноти висвітлення бухгалтерської інформації та для відображення всіх статей витрат іншої операційної діяльності у фінансовій звітності пропонуємо у п. А. розділу V «Доходи і витрати» форми № 5 провести такі зміни (табл. 2).

Таблиця 2

Внесені рекомендації щодо відображення інформації про витрати іншої операційної діяльності
у Примітках до річної фінансової звітності (суми умовні)

Найменування показника	Код рядка	Доходи	Витрати
1	2	3	4
А. Інші операційні доходи і витрати			
Витрати на дослідження і розробку*	430	х	24600
Операційна оренда активів	440	2500	1600
Операційна курсова різниця	450	3600	4500
Реалізація інших оборотних активів	460	36000	12400
Реалізація виробничих запасів*	461	24000	10000
Реалізація необоротних активів та груп вибуття утриманих для продажу*	462	12000	2400
Штрафи, пені, неустойки	470	140	240
Утримання об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення	480	38000	36000
Інші доходи і витрати операційної діяльності	490	12500	16400
Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти*	491	х	400
Витрати, пов'язані з матеріальним заохоченням та навчанням працівників*	492	х	200
Витрати на підвищення ділової репутації підприємства*	493	х	-
Витрати, пов'язані з утримання необоротних активів невикористаного призначення*	494	х	100
Відрахування до резерву сумнівних боргів*	495	х	14400
Непродуктивні витрати і втрати*	496	х	1300

*Авторська розробка.

Запропоновані рекомендації щодо відображення інформації про витрати іншої операційної діяльності у Примітках до річної фінансової звітності є доречними, оскільки дадуть змогу повністю розкрити всі статті витрат іншої операційної діяльності у фінансовій звітності, яка виступає інформаційною основою для проведення в подальшому внутрішнього контролю.

У системі управління діяльністю фармацевтичного підприємства внутрішня звітність виступає важливим інструментом, являючи собою синтезовану й узагальнену інформацію. А.С. Бакаєв під внутрішньою звітністю розуміє систему збору інформації в грошовому і натуральних вимірах про факти її господарської діяльності, використовувану для потреб управління організацією [2, с. 14]. На думку С.А. Кузнецової, внутрішня (управлінська) бухгалтерська звітність спрямована на забезпечення керівників підприємства якісною інформацією, необхідною для прийняття обґрунтованих рішень з питань управління підприємством [7, с. 201]. Це визначення виділяє декілька важливих моментів:

- по-перше, внутрішня звітність необхідна для того, щоб керівництво своєчасно отримувало неупереджені й об'єктивні дані про господарську діяльність підприємства;

- по-друге, внутрішня звітність є підставою для прийняття управлінських рішень.

К. Друрі розглядає внутрішню звітність як комплекс взаємопов'язаних даних і розрахункових показників, що відображають функціонування організації, як суб'єкта господарської діяльності, згруповані в цілому по підприємству та його структурним підрозділам [4, с. 325]. А. Соколов вказує на те, що внутрішня звітність – це, по суті, сукупність способів отримання підсумкових даних для цілей управління компанією [14]. Можемо з цим погодитися, оскільки внутрішня звітність є вторинним показником,

бо залежить від організації бухгалтерського аналітичного обліку, рівнів деталізації активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів, витрат, від вибору методу калькулювання собівартості тощо.

Метою складання внутрішньої звітності є задоволення інформаційних потреб внутрішньо-фірмового управління шляхом надання вартісних і натуральних показників, що дозволяють оцінювати й контролювати, прогнозувати та планувати діяльність структурних підрозділів підприємства (окремі напрями його діяльності), а також конкретних менеджерів.

Погоджуємося з думкою І.Д. Фаріона, що внутрішню звітність необхідно будувати таким чином, щоб дані, які в ній містяться, дозволяли отримувати відповідь на всі поставлені запитання управлінців. При чому цей вид звітності має охоплювати дані за період, який дасть змогу найповніше проаналізувати діяльність підприємства та спланувати його майбутню роботу [11, с. 311–312].

Отже, внутрішня (управлінська) звітність – це система взаємопов'язаних економічних показників, що представляють комплекс фактичних, планових, прогнозних і розрахункових даних, які характеризують результати діяльності підприємств за певний проміжок часу (добу, декаду, місяць, квартал, рік).

Кожне підприємство може самостійно визначати конкретні складові елементи такого документа. Головним чином, щоб звітність орієнтувалася на користувачів, а її зміст залежить від їх вимог і від виду інформації, яка їх цікавить. На відміну від фінансової звітності, орієнтованої на зовнішніх користувачів, внутрішня звітність призначена для самого підприємства в особі стратегічного менеджменту й керівників підрозділів. Згідно з цим, формування внутрішньої (управлінської) звітності повинно відповідати потребам управління на кожному рівні керівництва компанією (рис. 1).



Рис. 1. Рівні внутрішньої звітності підприємства (авторська розробка).

На нижніх рівнях управління організацією необхідні більш часті й детальні звітні дані, ніж на вищих рівнях. Своєчасність підготовки внутрішньої звітності має два аспекти: частота підготовки періодичних звітів та інтервал між закінченням періоду і часом, коли звіт потрапляє до керівника. Частота підготовки періодичних управлінських звітів визначається часом, за яким інформація, представлена в них, перестане бути актуальною та відповідати головній вимозі – бути корисною для прийняття оперативних управлінських рішень. Система формування звітності має бути розроблена таким чином, щоб забезпечити подання звітів керівництву в найкоротший термін після закінчення звітного періоду (день, місяць, квартал тощо).

Під час управління непрямыми витратами підприємства, в частині інших витрат операційної діяльності, внутрішня звітність виступає узагальненою інформацією в

обсязі, необхідному користувачу для прийняття сучасних, обґрунтованих, ефективних рішень у процесі здійснення господарюючим суб'єктом такого виду діяльності. Показники цієї звітності виступають головним знаряддям контролю за такими витратами.

Одним із центральних завдань ефективного ведення управлінського обліку на вітчизняних фармацевтичних компаніях є визначення переліку та змісту форм управлінської звітності. Є низка вимог, відповідно до яких формуються та подаються внутрішні (управлінські) звіти (табл. 3).

Науковці наводять різні вимоги до побудови системи внутрішньої звітності:

- адресність – показники внутрішньої звітності мають бути доведені до користувача, дотримуючись принципу конфіденційності;

Вимоги для складання внутрішньої звітності, які запропоновані вітчизняними та зарубіжними науковцями [4, 6, 7, 8, 11, 15, 16, 17]

Вимоги	Науковці, які досліджували питання формування внутрішньої (управлінської) звітності							
	К. Дзурі	Магопець О.А.	Корягін М.В.	Кузнецова С.А.	Палій В.Ф.	Труфіна Ж.С.	Толмачова О.В.	Фаріон І.Д.
Адресність	+	+				+	+	
Оперативність				+		+	+	
Об'єктивність і точність	+				+	+		
Порівнянність	+				+	+		
Доцільність	+			+	+	+	+	+
Стандартизація			+	+				
Доказовість			+					
Специфічність			+					+
Зрозумілість		+						+
Ефективність					+			

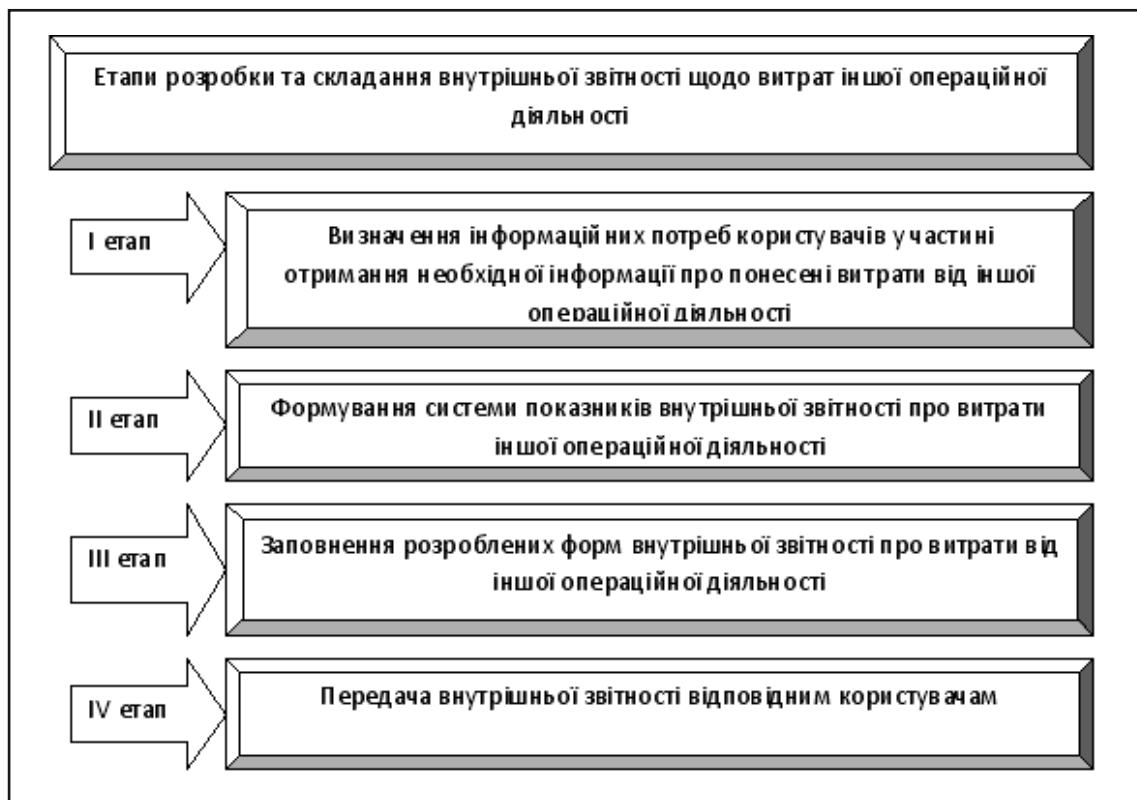


Рис.2. Порядок складання внутрішньої звітності про витрати іншої операційної діяльності (авторська розробка).

- оперативність – внутрішня звітність має бути представлена в терміни, встановлені керівництвом;
 - об'єктивність і точність – внутрішні звіти мають містити об'єктивну точку зору, а швидкість її подання не повинна впливати на точність інформації;

- порівнянність – внутрішня звітність має бути порівняною з планами й кошторисами;
 - доцільність – інформація, наведена у внутрішніх звітах має відповідати меті, заради якої вона була підготовлена;

- стандартизація – внутрішня звітність повинна базуватися на загальних принципах і правилах, що відображаються у прийнятих стандартах підприємства [6, с. 292];

- доказовість – дані, наведені у внутрішній звітності, мають бути юридично підтверджені документами, які відображають факт здійснення господарської операції;

- специфічність – внутрішня звітність, яка розробляється на підприємстві, має враховувати галузеву специфіку суб'єкта господарювання;

- зрозумілість – внутрішні звіти мають бути читабельними та зрозумілими для керівництва;

- ефективність – понесені витрати на підготовку внутрішньої (управлінської) звітності не повинні перевищувати економічного ефекту від її використання.

Перелічені вимоги до складання внутрішньої звітності є формальними і практично тотожними. При цьому, на нашу думку, основними з них мають бути: адресність, оперативність, об'єктивність, точність та ефективність.

Разом із тим, для введення на підприємстві системи внутрішньої звітності необхідно виділити перелік інформації, яка буде необхідна вищому керівництву, та встановити ступінь оперативності й регулярності її подання.

Процедура складання внутрішньої звітності про витрати іншої операційної діяльності повинна включати такі етапи (рис. 2).

На першому етапі складання внутрішньої звітності про понесені витрати іншої операційної діяльності необхідно встановити перелік внутрішніх користувачів, яким необхідна ця інформація, та вимоги до її збирання та відображення.

На другому етапі визначається сам порядок формування показників внутрішньої звітності, а саме: розробляються стандартизовані форми звітності про витрати іншої операційної діяльності, затверджується перелік відповідальних осіб за складання та своєчасне надання звітності користувачам.

Третій етап передбачає заповнення розроблених бланків внутрішньої звітності на паперових носіях чи в електронній формі, які прийняті на конкретному підприємстві та призначені для накопичення інформації про витрати іншої операційної діяльності. На заключному, четвертому, етапі проводиться передача внутрішньої звітності користувачам. Цей етап вважається найбільш відповідальним, оскільки має бути дотриманий принцип конфіденційності. З метою своєчасного контролю керівництвом підприємства за понесеними витратами від іншої операційної діяльності пропонуємо розробити та впровадити у практичну діяльність фармацевтичних компаній такі форми внутрішньої звітності (табл. 4).

На нашу думку, для ефективного функціонування сис-

Таблиця 4

Склад внутрішньої звітності про витрати іншої операційної діяльності для фармацевтичних підприємств (авторська розробка).

Назва звітної форми	Призначення форми	Періодичність подання	Основні користувачі
Звіт про понесені витрати на дослідження і розробку нового лікарського препарату	Наводить інформацію про фактичні витрати, пов'язані з розробкою нового лікарського засобу.	За запитом керівництва	Вище керівництво підприємства, бухгалтерія
Звіт про розмір сумнівних та безнадійних боргів	Наводить інформацію про розмір нарахованого резерву сумнівних боргів на заборгованість, яка виступає фінансовим активом, а також розміру списаної безнадійної заборгованості	Щомісячно	Власник, вище керівництво підприємства, бухгалтерія
Звіт про нестачі і втрати від псування цінностей	Наводиться інформація про розмір нестач цінностей, виявлених унаслідок проведеної інвентаризації та втрат, що виявлені в процесі заготовлення, переробки, збереження та реалізації.	За запитом керівництва на конкретну дату	Внутрішній управлінський персонал різних рівнів, бухгалтерія
Звіт про визнані штрафи, пені, неустойки	Відображає розмір визнаних економічних санкцій за невиконання підприємством законодавства й умов договорів.	Щомісячно	Вище керівництво підприємства, бухгалтерія
Звіт про витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення	Наводиться інформація про витрати на утримання всіх об'єктів соціально-культурного призначення, які перебувають на балансі підприємства.	Щомісячно	Вище керівництво підприємства, бухгалтерія
Звіт про операції з іноземною валютою	Наводить інформацію про витрати, пов'язані з реалізацією іноземної валюти та втрати від коливання валютних курсів під час операційної діяльності.	Щомісячно	Внутрішній управлінський персонал різних рівнів, бухгалтерія
Звіт про інші витрати операційної діяльності	Наводить інформацію про витрати, які не були відображені у вище наведеному переліку звітів, але які виникають під час здійснення господарюючим суб'єктом неосновної операційної діяльності.	Щомісячно	Внутрішній управлінський персонал різних рівнів, бухгалтерія

теми управлінського обліку та формування показників внутрішньої звітності необхідне використання засобів комп'ютеризації. Ведення управлінського обліку та формування звітності без використаних спеціальних програмних продуктів призводить до зайвого витрачання часу виконавців і порушення термінів їх проходження. А тому всі звітні форми, наведені в таблиці 4 мають бути автоматизованими.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

За результатами проведеного дослідження встановлено, що відображення інформації про інші витрати операційної діяльності у фінансовій звітності потребує вдосконалення, шляхом запровадження окремих рядків у п. А. розділу V «Доходи і витрати» ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності». Крім того, ми з'ясували, що внутрішня звітність виступає важливим інструментом у системі управління діяльністю підприємства в цілому та інших витрат операційної діяльності зокрема.

Література:

1. Атамас П.І. Управлінський облік: 2-ге вид. Навчальний посібник – К.: ЦУЛ, 2009. – 440 с.
2. Бакаєв А.С. Тлумачний бухгалтерський словник / А.С. Бакаєв. – 2-е узд., перероб. і доп. – М., 2011. – 192 с.
3. Безверхий К.В. Непрямі витрати в контексті податкової та фінансової звітності: обліковий аспект узгодження показників / К.В. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит: науково-практичний журнал. – 2011. – № 6. – С. 23–33.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. [учеб. пособие для вузов] / К. Друри: пер. с англ. / под. ред. Н.Д. Эриашвили – [3-е изд., перераб. и доп.] – М.: Аудит ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом Міністерства України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>
6. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції [Текст]: монографія / М.В. Корягін. – Львів: ЛКА, 2012. – 389 с.
7. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика: Монографія. – Мелітополь: ТДАУ, 2007. – 297 с.
8. Магопєць О.А. Організація внутрішньогосподарського контролю на сільськогосподарських підприємствах / О.А. Магопєць // Вісник Львівської комерційної академії. – Сер. «Економіка». – Львів. – 2004. – № 15. – С. 310–316.
9. Нападєвська Л.В. Управлінський облік: підруч. для вузів. – 2-ге вид., доопрац. та допов. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.
10. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. – М.: ФИС, 1994.
11. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / В.Ф. Палий. – М.: ИНФРА. – М. 2006. – 279 с.
12. Пантелеев В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: монографія. К.: ДП «Інформ.-аналіт. Агентство», 2008. – 491 с.
13. Рясних Є.Г. Необхідність та проблеми впровадження бюджетування накладних витрат на сучасних підприємствах / Є.Г. Рясних, Є.М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – Т. 1. – № 5. – Ч. 2. – С. 29–32.
14. Соколов А.Ю. Управленческая отчетность промышленных предприятий // Все для бухгалтера. – 2006. – № 19. – С. 13–17.
15. Толмачова О.В. Організаційний аспект побудови системи бухгалтерського обліку вексельних операцій / О.В. Толмачова // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – Вип. 27. – С. 492–501.
16. Труфіна Ж.С. Внутрішня звітність та її використання в контролі формування фінансових результатів операційної діяльності [Електронний ресурс] / Ж.С. Труфіна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Випуск 3 (43). – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_3/NV-2011-V3_70.pdf
17. Фаріон І.Д., Писаренко Т.М. Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посіб. / За ред. проф. І.Д. Фаріона. – Т.: Економічна думка, 2003. – 566 с.
18. Шеремета О.В. Механізм бюджетування витрат операційної діяльності: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.В. Шеремета. – Хмельницький, 2009. – 262 с.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

ЧЕРГОВЕ СКОРОЧЕННЯ ДОКУМЕНТІВ СУВОРОГО ОБЛІКУ

Міністерством юстиції України на офіційному сайті 25.01.2013 року оприлюднено проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо документів суворого обліку».

Законопроект розроблено з метою спрощення та здешифлювання процедур, пов'язаних із реалізацією прав, свобод і обов'язків людини та громадянина, і посиленням прозорості здійснення таких процедур.

Проектом Закону пропонується вилучити положення, які визначають бланки марок акцизного податку, торгових патентів, свідоцтва платника єдиного податку документами суворого обліку.

Офіційне обґрунтування проекту полягає в тому, що виготовлення бланків документів суворого обліку є витратною процедурою, яка до того ж підлягає ліцензуванню, що впливає на вартість відповідного документа чи

бланка документа й вартість послуг. Тому відповідні витрати нерідко є невинуватливими, оскільки не гарантують співмірності захисту від протиправних посягань на права чи власність кінцевого споживача (kmu.gov.ua).

Зауважимо, що з 1 квітня 2013 року планується ввести акцизні марки нового зразка з тривірневим захистом від підробки проектом постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання маркування алкогольних напоїв та тютюнових виробів», яку прийнято на засіданні Уряду 4 лютого 2013 року (kmu.gov.ua). Окрім цього, Міндоходів пропонує підвищення вартості акцизних марок (Прес-служба Міністерства доходів і зборів).

Анна Туманян
Юристконсульт ТОВ "ІКГ"Проект-А"
ao.tumanian@gmail.com

ДРОБЯЗКО

Світлана Ігорівна

drobyazko.s.i@gmail.com



кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
промисловості
та організації виробництва
ДВНЗ «Український хіміко-
технологічний університет»

УДК 658.5

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

THE ORGANIZATION OF ACCOUNT MANAGEMENT AT SMALL BUSINESS ENTERPRISES

У статті надано класифікацію підприємств малого бізнесу відповідно до потреби в управлінській інформації. Запропоновано систему інтеграції фінансового й управлінського обліку на малих підприємствах. Визначено перелік управлінських звітів на підприємствах малого бізнесу.

В статье рассмотрена классификация предприятий малого бизнеса в зависимости от потребностей в управленческой информации. Представлена система интеграции финансового и управленческого учета на малых предприятиях. Определен перечень управленческих отчетов на предприятиях малого бизнеса.

The classification of small business enterprises was considered depending on requirements in management information. The financial integration system and management account at small enterprises was introduced. The list of management reports at small business enterprises was estimated.

Ключові слова: підприємства малого бізнесу, фінансовий облік, управлінський облік, система інтеграції обліку, управлінські звіти.

Ключевые слова: предприятия малого бизнеса, финансовый учет, управленческий учет, система интеграции учета, управленческие отчеты.

Key words: small business, financial account, management account, integration account system, management reports.

ВСТУП

У сучасних економічних умовах виживання малих підприємств, не кажучи вже про їхній розвиток, значною мірою залежить від рівня планування. Лише ясне уявлення про цілі діяльності малого підприємства, їх своєчасне коректування відповідно до змін зовнішнього середовища, чіткий розподіл матеріальних і людських ресурсів може забезпечити успіх підприємницької діяльності. Не заперечуючи ці факти, необхідно також звернути увагу на такі проблеми у функціонуванні й розвитку малого бізнесу як відсутність системного ведення управлінського обліку. Багато в чому це обумовлено уявленнями, що склалося, як у теоретиків, так і в практиків про те, що управлінський облік є складовою частиною бухгалтерського обліку та впровадження його виправдане на крупних промислових підприємствах.

Підприємець як основний суб'єкт господарювання повинен планувати результати своєї діяльності, для чого необхідною умовою є ведення управлінського обліку. Для малих підприємств система обліку є дуже простою, відповідно, і система управлінського обліку повинна бути не надто складною та максимально використовувати інструментарій фінансового обліку та звітності. Обмеженість фінансових, людських і часових ресурсів на підприємствах малого бізнесу обумовлює максимально спрощену організацію управлінського обліку.

Значний внесок у дослідження організації системи управлінського обліку взагалі та зокрема на підприємствах малого бізнесу зробили вітчизняні вчені: Атамас П.Й. [2], Бутинець Ф.Ф. [3], Голов В.С. [5], Задорожний З.В., Нападовська Л.В., Пушкар М.С. [10], Сопко В.В., Чумаченко М.Г. Серед зарубіжних авторів слід відзначити праці Хонг-рена Ч.Т., Фостера Дж., Друрі К. [6] і російських учених

Аверчева І.В. [1], Вахрушину М.А. [4], Палія В.Ф., Соколова Я.В., Шеремета А.Д.

Однак дотепер недостатньо визначені основні принципи й особливості організації системи управлінського обліку на малих підприємствах.

Не зважаючи на те, що багато аспектів цих проблем уже добре вивчено, деякі з них вимагають уточнення та відповідного розвитку, як із погляду теорії, так і методології.

МЕТОЮ СТАТТІ є визначення проблематики організації управлінського обліку на підприємствах малого бізнесу й оцінка вигоди від її запровадження.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою статті виступають концепції та положення управлінського й бухгалтерського обліку, закони України, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, праці провідних зарубіжних і вітчизняних вчених і фахівців із проблем організації управлінського обліку на підприємствах малого бізнесу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Управлінський облік – це процес підготовки інформації, необхідної керівництву для потреб внутрішнього менеджменту поточної виробничої діяльності підприємства, здійснюється для формування показників усередині підприємства за центрами відповідальності [2].

Об'єктами управлінського обліку є доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства. Для підприємств малого бізнесу необхідно визначитися з обсягом необхідної інформації для об'єктів управлінського обліку, для цього необхідно провести градацію підприємств малого бізнесу за окремими ознаками (табл. 1).

Класифікація підприємств малого бізнесу відповідно до потреби в управлінській інформації*

Класифікаційна ознака	Опис ознаки	Вид
1. За чисельністю працівників	- Середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб.	Суб'єкти мікропідприємництва
	- Середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб.	Суб'єкти малого підприємництва
2. За обсягом реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	- Річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.	Суб'єкти мікропідприємництва
	- річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.	Суб'єкти малого підприємництва
3. За системою оподаткування	- Загальна.	Суб'єкти мікропідприємництва
	- Єдиний податок.	Суб'єкти малого підприємництва
4. За формами фінансової звітності	- Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (форма 1-м, 2-м).	Суб'єкти мікропідприємництва
	- Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (1-мс, 2-мс).	Суб'єкти малого підприємництва

*Складено автором за даними [8, 10].

Відповідно до наведеної класифікації, для підприємств малого бізнесу доцільно застосовувати інтегровану моніторингову систему взаємозв'язку управлінського та фінансового обліку [1].

У цій системі до складу рахунків управлінського обліку необхідно включати рахунки з обліку витрат на виробництво готової продукції, товарів та їх реалізації. У цих рахунках відображається інформація про формування витрат за місцями виникнення, центрами відповідальності, драйверами витрат. У системі фіксується обсяг виробництва та собівартість виготовленої продукції за її видами, формується виробнича собівартість і загальні періодичні витрати, характер та величина виробничих витрат, відхилення фактичної виробничої собівартості від нормативної [3].

В управлінському обліку виділяють рахунки, що фор-

мують окреме коло фінансової інформації. Здебільшого тут сконцентровано операційні рахунки, інформаційне значення яких визначається в показниках їх оборотів. Рахунки управлінського обліку, які мають сальдо, належать одночасно до управлінського та фінансового обліку, але у фінансовому обліку на рахунках буде зафіксоване тільки сальдо, а обороти, які характеризують господарські операції, реєструються в системі управлінського обліку. Так одні й ті самі рахунки входять як до системи управлінського, так і до системи фінансового обліку [5, 6].

Системи фінансового й управлінського обліку пов'язані між собою, оскільки відображають господарські операції одного підприємства. У той же час, кожна з систем відокремлена та балансує самостійно.

Система управлінського обліку підприємств малого бізнесу представлена на рис. 1.



Рисунок 1. Система управлінського обліку малого підприємства (авторська розробка)

У подальшому буде розглянуто систему організації управлінського обліку на підприємствах малого бізнесу тільки в частині фактичної інформації про фінансово-господарську діяльність із метою використання даних фінансового обліку.

Організація системи управлінського обліку на підприємствах малого бізнесу з використання даних фінансового обліку дає низку переваг, а саме:

- відсутня необхідність подвійного обліку інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства у фінансовому й управлінському обліку, що суттєво скорочує витрати підприємства на документообіг і зменшує завантаженість облікового персоналу;

- відсутні розбіжності між даними фінансового й управлінського обліку, а в разі їх появи – є можливість їх швидкого виявлення та пояснення;

- відсутня необхідність автоматизації окремої системи обліку, що дозволяє використовувати можливості стандартного програмного забезпечення фінансового обліку (1С: Підприємство) в частині надання та систематизації управлінської інформації.

Однак, використання такого підходу до отримання інформації для управлінського обліку з даних фінансового обліку повинно враховувати деякі недоліки такої інформації, а саме:

- ретроспективність інформації, отриманої з даних фінансового обліку;

- відсутність необхідної для управлінського обліку аналітичної інформації за відповідними ознаками (ЦФВ, центрах витрат тощо).

Інтеграція фінансового й управлінського обліку потребує організації аналітичного обліку та бухгалтерських проведення таким чином, щоб забезпечити необхідною інформацією управлінський облік.

Відповідно, для формування інформації в управлінському обліку про кожен його об'єкт можна використовувати такі фактичні дані фінансового обліку (табл. 2).

Також на підставі даних фінансового обліку можна

Таблиця 2

Отримання управлінської інформації з даних фінансового обліку (складено автором за даними [7])

Об'єкт управлінського обліку	Звітна інформація фінансового обліку
Доходи	Кредитовий оборот рахунків 70 «Доходи від реалізації» та 74 «Інші доходи» в розрізі аналітичних даних за видами продукції та структурними підрозділами.
Витрати	1) Кредитовий оборот рахунка 20 «Виробничі запаси» в розрізі аналітичних даних за видами витрачених запасів. 2) Дебетовий оборот рахунка 23 «Виробництво» в розрізі аналітичних даних за видами продукції та структурними підрозділами (виробництвами). 3) Дебетовий оборот рахунків 90 «Собівартість реалізації», 91 «Загальновиробничі витрати», 96 «Інші витрати» в розрізі аналітичних даних за видами діяльності та структурними підрозділами.
Фінансові результати	Розгорнуте сальдо рахунка 79 «Фінансові результати» в розрізі аналітичних даних за видами діяльності та структурними підрозділами.

складати оперативні управлінські звіти, для чого необхідно побудувати чітку систему документообігу на підприємстві, яка б дозволила оперативно відображати інформацію у фінансовому обліку.

Управлінська звітність підприємств малого бізнесу повинна відповідати таким вимогам:

- корисність – прийняття відповідних управлінських рішень;
- оперативність – своєчасне прийняття управлінських рішень на відповідному рівні управління;
- зрозумілість – можливості використання інформації без спеціальних знань і навичок;
- достовірність – відображення фактів і подій у відповідний проміжок часу на відповідній ділянці обліку;
- можливість проведення аналізу показників із найменшими трудовими та часовими витратами.

Виходячи з основних принципів, які висувають до управлінської звітності малого підприємства, її склад, на думку автора, повинен включати такі форми:

1. Управлінський баланс підприємства.
2. Управлінський звіт про фінансові результати.
3. Управлінський звіт про рух грошових коштів.

На відміну від перших двох форм управлінської звітності, які підприємства малого бізнесу складають на основі відповідних форм фінансової звітності (Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва) [9], Звіт про рух грошових коштів суб'єктами малого підприємництва не складається, однак для управлінського обліку складання такої форми є необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства, у тому числі й малого.

На основі Управлінського звіту про рух грошових коштів складається короткостроковий прогноз грошових коштів щодо здатності підприємства своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

ВИСНОВКИ

З метою використання інформації фінансового обліку для потреб управлінського пропонується використовувати таку систему аналітичної інформації за:

- центрами відповідальності;
- видами продукції (діяльності);

- видами матеріалів;

- видами витрат (виробничими, загальновиробничими, іншими);

- видами надходжень і використання грошових коштів.

Поєднання систем управлінського та фінансового обліку можливе при відображенні в первинних документах необхідної інформації з наявністю відповідних аналітичних ознак, що має бути закріплено в Наказі про облікову політику підприємства. Використання єдиної бази аналітичної інформації на підприємстві є основною умовою інтеграції фінансового й управлінського обліку.

Література:

1. Аверчев І.В. Управленческий учет и отчетность: постановка и внедрение / І.В. Аверчев. – М.: Вершина, 2006. – 512 с.
2. Атамас П.Й. Управлінський облік: Навч. посіб. – 2-ге вид. / П.Й. Атамас. – К.: ЦУЛ, 2009. – 440 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік. / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ПП «Рута», 2008. – 445 с.
4. Вахрушина М.А. Управленческий анализ. 6-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2010. – 399 с.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К.: Скарби, 2009. – 425 с.
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
7. Наказ МФУ від 19.04.01 р. № 186 «Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку» зі змінами, внесеними наказом МФУ від 26.09.11 р. № 1204.
8. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 від 25.02.2000 № 39 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>
10. «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» Закон України № 4618 від 22.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

МЕТНЬОВА

Анастасія Валеріївна

metnyova@ukr.net



здобувач
Університет банківської
справи Національного
банку України (м. Київ)

УДК 658

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ КЛІЄНТІВ БАНКУ

RECOMMENDED METHODOLOGICAL APPROACH FOR ANALYSIS OPERATIONS OF BANK CUSTOMERS

Статтю присвячено визначенню методологічних підходів проведення щоквартального аналізу фінансових операцій клієнтів банків. У статті обґрунтована необхідність застосування єдиної методики здійснення аналізу фінансових операцій, що сприяє більш ефективному виконанню функцій банківського нагляду інспекторами Національного банку України.

Статья посвящена определению методологических подходов проведения ежеквартального анализа финансовых операций клиентов банка. В статье обоснована необходимость применения единой методики проведения анализа финансовых операций, что способствует более эффективному выполнению функций банковского надзора инспекторами Национального банка Украины.

Article is devoted to the methodological approaches of the quarterly analysis of financial transactions of bank customers. In the article justifies the need for a unified methodology for the analysis of financial operations, which contributes to more efficient performance of the functions of banking supervision by inspectors the National Bank of Ukraine.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, ризик легалізації (відмивання) коштів, банк, аналіз фінансових операцій.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, риск легализации (отмывания) денег, банк, анализ финансовых операций.

Key words: financial monitoring, risk of anti-money laundering, bank, analysis of financial transactions.

ВСТУП

У науковій літературі питання ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму висвітлюється досить обмежено. Наукові дослідження окремих проблем боротьби з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом, відображені в роботах таких вітчизняних авторів, як Дмитров С.О., Гурій С.Г., Фещенко О.Ю., Ковальчук А.Т., Костенко Б.О., Кравчук С.Й., Медвідь Т.А. та інші. Також були вивчені роботи зарубіжних економістів, присвячені проблемам відмивання грошей, у тому числі П.-Л. Шатен (Pierre-Laurent Chatain), Дж. Макдауел (John McDowell), С. Муссе (Cedric Mousset), П.А. Шотт (Paul Allan Schott), Е.Д. Вільбуа (Emile van der Does de Willebois) та інші.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні методологічних підходів проведення аналізу фінансових операцій клієнтів банків.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологія дослідження ґрунтується на використанні таких методів пізнання, як спостереження, опис, аналіз і синтез, табличне моделювання. Інформаційною основою роботи є законодавчі документи, нормативно-правові акти Національного банку України, наукові праці та матеріали періодичних видань.

РЕЗУЛЬТАТИ

Формальне виконання вимог законодавчих документів страхує банк від ризику застосування до нього санкцій, але не гарантує захист від ризику залучення до процесів відмивання грошей шляхом використання для цих цілей банківських продуктів. Необхідно враховувати, що при проведенні будь-яких банківських операцій та укладанні договірних відносин банки зобов'язані відповідно до вимог законодавства здійснювати процедури внутрішнього контролю з метою протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму (далі – легалізація кримінальних доходів / фінансування тероризму).

Легалізація кримінальних доходів / фінансування тероризму спричиняє цілу низку характерних ризиків. Ці ризики не виключають один одного та найчастіше є взаємопов'язаними. Подібні ризики стосуються:

- дотримання вимог законодавства та юридичних питань;
- репутації;
- проведення фінансових операцій;
- стратегічного планування;
- ліквідності.

З точки зору окремого банку проведення аналізу здійснених клієнтами фінансових операцій – це один із ключових моментів процесу управління ризиками легалі-

зації кримінальних доходів / фінансування тероризму, які є сукупністю ризиків клієнтів банку та ризику використання послуг банку для легалізації кримінальних доходів / фінансування тероризму [3].

Відповідно до статті 1 розділу I Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» фінансова операція – це будь-які дії щодо активів, здійснені за допомогою суб'єкта первинного фінансового моніторингу.

Обов'язкове щоквартальне проведення аналізу фінансових операцій клієнтів банку за всіма рахунками, що відкриті в банку та визначені для обліку фінансових операцій цих клієнтів, зазначено в Положенні про здійснення банками фінансового моніторингу, затверджене постановою Правління Національного банку України від 14.05.2003 № 189 (у редакції постанови Правління Національного банку України від 31.01.2011 № 22). Також цим Положенням визначено строки проведення щоквартального аналізу фінансових операцій клієнтів, але порядок його проведення визначається банками самостійно та затверджується в їхніх внутрішніх документах.

Наразі ані законодавчі документи, ані нормативно-правові акти Національного банку України не визначають підходи до порядку проведення щоквартального аналізу фінансових операцій у банках, відсутні основні показники/критерії, не визначені вимоги до автоматизації етапів проведення зазначеного аналізу [2]. Тобто не існує структурованої, формалізованої та загальноприйнятої методики, яка б регламентувала порядок проведення аналізу фінансових операцій.

У зв'язку з вищевикладеним, пропонується розглянути методику, а також рекомендації до здійснення щоквартального аналізу фінансових операцій клієнтів банку.

Метою проведення аналізу фінансових операцій клієнтів є встановлення на підставі одержаної банком інформації про їх фінансовий стан відповідності фінансових операцій, що проводяться клієнтами, наявній інформації про зміст їх діяльності та фінансовий стан.

Методика проведення аналізу фінансових операцій повинна охоплювати визначення вразливих сторін діяльності банку, а саме:

- продукти;
- послуги;
- клієнти (фізичні та юридичні особи), обслуговування яких пов'язане з високим ризиком;
- географічні зони, при роботі з якими є ризик відмивання коштів і фінансування тероризму тощо.

Проведення аналізу доцільно здійснювати за допомогою програмного забезпечення працівниками:

- фронт-офісу банку при встановленні ділових відносин із клієнтами (у т. ч. в процесі уточнення інформації з питань ідентифікації) шляхом вивчення інформації, наданої клієнтами в порядку, визначеному внутрішніми документами банку,
- підрозділу фінансового моніторингу банку, шляхом проведення щоквартального аналізу фінансових операцій клієнтів (у т. ч. порівняння інформації та показників, отриманих за час обслуговування за попередній період (квартал, півріччя, рік).

Аналіз проводять у такі етапи.

На першому етапі щоквартального аналізу необхідно здійснити розрахунок суми кредитових і дебетових оборотів грошових коштів (у т. ч. оборотів готівкових коштів у національній та іноземних валютах, виражених у гривневому еквіваленті) по всіх рахунках клієнтів за звітний квартал. Доцільно відокремити рахунки, що визначені для обліку кредитів.

Другий етап аналізу передбачає визначення приросту (зростання/зменшення) розрахованих оборотів грошових коштів по рахунках клієнта в порівнянні з попереднім кварталом.

За результатами розрахованих показників усіх клієнтів банку умовно можна розподілити на відповідні групи, а саме:

1. Клієнти, рух коштів по рахунках яких у попередньому та звітному кварталах відсутній.
2. Клієнти, за рахунками яких оборот коштів у попередньому та звітному кварталах однаковий.
3. Клієнти, за рахунками яких відсутні обороти в попередньому кварталі, в тому числі клієнти, які відкрили рахунки та/або почали користуватися послугами банку у звітному кварталі.
4. Клієнти, операції по рахунках яких не проводилися у звітному кварталі, в тому числі клієнти, які припинили користування послугами банку у звітному кварталі.
5. Клієнти, за рахунками яких оборот коштів у звітному кварталі більший у порівнянні з попереднім кварталом.
6. Клієнти, за рахунками яких оборот коштів у звітному кварталі менший у порівнянні з попереднім кварталом.

Наступним етапом аналізу є формування груп клієнтів, фінансовим операціям яких доцільно приділити підвищену увагу, а саме:

- клієнтів-юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, які відкрили рахунки та почали користуватися послугами банку у звітному кварталі (табл. 1)
- клієнтів-фізичних осіб, які відкрили рахунки та почали користуватися послугами банку у звітному кварталі (табл. 2);
- клієнтів-юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, за рахунками яких кредитовий оборот коштів у звітному кварталі більший у 2 і більше рази в порівнянні з попереднім кварталом (табл. 3);
- клієнтів-фізичних осіб, за рахунками яких кредитовий оборот коштів у звітному кварталі більший в 2 і більше рази у порівнянні з попереднім кварталом (табл. 4);
- клієнтів-юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, за рахунками яких кредитовий оборот коштів у звітному кварталі менший в 2 і більше рази у порівнянні з попереднім кварталом (табл. 5);
- клієнтів-фізичних осіб, за рахунками яких кредитовий оборот коштів у звітному кварталі менший в 2 і більше рази у порівнянні з попереднім кварталом (табл. 6).

При формуванні переліків клієнтів згідно з вищезазначеними таблицями необхідно встановити мінімальну суму кредитового/дебетового обороту, для відповідних форм господарювання та фізичних осіб, від якої буде здійснено більш детальний аналіз фінансових операцій клієнта.

З метою більш ефективного проведення аналізу фінансових операцій таким групам клієнтів приділяється особлива увага:

- клієнтам, яким присвоєно високий рівень ризику;
- клієнтам, фінансовий стан яких оцінено як «незадовільний» при встановленні ділових відносин;
- клієнтам, щодо яких надходили запити від контролюючих органів та/або наявна інформація в засобах масової інформації, інших джерелах щодо негативних факторів діяльності тощо.

Четвертим етапом щоквартального аналізу є складання переліків категорій клієнтів, так званих «підвищеного ризику», з метою додаткового аналізу їх фінансових операцій, а саме:

- перелік клієнтів, з моменту державної реєстрації яких не минуло 3 місяці, станом на кінець звітнього квар-

талу: здійснення аналізу фінансових операцій таких клієнтів, зокрема належності здійснення їх моніторингу та контролю доцільності/недоцільності внесення операцій до реєстру фінансових операцій за такими ознаками обов'язкового фінансового моніторингу: зарахування коштів на поточний рахунок юридичної або фізичної особи-підприємця чи списання коштів із поточного рахунка юри-

дичної або фізичної особи-підприємця, період діяльності якої не перевищує 3 місяців від дня реєстрації, або зарахування коштів на поточний рахунок чи списання готівки з поточного рахунку юридичної або фізичної особи-підприємця в разі, якщо операції на зазначеному рахунку не здійснювалися з дня його відкриття. Форма таблиці для відображення інформації:

Таблиця 7

Перелік клієнтів, з моменту державної реєстрації яких не минуло 3 місяці, станом на кінець звітного кварталу

№ з/п	№ контрагента клієнта	Назва клієнта	Дата реєстрації в банку	Дата державної реєстрації	Орієнтовна дата закінчення проведення обов'язкового фінансового моніторингу	Кількість операцій, внесених до реєстру фінансового моніторингу
1	2	3	4	5	6	7

- перелік клієнтів, фінансові операції яких стали об'єктом фінансового моніторингу, внесені до реєстру фінансових операцій та інформація щодо яких надана до Державної служби фінансового моніторингу України (далі – Спеціально уповноважений орган) у звітному квар-

талі: аналіз кількості операцій та підстав їх внесення до реєстру фінансових операцій по цих клієнтах за відповідними ознаками фінансового моніторингу (обов'язкового та внутрішнього). Форма таблиці для відображення інформації наступна:

Таблиця 8

Перелік клієнтів, фінансові операції яких стали об'єктом фінансового моніторингу в звітному кварталі

№ з/п	№ контрагента клієнта	Назва клієнта	Код відділення	Кількість операцій, внесених до реєстру фінансового моніторингу	Ознака фінансового моніторингу	Сума операцій	Коментар
1	2	3	4	5	6	7	8

- перелік клієнтів, щодо яких надходили запити від Спеціально уповноваженого органу про надання додаткової інформації про фінансові операції, що стали об'єктом фінансового моніторингу за період.

Наступним кроком проведення аналізу є встановлення причин/обставин, які призвели до:

- істотного збільшення обороту коштів за рахунками клієнта;

- збільшення кількості й обсягів готівкових операцій (у т. ч. у валюті) за рахунками клієнта;

- зарахування на рахунок особи значної кількості платежів від фізичних осіб на суму, що не перевищує 150 000 грн (еквівалент в іноземній валюті), у т. ч. через каси відділень банку, якщо діяльність особи не пов'язана з наданням послуг населенню, збором обов'язкових і добровільних платежів.

Під час здійснення щоквартального аналізу, у першу чергу працівник підрозділу фінансового моніторингу звертає увагу на кількісні та якісні параметри фінансових операцій, проведених клієнтом у звітному кварталі: кредити; фінансова допомога; проведення вкладних (депозитних) операцій, перерахування коштів із рахунків, відкритих в інших банках; отримання коштів від реалізації майна, поповнення/зняття коштів із карткових рахунків, поповнення картрахунків третіми особами, надходження коштів від здійснення статутної (підприємницької) діяльності (для суб'єктів підприємницької діяльності), надходження з-за кордону, а також подальшому використанню

коштів, у тому числі перекази коштів за кордон у випадку проведення операцій за зовнішньоекономічними контрактами (та без них) тощо. Особлива увага приділяється сумах, періодичності та країнам надходження/переказу коштів, відповідності вхідних і вихідних платежів тощо.

У зв'язку зі значним збільшенням кількості й обсягів операцій за рахунками клієнта, підрозділ фінансового моніторингу банку приділяє аналізу фінансових операцій такого клієнта більше уваги, оскільки це потребує додаткового вивчення банком спроможності клієнта здійснювати фінансові операції відповідно до інформації про фінансовий стан клієнта.

Наявність незвично великих сум надходження коштів від третіх осіб може свідчити про збільшення ризику використання рахунків клієнта з метою легалізації кримінальних доходів / фінансування тероризму.

Заключним етапом аналізу фінансових операцій є встановлення відповідності фінансових операцій, що проводить клієнт за рахунками, які відкриті в банку, суті діяльності та його фінансовому стану. Ці заходи здійснюються шляхом порівняння інформації, отриманої від клієнта (установчі, реєстраційні документи, інформація, зазначена в опитувальнику, інші документи, відповідно до яких оцінено його фінансовий стан тощо) та фактично здійснених операцій за рахунками. Додатково може бути врахована інформація, отримана в ході щоденного перегляду операцій, які можуть бути об'єктом фінансового моніторингу.

Таблиця 1
Перелік клієнтів юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, які відкрили рахунки та почали користуватися послугами банку у звітному кварталі

№3/п	№ контрагента	Назва контр-агента	Кредитовий оборот				Дебетовий оборот				Характеристика фінансового стану	Рівень ризику	Оцінка відповідності операцій суті та напрямом діяльності	Оцінка відповідності операцій наявній інформації щодо фінансового стану	Кількість операцій в реєстрі	№ від-ділення	Операції, що проводились клієнтом	Інші примітки			
			Загальний, за попередній квартал	Загальний, за звітний квартал	Прийміт обороту, кількість разів	в грн.	у валюті (грн. екв.)	в т.ч. оборот готівкових коштів	Загальний, за попередній квартал	Загальний, за звітний квартал									Прийміт обороту, кількість разів	в т.ч. оборот готівкових коштів	у валюті (грн. екв.)

Таблиця 2
Перелік клієнтів фізичних осіб, які відкрили рахунки та почали користуватися послугами банку у звітному кварталі

№ з/п	№ контрагента	Назва контрагента	Кредитовий оборот			Дебетовий оборот			Характеристика фінансо- вого стану	Рівень ризику	Оцінка відповідності операцій суті та напрямом діяльності	Кількість операцій в реє- стрі	№ відділення	Місце роботи, посада	Операції, що проводились клієнтом	Інші примітки
			загальний	в т.ч. оборот готівкових коштів, грн.	в т.ч. оборот готів- кових коштів, ва- люта (грн. екв.)	загальний	в т.ч. оборот готівкових коштів, грн.	в т.ч. оборот готів-кових коштів, валюта (грн. екв.)								

Таблиця 3
Перелік клієнтів юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, за рахунками яких кредитовий оборот коштів у звітному кварталі більший в 2 і більше рази у порівнянні з попереднім кварталом

№ з/п	№ контрагента	Назва контрагента	Кредитовий оборот			Дебетовий оборот			Характеристика фінансового стану	Рівень ризику	Оцінка відповідності операцій суті та напрямом діяльності	Оцінка відповідності операцій наявній інформації щодо фінансовому стану	Кількість операцій в реєстрі	№ відділення	Операції, що проводились клієнтом	Інші примітки
			загальний	в т.ч. оборот готівко-вих коштів, грн.	в т.ч. оборот готів-кових коштів, валюта (грн. екв.)	загальний	в т.ч. оборот готівкових коштів, грн.	в т.ч. оборот готів-кових коштів, валюта (грн. екв.)								

Таблиця 4

Перелік клієнтів фізичних осіб, за рахунками яких кредитовий оборот коштів у звітному кварталі більший в 2 і більше рази у порівнянні з попереднім кварталом

№ 3/п	№ контрагента	Назва контрагента	Кредитовий оборот			Дебетовий оборот			Характеристика фінансового стану	Рівень ризику	Оцінка відповідності операцій наявній інформації щодо фінансового стану	Кількість операцій в реєстрі	№ від-ділення	Місце роботи, посада	Операції, що проводились клієнтом	Інші примітки
			загальний	в т.ч. оборот готівкових коштів, грн.	в т.ч. оборот валют (грн. екв.)	загальний	в т.ч. оборот готівкових коштів, грн.	в т.ч. оборот валют (грн. екв.)								

Таблиця 5

Перелік клієнтів юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, за рахунками яких кредитовий оборот коштів у звітному кварталі менший в 2 і більше рази у порівнянні з попереднім кварталом

№ 3/п	№ контрагента	Назва контрагента	Кредитовий оборот			Дебетовий оборот			Характеристика фінансового стану	Рівень ризику	Оцінка відповідності операцій суті та напрямкам діяльності	Оцінка відповідності операцій наявній інформації щодо фінансового стану	Кіль-кість операцій в реєстрі	№ відділен-ня	Операції, що проводились клієнтом	Інші примітки
			загальний	в т.ч. оборот готівкових коштів, грн.	в т.ч. оборот валют (грн. екв.)	загальний	в т.ч. оборот готівкових коштів, грн.	в т.ч. оборот валют (грн. екв.)								

Таблиця 6

Перелік клієнтів фізичних осіб, за рахунками яких кредитовий оборот коштів у звітному кварталі менший в 2 і більше рази у порівнянні з попереднім кварталом

№ 3/п	№ контрагента	Назва контрагента	Кредитовий оборот			Дебетовий оборот			Характеристика фінансового стану	Рівень ризику	Оцінка відповідності операцій наявній інформації щодо фінансового стану	Кількість операцій в реєстрі	№ відділення	Місце роботи, посада	Операції, що проводились клієнтом	Інші примітки
			загальний	в т.ч. оборот готівкових коштів, грн.	в т.ч. оборот валют (грн. екв.)	загальний	в т.ч. оборот готівкових коштів, грн.	в т.ч. оборот валют (грн. екв.)								

Після визначення відповідності/невідповідності фінансових операцій клієнта його фінансовому стану та суті діяльності, й у разі встановлення за результатами вищевказаного аналізу сумнівності цих операцій (значного зростання оборотів грошових коштів по рахунках клієнта), банк може застосовувати заходи для одержання додаткової інформації про фінансовий стан такого клієнта, в тому числі щодо з'ясування джерел походження додаткових коштів (витребування додаткових документів: договори, контракти, рахунки, необхідні для з'ясування суті фінансових операцій по рахунках клієнта) та/або зміни напрямків діяльності клієнта. Зокрема, такими заходами можуть бути:

- уточнення інформації, пов'язаної з ідентифікацією клієнта з метою встановлення його фінансового стану та/або зміни напрямків діяльності;
- проведення внутрішнього фінансового моніторингу фінансових операцій клієнта з прийняттям рішення щодо надання/недоцільності надання інформації за цими операціями до Спеціально уповноваженого органу;
- відмова від проведення фінансової операції в порядку, установленому Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму».

Працівникам підрозділу фінансового моніторингу потрібно додатково проводити оцінку фінансового стану клієнта відповідно до підпунктів 4.3.1 – 4.3.3, 4.3.5 пункту 4.3, абзаців четвертого – сьомого, дев'ятого – одинадцятого, чотирнадцятого пункту 4.6 глави 4 Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000 № 279, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 03.08.2000 за № 474/4695, якщо за результатами здійснення щоквартального аналізу фінансових операцій клієнта виявлена невідповідність фінансових операцій клієнта його фінансовому стану та суті діяльності, – не пізніше кварталу, наступного за звітним, в якому виявлена така невідповідність.

Після здійснення всіх вищеперелічених заходів працівник підрозділу фінансового моніторингу, що проводить аналіз, робить висновок про відповідність або невідповідність інформації, отриманої в ході аналізу операцій, інформації, наданої клієнтом, і результатам попереднього аналізу, та надає відповідальному працівнику за проведення фінансового моніторингу в банку висновки щоквартального аналізу у формі звіту.

Звіт, зокрема, має містити:

- результати проведеного щоквартального аналізу фінансових операцій клієнта щодо їх відповідності фінансовому стану та суті діяльності;
- перелік клієнтів, фінансові операції яких потребують контролю в наступному кварталі;
- перелік клієнтів, яким за результатами аналізу необхідно внести зміни до електронних анкет (змінити рівень ризику та/або характеристику фінансового стану), наприклад:
 - у зв'язку з виникненням сумніву щодо відповідності фінансових операцій фінансовому стану клієнтів та/або характеру операцій із зазначенням причин такого сумніву – для клієнтів-фізичних осіб;
 - у зв'язку з виникненням сумніву щодо відповідності фінансових операцій суті діяльності клієнтів та/або характеру операцій із зазначенням причин змін такого сумніву – для клієнтів-юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців;
 - у випадку, якщо контрагентами клієнтів виступають

особи з місцем реєстрації в країнах, що віднесені Кабінетом Міністрів України до переліку офшорних зон та/або країнах, які банком віднесені до високого рівня ризику тощо;

- перелік клієнтів, яким необхідно внести зміни до реєстру «Оцінка репутації клієнта» електронних анкет із тих чи інших обставин.

Відповідальний працівник банку приймає остаточне рішення щодо доцільності/недоцільності внесення відповідних змін до електронних анкет клієнтів. Відповідно, електронна анкета клієнта доповнюється відповідними висновками проведеного щоквартального аналізу в ході обслуговування такого клієнта банком.

Особлива увага при проведенні щоквартального аналізу повинна приділятися клієнтам, яким за результатами аналізу в попередньому кварталі було підвищено рівень ризику та/або погіршено оцінку фінансового стану. Разом із тим, за відсутності негативних факторів співпраці з такими клієнтами, відповідні показники може бути покращено.

Підрозділ фінансового моніторингу банку повинен здійснювати щоквартальний аналіз із обов'язковим доведенням його результатів керівнику банку згідно з вимогами нормативно-правових актів Національного банку України.

ВИСНОВКИ

1. Проведення щоквартального аналізу фінансових операцій клієнтів, які належать до певних категорій ризику, з підведенням висновків відносно відповідності фінансових операцій клієнтів щодо їх фінансовому стану та суті діяльності з подальшою доцільністю зміни рівня ризику клієнта є невід'ємною та основною частиною забезпечення управління ризиками легалізації кримінальних доходів/фінансування тероризму.

2. Застосування єдиної методики з визначеними підходами/критеріями проведення щоквартального аналізу фінансових операцій клієнтів для всіх банків значно спрощує виконання такого аналізу як для самих банків, так і сприяє більш ефективному виконанню функцій банківського нагляду інспекторами Національного банку України.

Література:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III;
2. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 № 249-IV;
3. Положення про здійснення банками фінансового моніторингу, затверджене постановою Правління Національного банку України від 14.05.2003 № 189 (у редакції постанови Правління Національного банку України від 31.01.2011 № 22);
4. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000 № 279.
5. Вовчак О.Д., Рушишин Н.М. Банківська справа. – Видавництво «Новий світ 2000», 2008. – 559 с.
6. Дмитров С.О., Костенко Б.О., Медвідь Т.А. Міжнародні стандарти запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом: Навчально-методичні матеріали. – Національна академія державного управління при президенті України, 2011. – 191 с.
7. Єпіфанов А.О., Маслак Н.Г., Сало І.В. Операції комерційних банків: Навчальний посібник. – ТОВ «ВТД Університетська книга», 2007. – 522 с.

УДК 338.47

СПОСОБИ ІНСТИТУЦІЙНОГО УЗГОДЖЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ СПОЖИВАЧІВ НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ У СФЕРІ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА УКЛАДЕНИМИ КОНТРАКТАМИ

WAYS OF INSTITUTIONAL CONCORDANCE IN LAW PROVISION OF INTERNATIONALLY CONSUMER'S INTERESTS PROTECTION IN CONTRACTUAL LIABILITY

ПІСНИЙ

Богдан Михайлович



кандидат економічних наук
ПВНЗ «Європейський
університет»
Львівська філія

У публікації проаналізовано способи узгодження законодавства України та нормативно-правових актів ЄС у забезпеченні захисту інтересів споживачів у ділянці відповідальності за укладеними контрактами. Зокрема, розглянуто випадки нечесних умов у контрактах, укладених зі споживачами; контрактів, що укладаються на відстані; кредитів для споживачів; туристичних контрактів; контрактів, укладених поза торговельними й офісними приміщеннями.

В публикации проанализированы способы согласования законодательства Украины и нормативно-правовых актов ЕС по обеспечению защиты интересов потребителей в сфере ответственности по заключенным контрактам. В частности, рассмотрены случаи нечестных условий в контрактах, заключенных с потребителями; контрактов, заключающихся на расстоянии; кредитов для потребителей; туристических контрактов; контрактов, заключенных вне торговых и офисных помещений.

The article analyzes the way of harmonizing Ukrainian legislation and regulations to ensure that the EU consumer protection in the area of responsibility for the contracts. In particular, the case of unfair terms in contracts concluded with consumers, the contracts concluded at a distance; loans to consumers, travel contracts, contracts outside of retail and office space.

Ключові слова: нормативно-правове забезпечення, захист інтересів споживачів, відповідальність за укладеними контрактами, Україна, ЄС.

Ключевые слова: нормативно-правовое обеспечение, защита интересов потребителей, ответственность по заключенным контрактам, Украина, ЕС.

Key words: regulatory support, consumer protection, liability under contracts, Ukraine and the EU.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ В ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ТА ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Законодавство України про захист прав споживачів – величезний масив нормативно-правових актів, прийнятих із метою регулювання відносин, прямо чи опосередковано пов'язаних із захистом прав споживачів. Однак, базовим у цій сфері є Закон України «Про захист прав споживачів», остання редакція якого була прийнята 10 січня 2002 р. та набула чинності 13 березня 2002 р.

Щодо імплементації положень УПС (Угода про партнерство та співробітництво, ратифікована Україною 10 листопада 1994 р.) в українське законодавство, то вона почалася лише 1998 р. з затвердження указом Президента України від 11 червня 1998 р. № 615/98 «Стратегії інте-

рації України в Європейський Союз», що визначила основні напрямки співпраці України з ЄС.

Наступним етапом стало затвердження 19 серпня 1999 р. постановою КМУ № 1496 «Концепції адаптації законодавства України до законодавства ЄС». Ця Концепція чітко визначила адаптацію українського законодавства як одну з першочергових складових інтеграційного процесу.

Рішенням восьмого засідання Міжвідомчої координаційної ради з адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу від 12 липня 2002 р. затверджено перелік пріоритетних сфер адаптації законодавства України до законодавства ЄС.

Щоб здійснювати порівняльний аналіз відповідності законодавства України законодавству ЄС, слід брати до уваги специфіку походження джерел права ЄС та їхньої

дії, тобто здійснювати інституційний аналіз цієї проблеми.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ЦЬОЇ ПРОБЛЕМИ

Проблеми захисту інтересів споживачів і механізмів реалізації державної політики в цій сфері висвітлені в працях: Бремонта Ж., Валеева Р., Гобсона Дж., Горелова А., Дочинець Н.М., Друкера П., Дудли І.О., Желедана А., Котлера Ф., Куделі Н., Кагал Т.О., Казакова М.М., Ламбена Ж.-Ж., Ліпич Л.Г., Опришка В.Ф., Павлова В.І., Розенберга Л., Хірста Дж., Шаповала М.І., Шлійка А.В., Язвінської О. та інших. Захист інтересів споживачів невіддільний від процесів формування та функціонування ринку товарів і послуг. Такі проблеми в економіці України досліджували Геєць В.М., Зверева Є.В., Крамченко Л.І., Романків І.Я., Шевчук В.О. та інші. Проблемам соціальної політики, у тому числі й захисту інтересів споживачів із надання соціальних послуг, присвячені праці Злупка С.М., Михасюка І.Р., Садової У.Я., Семів Л.К.

МЕТА НАПИСАННЯ СТАТТІ – дослідити процес узгодження нормативно-правового забезпечення прав споживачів у сфері відповідальності за укладеними контрактами на інституційному рівні взаємовідносин між Україною та Європейським Союзом.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБҐРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Крім сфери відповідальності за неякісну продукцію, важливою групою правовідносин, що потребують узгодження в нормативно-правовому форматі між Україною та ЄС, становлять такі, що стосуються: нечесних умов у контрактах, укладених зі споживачами; контрактів, що укладаються на відстані; кредитів для споживачів; туристичних контрактів; контрактів, укладених поза торговельними й офісними приміщеннями.

Нечесні умови в договорах зі споживачами. Правовідносини, пов'язані з наявністю нечесних умов у контрактах зі споживачами, регулюються Директивою 93/13, яка має горизонтальний характер, тобто охоплює всі види контрактів зі споживачами, за винятком 2 обмежень: надання кредитів споживачам та угод про перевезення.

Дія Директиви поширюється на договори, сторонами яких є споживач і продавець\постачальник. Визначення поняття «споживач» адекватне тому, що міститься в Угоді про основні напрямки співробітництва держав-учасниць СНД в галузі захисту прав споживачів, підписаній у Москві 25 січня 2000 р., та ратифікованої Законом України від 7 березня 2002 р. Акцент – на задоволенні потреб споживача, не пов'язаних із здійсненням підприємницької діяльності.

Особливу увагу Директива приділяє захисту прав споживачів від зловживань з боку продавця\виконавця у випадках укладення так званих «стандартних контрактів». Під продавцем\постачальником у контексті Закону України Директива розуміє як продавця, так і виконавця робіт\послуг. Дія Директиви поширюється на продавців\виконавців, що належать до державного сектора ринку.

Директива (ст. 5) визначає вимоги до надання споживачу належної інформації про умови контракту. Згідно зі ст. 3 Директиви, умова контракту, щодо якої не було окремих обговорень, може бути визнана нечесною, якщо в порушення вимог добросовісності, вона спричиняє суттєвий дисбаланс у правах та обов'язках сторін.

Умова вважається такою, що не мала спеціального об-

говорення, якщо її було сформульовано заздалегідь. Якщо продавець товару/постачальник послуг заперечує цей факт, він несе тягар доказування. Детальний перелік видів нечесних умов міститься в додатку до Директиви.

Директива (ст. 7) зобов'язує країни-учасниці створити гарантії недопущення систематичного застосування нечесних умов у контрактах зі споживачами, а також визначає засоби захисту прав і інтересів споживача (звернення до судових та адміністративних органів).

Співвідношення Директиви із Законом України. Низка положень Закону України певною мірою відображають норми, що містяться в Директиві (ст.ст. 15, 17–19, 21, 26 Закону України). Крім того, Цивільний Кодекс України також містить значну кількість норм, які можна вважати подібними за змістом до деяких норм Директиви (особливо тих, що стосуються переліку видів нечесних умов, який міститься в додатку до Директиви):

- п.(а) Додатку відображений у ст.ст. 17, 21 Закону та в розділі 40 ЦК України «Зобов'язання, що виникають через завдання шкоди».

Ст. 21 Закону України визначає, що умови договорів, які обмежують права споживача порівняно з правами, встановленими законодавством, визнаються недійсними. Також зафіксований принцип повного відшкодування збитків, заподіяних споживачу.

Враховуючи те, що насамперед Закон орієнтований на споживачів, котрі не завжди добре обізнані з нормами законодавства, яке визначає їхні права. А також той факт, що Закон має бути доступним і зрозумілим саме споживачам, є доцільним перенести текст Директиви в українське законодавство.

Дію норм щодо нечесних умов слід поширити на всі види контрактів, що укладаються зі споживачами. Стосовно своєчасного надання споживачу інформації про умови контракту слід згадати такий позитивний момент, як внесення змін до ст. 18 Закону (остання редакція від 10.01.02): відповідно інформація споживачу надається до придбання ним товару чи замовлення роботи (послуги).

Щодо критеріїв визнання умови договору нечесною: визначення нечесної умови контракту, що міститься в Директиві, має більш широкий зміст порівняно з положеннями ст. 21 Закону України (порівняння змісту умов із нормами законодавства України), але воно і більш абстрактне, що ускладнює його тлумачення та застосування Директиви.

Ст.ст. 4, 5 Закону України відповідають п.п. 1, 2 Директиви. Аналогів п. 3 ст. 7 Директиви щодо звернення за собів захисту прав споживачів стосовно ряду продавців чи постачальників законодавство України не містить.

Контракти, що укладаються на відстані. Директива 97/7/ЄС від 20 травня 1997 р. покликана врегулювати відносини, що виникають у результаті укладення так званих «дальніх контрактів».

Під терміном «дальній контракт» Директива розуміє будь-які контракти купівлі-продажу товарів чи надання послуг, процес укладення яких був пов'язаний із використанням засобів далекого зв'язку (перелік таких засобів міститься в Додатку до Директиви та включає, зокрема, друковані рекламні оголошення з бланками замовлень; друковані матеріали з конкретною адресою; телефонні дзвінки за участю або без участі людини, радіо, факсимільні апарати, відеотелефони тощо).

Дія Директиви не поширюється на контракти про надання фінансових послуг (визначення міститься в Додатку до Директиви); контракти, укладені за допомогою автоматичних торгових машин чи автоматизованих комерційних приміщень; контракти, укладені з обслуговуючим персоналом телекомунікаційних систем зв'язку

шляхом використання громадських таксофонів; щодо будівництва та продажу нерухомого майна; контракти, укладені на аукціоні.

Директива визначає такі етапи процесу взаємодії споживача з постачальником товарів (послуг):

ще до укладення дальнього контракту споживачу має бути надана інформація про умови контракту (про особистість постачальника, основні характеристики товарів чи послуг, їхню ціну, видатки на доставку, умови платежів доставки чи виконання, наявність права на скасування, видатки, пов'язані з використанням дальнього зв'язку, термін дії пропозиції постачальника укласти контракт, мінімальний термін контракту);

надання споживачу письмового підтвердження зазначеної вище інформації в термін не пізніше моменту доставки товару, а також даних про реалізацію права скасування контракту та післяпродажного обслуговування й гарантій;

можливість застосування так званого «періоду охолодження», суть якого полягає в тому, що під час укладання будь-якого контракту споживач має право протягом 7 днів з моменту отримання товарів (а в разі надання послуг – з моменту укладення контракту або з дня надання письмового підтвердження інформації) без застосування штрафних санкцій і повідомлення про причини відмови від контракту. При цьому споживач несе видатки, пов'язані лише з поверненням товару. Постачальник має здійснити відшкодування не пізніше 30 днів;

4) контракт має бути виконаним не пізніше 30 днів із моменту подання споживачем замовлення постачальнику. У разі неможливості виконання такого зобов'язання постачальником, останній має право поінформувати про це споживача, якому на його вимогу не пізніше 30 днів мають бути повернені сплачені ним постачальнику кошти (якщо контрактом не обумовлена можливість надання в цьому випадку товарів чи послуг рівноцінної якості чи вартості).

Директива надає країнам-учасникам право усталити у власному законодавстві, що тягар доказування факту надання попередньої інформації, відповідності ліміту часу чи згоди споживача лягає на постачальника.

Що стосується законодавства України: на врегулювання відносин у цій сфері спрямовані Правила продажу товарів поштою, затверджені наказом МЗЕЗТоргу України та Держкомзв'язку України від 17.03.99 № 153\48. Вони стосуються купівлі-продажу непродовольчих товарів поштою. Така купівля-продаж визначена Правилами як форма дистанційної торгівлі. Це роздрібний продаж поза магазином, а вибір товару та його замовлення передують безпосередній передачі підприємством поштового зв'язку вибраного товару покупцеві чи одержувачу. Таке визначення цієї форми торгівлі за змістом і використаною термінологією близьке до визначення «дальній контракт».

На відміну від Директиви, Правила визнають окремим суб'єктом таких правовідносин також підприємство поштового зв'язку (воно визначено як посередницька ланка в товаропровідному ланцюзі від суб'єкта господарювання до покупця або одержувача товару).

Термін виконання замовлення Правилами визначений як такий, що не перевищує 5 робочих днів із дня одержання суб'єктом господарювання заяви-замовлення (значно коротший, ніж у Директиві). Правилами не визначено терміни повідомлення покупця про неможливість виконання замовлення в разі відсутності подібного товару та згоди покупця на заміну товару аналогічним.

Права покупця (замовника) в разі придбання товару неналежної якості, а також право на обмін товару належної якості здебільшого збігаються з такими правами,

визначеними відповідно статтями 14 та 20 Закону «Про захист...».

Але на відміну від Директиви, яка встановлює «період охолодження» та ст. 20 Закону про можливість повернення покупцеві (замовнику) грошей у разі відсутності аналогічного товару, у визначених ст. 20 Закону «Про захист...» випадках Правилами не передбачена.

Правила також не передбачають обов'язкового письмового підтвердження оферти, що передує надіслання покупцем замовлення на отримання товару. Це також є недоліком порівняно з нормами Директиви.

Крім того, ще одним із нормативно-правових актів України, спрямованих на врегулювання таких відносин, є Правила продажу товарів на замовлення та вдома в покупців, затверджені наказом МЗЕЗТоргу України від 29.03.99 № 199. Згідно з Правилами, продаж товарів на замовлення передбачає попереднє замовлення товарів: 1) безпосередньо в об'єкті торгівлі; 2) через торгового агента; 3) за допомогою засобів дистанційного зв'язку.

Пункт 20 Правил передбачає можливість «необґрунтованої відмови» покупця від отримання замовлених ним товарів. Але в такому разі покупцю повертаються гроші лише в розмірі вартості товару (без вартості виконаної послуги, транспортних витрат тощо).

Правила поширюються на продаж окремих видів як продовольчих, так і непродовольчих товарів. На відміну від Директиви, спеціальні норми, які б регулювали надання послуг за контрактами, укладеними на відстані, в законодавстві України відсутні.

Кредити для споживачів. Правовідносини у сфері кредитування споживачів регулюються Директивою 87\102\ЕЕС від 22 грудня 1986 р. з наступними змінами та доповненнями.

Найсуттєвішими положеннями Директиви є такі: директива встановлює певні вимоги до контрактів про надання кредитів споживачам – такі контракти мають укладатися в письмовій формі й містити спеціальну інформацію про кредитора (його назву, адресу) та зобов'язання споживача.

Найважливіше положення стосується гармонізації у сфері підходів до обрахунку річної відсоткової ставки. Сфера застосування Директиви поширюється на всі випадки, коли споживачу надається можливість відстрочити момент платежу (наприклад, при відстроченні платежів; наданні позик; лізингових контрактів; використанні кредитних карток).

Важливим є те, що так само, як і законодавство України (ст.ст. 166, 197 Цивільного Кодексу України), Директива допускає можливість дострокового виконання споживачем власних зобов'язань за кредитною угодою, а також можливість поступки кредитором права вимоги 3-ій особі.

Залишається спірним питання щодо можливості поширення сфери дії Закону України «Про захист прав споживачів» на врегулювання правовідносин, пов'язаних із наданням фінансових послуг, що обумовлено визначенням поняття «споживач», яке міститься в Законі (з цього приводу див. «Огляд законодавства України про захист прав споживачів»). Певною мірою такі відносини врегульовані нормами Цивільного Кодексу України (як загальними положеннями про зобов'язання, так і гл. 32 ЦК «Позика»), нещодавно прийнятим Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», а також Правилами торгівлі на виплат, затвердженими постановою Кабінету Міністрів України від 1 липня 1998 р. № 997.

Серед зазначених нормативних актів особливу увагу слід приділити зазначеним Правилам, оскільки правовідносини, які ними врегульовані, за своїм змістом найбільш

близькі до тих, які регулюються Директивою 87/02. Правило встановлюють порядок продажу непродовольчих товарів фізичним особам на виплат, тобто за умов розстрочення кінцевого розрахунку, на визначений термін і під відсоток (зразок письмової форми такого договору міститься в Додатку до Правил).

Норма відсотків визначається суб'єктом господарської діяльності, але вона не може бути вище чинних на момент продажу товарів річних ставок за фінансові кредити банку, що обслуговує цього суб'єкта господарської діяльності. Товари, придбані на виплат, передаються покупцеві в розпорядження. Право власності на такі товари переходить до покупця лише після кінцевого розрахунку. Згідно з правилами, наступна зміна цін на товари, продажних на виплат, не тягне за собою перерахунку.

Контракти з туристами. Директива (90\314\ЕЕС від 13 червня 1990 р. про комплексні подорожі і тури) поширюється на всі контракти, в яких туристу пропонується комплекс різноманітних туристичних послуг (перевезення, розміщення в готелі тощо). При цьому, комплексом послуг вважається сукупність двох і більше послуг, що пропонуються до продажу за встановленою ціною, та коли туристичне обслуговування здійснюється протягом періоду від 24 годин або включає розміщення на ніч.

Ще до укладання контракту туристу має бути надана інформація про загальну ціну контракту, деталі й особливості маршруту, категорійність місця розміщення, умови страхування, загальна інформація про паспортний режим країни. Як суб'єктів туристичної діяльності Директива визначає:

- організатора туру, який вживає всіх заходів для організації туристичної подорожі та здійснює прямий чи опосередкований (через іншого продавця) продаж туристичних послуг;
- продавця, який здійснює продаж туристичного продукту, сформованого організатором.

Суб'єктами відповідальності за належне виконання умов контракту перед споживачем є як організатор, так і продавець (за вибором споживача).

Контракт про надання туристичних послуг має укладатися в письмовій формі й містити детальну інформацію про кожну з умов контракту (перелік обов'язкових умов, що мають бути включені до контракту, міститься в Додатку до Директиви).

Аналіз положень Директиви свідчить про те, що законодавство України містить чимало аналогічних норм, які, зокрема, містяться в Законі України «Про туризм» і Ліцензійних умовах провадження господарської діяльності з організації іноземного, внутрішнього, зарубіжного туризму, екскурсійної діяльності, затверджених наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Державного комітету молодіжної політики, спорту і туризму України від 5 лютого 2002 р. № 7\62.

Так, зокрема, згідно зі ст. 1 Закону України «Про туризм» однією з ознак туристичної подорожі є її тривалість, що має становити не менше ніж 24 години. Але на відміну від Директиви, Закон визначає також максимальну тривалість туристичної подорожі. Така тривалість обмежується 6 місяцями. Визначення туристичних послуг за Законом аналогічне тому, що міститься в Директиві.

Як і Директива, ст. 18 Закону визначає вимоги до письмової форми та змісту контракту з туристом (визначений перелік обов'язкових умов контракту). Серед обов'язків суб'єктів туристичної діяльності, визначених ст. 20 Закону, є такі, що за змістом повністю відповідають вимогам Директиви. Це, зокрема, належне виконання зобов'язань за договором; гарантування безпеки туристів і

збереження їхнього майна; зобов'язання нести відповідальність за свої дії та дії партнерів-організаторів туру; відшкодовувати туристам збитки, завдані з вини суб'єкта туристичної діяльності чи партнерів з організації обслуговування; надання туристам повної інформації про організацію туру.

Як і Директива, Закон надає суб'єктам туристичної діяльності змогу вносити зміни до умов договору, у тому числі до його ціни за умов повідомлення туриста та одержання його згоди не пізніше, ніж за 20 днів до початку туру. Але, на відміну від Директиви, збільшення вартості туру обмежено 5%, і винятків із цього правила Закон не містить.

Ліцензійні умови містять визначення понять «туроператор» і «турагент», які за змістом близькі до відповідних понять «організатор» і «продавець», які містяться в Директиві. Можливість задовольнити вимоги туриста в разі банкрутства суб'єкта туристичної діяльності за рахунок спеціальних фондів, а також потреба створення та існування таких фондів законодавством України поки що не передбачено.

Продаж поза торгівельними та офісними приміщеннями. Сфера застосування Директиви 85\577\ЕЕС від 20 грудня 1985 р. поширюється на випадки укладення будь-яких контрактів поза місцем здійснення суб'єктом підприємництва його основної діяльності. Найважливішою особливістю таких контрактів є те, що споживач не виявляє будь-якого наміру й ініціативи для їх укладення, продавець здійснює візит до місця проживання або місця роботи покупця.

Споживачу надається можливість використати «період охолодження» (протягом 7 днів із моменту підписання контракту), коли він має право розірвати контракт без пояснень причини прийняття такого рішення та будь-яких додаткових витрат (за винятком витрат, пов'язаних із поверненням товару).

У законодавстві України також існують норми, спрямовані на врегулювання відносин у цій сфері. Такі норми містяться в згаданих вище Правилах продажу товарів на замовлення й удома в покупців, затверджені наказом МЗЕЗТоргу України від 29.03.99 № 199.

Згідно з п. 2 Правил, продаж товарів удома є формою роздрібного продажу товарів уповноваженим представником суб'єкта господарювання вдома в покупця, за місцем його роботи, відпочинку тощо, як на попереднє запрошення покупця, так і без нього. Положення, що визначають права покупця в разі придбання товару неналежної якості, а також можливість обміну непродовольчого товару належної якості аналогічні тим, що містяться в Законі «Про захист...». Але право покупця на розірвання контракту й повернення грошей у разі придбання товару належної якості Правилами не передбачено.

Слід зазначити, що законодавством України взагалі не врегульовано ряд правовідносин у таких сферах: альтернативні засоби вирішення спорів; колективне користування нерухомим майном на умовах «таймшеру».

Альтернативні засоби вирішення спорів через проблеми. Через проблеми з реалізацією права на звернення до судових органів, у всіх країнах-учасниках створені системи позасудового вирішення спорів.

Такі системи дуже різноманітні: деякі з них утворені державами, інші – суб'єктами підприємницької діяльності. Іноді їх утворили недержавні організації споживачів (найбільш поширені випадки – 2, 3). Але часто-густо вони утворюються за спільною ініціативою згаданих суб'єктів (крім держави). Рекомендація Єврокомісії від 30 березня 1998 р. визначає найбільш відомі критерії, яким мають відповідати такі системи з метою надання

певного сприяння споживачам: такі системи мають бути незалежними, доступними й відкритими для споживачів; рішення, прийняті в результаті розгляду спорів, мають бути опубліковані.

Контракти, що укладаються на умовах «таймшеру»
Контракти, що укладаються на умовах «таймшеру» – це будь-які контракти, укладені не менш як на 3 роки, відповідно до яких право користування нерухомим майном надається споживачу на визначений період протягом року і такий період не може бути меншими, ніж 1 тиждень. Інформація має надаватися споживачу до підписання контракту, а також у процесі його.

Найбільш важливим є положення Директиви 94/47/ЕС від 26 жовтня 1994 р. про захист покупців щодо окремих аспектів контрактів, пов'язаних із придбанням права користування нерухомим майном на базі «таймшеру»). Вона передбачає надання споживачу можливості використати так званий «період охолодження», протягом якого споживач має право розірвати контракт. Цей період становить 10 днів із моменту підписання контракту, якщо таке нерухоме майно знаходиться в країні проживання споживача, та 30 днів – якщо за межами цієї країни.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, проаналізувавши процес узгодження нормативно-правового забезпечення прав споживачів у сфері відповідальності за укладеними контрактами, підсумовуємо, що:

- процес узгодження за такими напрямками, як нечесні умови у контрактах, укладених зі споживачами; контракти, що укладаються на відстані; кредити для споживачів; туристичні контракти; контракти, укладені поза торговельними й офісними приміщеннями, триває;
- законодавством України не врегульовано ряд правовідносин у таких сферах альтернативних засобів вирішення спорів; колективного користування нерухомим майном на умовах «таймшер»;
- існуючі відмінності в термінології призводять до неможливості відшкодувань споживачам чи значного ускладнення їх процедури;
- поряд із державним регулюванням і роботою громадських організацій одним з ефективних важелів нормалізації взаємин виробника і споживача є організації саморегулювання бізнесу. Це зумовлено тим, що саморегулювання має об'єктивні переваги перед регулюванням. По-перше, воно більш гнучке та швидше відгукується на нові явища в тій чи іншій сфері. По-друге, воно менш

формалізоване. Органи саморегулювання можуть підходити до конкретних дій конкретної фірми не тільки з точки зору формальних правил, але й здорового глузду. Потрете, норми саморегулювання найчастіше більш реалістичні, ніж законодавство, тому що йдуть від потреб реального життя й реально сформованих відносин;

- швидке та оптимальне узгодження нормативно-правових актів для забезпечення прав споживачів у сфері відповідальності за укладеними контрактами на інституційному рівні розширить можливості міжнародної співпраці, підвищить якість обслуговування, а отже, й соціальну захищеність українців як в Україні, так і за її межами.

Перспективи для подальших досліджень бачимо у приведенні до відповідності термінології ключових нормативно-правових актів на рівні держав-інституцій, що можливо шляхом науково-аналітичного осмислення та фахового юридично-економічного дискурсу, активізації законотворчої діяльності, роботи виконавчих структур у рамках співробітництва «Україна – ЄС», а також у розвитку позасудової системи регулювання спорів.

Література:

1. Дочинець Н.М. Консьюмеризм в Україні: соціально-економічні реалії та перспективи розвитку: монографія / Н.М. Дочинець; НАН України. Інститут регіональних досліджень; [наук. ред. У.Я. Садова]. – Львів, 2009. – 280 с.
2. Иваненко Л. Защита прав потребителей – дело международное / Л. Иваненко, Е. Язвинская [Электронный ресурс] // Юридическая практика. – 2002. – № 12 (222). – Режим доступа: www.yurpractika.com/article.php?id=10001319
3. Кузьміна С.А. Правове регулювання споживчого ринку України / С.А. Кузьміна // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 13–15.
4. Койфман Ю.Л. Державна система сертифікації України: методи, правила, організація діяльності: [довідник] / Ю.Л. Койфман, І.Г. Кальман, О.Я. Сердюков. – Київ-Львів, 1995. – 282 с.
5. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод. Застосування в Україні: Офіційне видання. – Київ, 2006. – 176 с.
6. Пісний Б.М. Інституціональні засади захисту інтересів споживачів на ринку товарів та послуг в Україні: дис. ... канд. економ. наук: 08.00.03 / Богдан Михайлович Пісний. – Рівне, 2012. – 263 с.
7. Полікарпов І.С. Сертифікація товарів і послуг: монографія / І. С. Полікарпов, Н.І. Доманцевич, Б.П. Яцишин. – К.: НМЦ «Укрпосвіта», 2000. – 354 с.
8. Романків І.Я. Розвиток ринку послуг в Україні / І.Я. Романків // Фінанси України. – 2005. – № 11. – С. 38–45.
9. Шевчук В.О. Диспропорції та проблеми розвитку внутрішнього споживчого ринку: регіональний аспект / В.О. Шевчук // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 45–54.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

ДО ЯКОГО РІВНЯ МОЖЕ БУТИ ЗМЕНШЕНО РОЗМІР СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ В ТОВАРИСТВІ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ?

Консультація надається відповідно до позиції, висловленої в роз'ясненні **Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва** від 13.04.10 № 4573 та листа Міністерства юстиції України 01.04.2010 № 3245-0-33-10-19.

Відповідно до ч. 1 ст. 52 Закону України «Про господарські товариства» в товаристві з обмеженою відповідальністю створюється статутний (складений) капітал, розмір якого повинен становити не менше суми, еквівалентної одній мінімальній заробітній платі, чинній на момент створення товариства з обмеженою відповідальністю.

Як вбачається зі ст. 144 Цивільного кодексу України, відповідно до статутного капіталу визначається мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів. *Розмір статутного капіталу товариства не може бути меншим за розмір, встановлений законом.*

Відповідно до ч. 3 ст. 5 ЦКУ, якщо цивільні відносини виникли раніше й регулювалися актом цивільного законодавства, який втратив чинність, новий акт цивільного законодавства застосовується до прав та обов'язків, що виникли з моменту набрання цим чинності.

Отже, товариство з обмеженою відповідальністю **може зменшити розмір статутного капіталу до мінімального розміру, який був встановлений законом на момент створення товариства.**

Анна Туманян

Юристконсульт ТОВ "ІКГ"Проект-А"
ao.tumanyan@gmail.com

УДК 631.162: 075.32

ПОПОВА

Наталья Ивановна

popovich_alexandra@mail.ru



кандидат экономических наук, доцент
Донецкий национальный университет

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГЕРМАНИИ, ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОСТРОЕНИЕ УЧЕТА И ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ

LEGAL FORMS OF BUSINESS IN GERMANY AND THEIR IMPACT ON CONSTRUCTION OF ACCOUNTING AND REPORTING

ПОПОВИЧ

Александра Николаевна

popovich_alexandra@mail.ru



студентка
Донецкий национальный университет

В статье исследованы формы бизнеса в Германии, дана критическая оценка их динамики, правового регулирования, воздействия на учет и отчетность.

In this paper forms of business in Germany are analyzed, a critical evaluation of their dynamics, regulation, the impact on accounting and reporting are presented.

Ключевые слова: организационно-правовая форма бизнеса, налогообложение, регулирование, учет, отчетность.

Key words: legal form of business, taxation, regulation, accounting, reporting.

ВВЕДЕНИЕ

В современной зарубежной практике функционирование предприятий осуществляется в условиях национализации и приватизации, в ходе которых образуются предприятия различных форм собственности, различающиеся держателями капитала, преследуемыми целями и способами организации. Каждой форме присущи свои особенности ведения учета, поэтому разнообразие форм ведения бизнеса обуславливает специфику построения учета. В этом контексте унификация и стандартизация учетных правил в условиях глобализации и интернационализации бизнеса представляет особый интерес, что подтверждает актуальность темы исследования.

Научно-практические аспекты влияния различных форм бизнеса на построение учета в компаниях развитых стран исследованы в работах многих известных отечественных и зарубежных ученых: Ф. Бутинца, С. Голова, В. Костюченко, Б. Нидлза, С. Грея, Т. Уорфилда, Дж. Вейганта, Р. Энтони и др. Между тем, многогранность проблемы гармонизации учета и отчетности компаний развитых стран мира обуславливает необходимость дальнейших

глубоких исследований в этой сфере, что обусловило цель данной работы и основные направления научного поиска.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ состоит в исследовании и критическом анализе организационно-правовых форм бизнеса и влиянии их на построение учета в Германии как стране с высокоразвитой экономикой и классическими традициями построения учета.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ анализ и синтез, графический метод, наблюдение.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Гибкость экономики Германии обеспечивается деятельностью предприятий различных организационно-правовых форм.

Согласно данным Государственного комитета статистики Германии на 31.05.2012, в стране деятельность осуществляют 3 620 576 предприятий (рис. 1), из них: 64% приходится на долю частных предприятий (2 303 234),

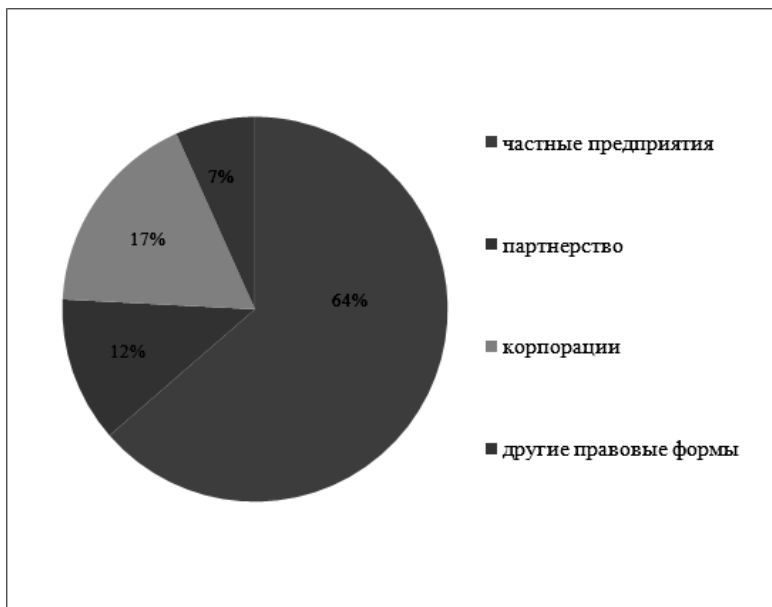


Рис. 1. Соотношение числа предприятий разных организационно-правовых форм в Германии [на 31.05.2012] [1]

17% – корпорации (GmbH, AG и др.) (632 399), 12% – партнерства (OHG, KG и др.) (442 031), 7% – другие правовые формы (242 912).

В 2011 г. в Германии было зарегистрировано 862 986 новых предприятий, а снято с учета 713 812 (рис. 2). Зарегистрированный офис и адрес обязательны для немецких предприятий, период регистрации – 4 рабочих дня.

Динамика преобладания вновь открытых предприятий над их закрытием свидетельствует о благоприятных условиях ведения бизнеса в стране (табл. 1).

Единые правила признания неплатежеспособности предприятий, вступившие в силу с 1999 г., отрегулировали разницу между неплатежеспособностью и потребительской неплатежеспособностью (на основе упрощенной процедуры). Они оказали благоприятное влияние на управление соглашениями между кредиторами и дебиторами, улучшили динамику неплатежеспособности

(рис. 3) – число неплатежеспособных предприятий в Германии в 2011 г. составило 30 099 предприятий.

Касаемо системы налогообложения в Германии, то она строго регламентирована. Налог на прибыль составляет 25%. Во многих федеративных землях предприятия платят налог на бизнес (13–21% в местный бюджет города регистрации).

Германия является идеологом континентальной модели учета, характеризующейся законодательным регулированием учета, тесными связями предприятий с банками, являющимися основными поставщиками капитала, ориентацией учета на государственные интересы налогообложения и макроэкономического регулирования, консерватизмом учетной политики, принципом увязки налоговых и бухгалтерских правил. Сообразно последнему, основные правила ведения учета, в первую очередь, систематизированы в Налоговом кодексе Германии, а

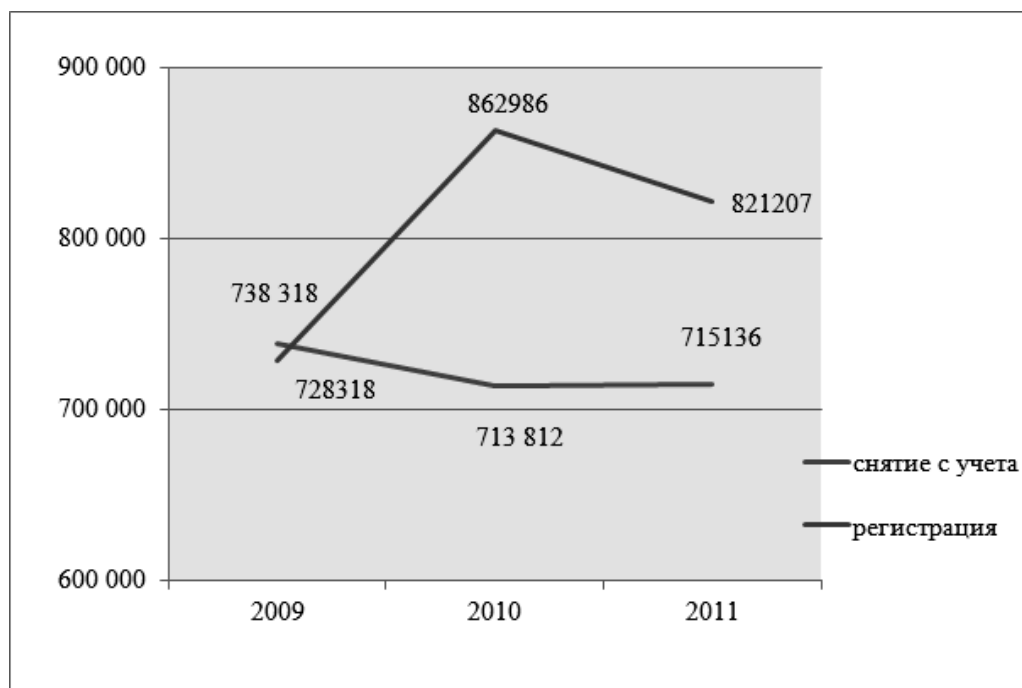


Рис. 2. Динамика регистрации и снятия с учета предприятий в Германии [1]

Таблица 1

Данные о регистрации и снятии с учета предприятий в Германии в 2011 г. [1]

Регистрация предприятий	
Итого	862 986
Новые предприятия	723 871
Перемещение из другого района регистрации	77 910
Поглощения	61 205
Снятие с учета предприятий	
Итого	713 812
Закрытие	574 369
Перемещение из другого района регистрации	80 625
Хэндоверы	58 818

также содержатся в Торговом Кодексе, в Законе о налогах на доход, Инструкции по налогам на доход, Законе об обществах с ограниченной ответственностью, Законе об акциях, Законе о балансах и др.

Одним из ярких примеров налоговой ориентированности немецкого учета являются специальные статьи для налоговых целей. В балансе они обычно образуют второй раздел пассива и могут быть двух типов.

Частные предприятия, которые, как было отмечено выше (рис. 1), являются преобладающей формой организации бизнеса (64%), характеризуются такой особенностью, как отражение отложенных доходов и расходов отдельными разделами в балансе.

Немецкие компании преимущественно склонны к долгому финансированию (внешнему – за счет банковских кредитов, внутреннему – посредством пенсионных схем). В течение последних лет средняя для Германии доля собственных средств в общей сумме активов не превышала 20%. Это объясняется, в основном, налоговыми соображениями, исходя из которых акционеры часто стремятся классифицировать часть своих инвестиций в компанию как кредиты, даже если возвратность таких вложений ограничена.

Правила образования резервов установлены только

для юридических лиц. Резервы предназначены, преимущественно, для покрытия возможных убытков или увеличения уставного капитала.

Счет прибылей и убытков, называемый также отчетом о хозяйственной деятельности, является обязательным для всех предприятий. Отражая все затраты и доходы хозяйственного года, этот отчет дает представление о финансовых результатах. Структура годового баланса средних и крупных компаний составляется согласно предписаниям Налогового и Торгового кодекса. Баланс может составляться по полноценному или частичному применению годового результата.

Указанные формы финансовой отчетности формируются согласно данным первичного и текущего учета, правила их ведения регламентированы – требования Основ правильного ведения бухгалтерского учета определяют порядок бухгалтерских записей в предметном и временном аспектах. Главным учетным регистром традиционно является классический для немецкого учета Мемориальный ордер. В Главной книге на основе Мемориальных ордеров отражаются все хозяйственные операции, упорядоченные на предметных счетах (инвентарные и результатные счета) в соответствии с Планом счетов предприятия, сформированным согласно немецким номенклатурам

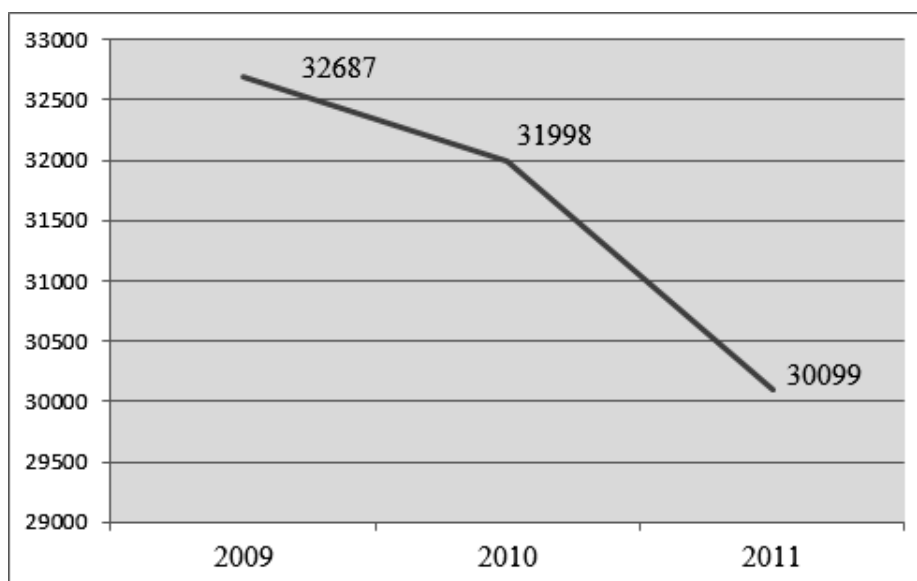


Рис. 3. Динамика неплатежеспособности предприятий в Германии [1]

счетов. Данные, сформированные согласно этим требованиям, обеспечивают высокую информационную емкость финансовой отчетности и, соответственно, ее высокие аналитические качества, что исключительно ценно для пользователей.

ВЫВОДЫ

Таким образом, требования к учету в Германии строго формализованы и детализованы; основным источником нормативного регулирования являются Налоговый и Коммерческий кодексы. Превалирующей формой ведения бизнеса являются частные предприятия. В последнее время процесс гармонизации требований к бухгалтерскому учету в рамках Европейского Сообщества потребовал от Германии пересмотра национальных норм, однако

пользователям отчетности немецких компаний следует иметь в виду, что старые и новые нормы часто применяются параллельно и что англо-американские принципы учета не вполне укоренились на немецкой земле.

Литература:

1. Сайт Государственной статистики Германии (Bundesstat) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.destatis.de/EN/Homepage.html
2. Сайт Организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.oecd.org
3. Сайт Министерства экономики и технологий Германии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bmwi.de/English/Navigation/root.html

КОНСУЛЬТАЦІЇ

ЩО ПОТРІБНО ЗНАТИ ПРО СПЛАТУ АВАНСОВИХ ВНЕСКІВ ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК?

Роз'яснення надається відповідно до Узагальнюючої податкової консультації, затвердженої Наказом Державної податкової служби України від 21.12.2012 № 1171.

Згідно з пунктом 57.1 статті 57 Кодексу (з доповненнями, внесеними Законом № 5083) платники податку на прибуток щомісяця сплачують авансовий внесок із податку на прибуток у порядку і в строки, які встановлені для місячного податкового періоду, у розмірі не менше 1/12 нарахованої до сплати суми податку за попередній звітний (податковий) рік без подання податкової декларації.

Які платники податку на прибуток не повинні сплачувати авансових внесків?

Не повинні сплачувати авансові внески:

- новостворені платники податку на прибуток;
- платники, що пройшли державну реєстрацію та взяті на облік як платники податку на прибуток в органах державної податкової служби протягом IV кварталу року, що передувє звітному;
- виробники сільськогосподарської продукції.

Відповідно до статті 155 та з урахуванням вимог п. 209.6 ст. 209 Кодексу для цілей оподаткування податком на прибуток до підприємств, основною діяльністю яких є виробництво сільськогосподарської продукції, належать підприємства, дохід яких від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва, вироблених ними на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, за попередній звітний (податковий) рік перевищує 50% загальної суми доходу;

- неприбуткові установи (організації);
- платники податків, в яких оподатковувані доходи за останній річний звітний податковий період є меншими або становлять 10 мільйонів гривень;
- платники податку на прибуток, в яких доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, за останній річний звітний податковий період перевищують 10 мільйонів гривень і за підсумками такого звітного періоду не отримали прибутку або отримали збиток, податкові зобов'язання не нараховували й не мали базового показника для визначення авансових внесків у наступному році.

Якщо платники, в яких доходи за останній річний звітний податковий період перевищують 10 мільйонів гривень і які за підсумками такого звітного періоду не отримали прибутку або отримали збиток, і за I квартал наступного року отримують прибуток, вони повинні подати податкову декларацію за перше півріччя, три квартали звітного (податкового) року та за звітний (податковий) рік для нарахування та сплати податкових зобов'язань.

Платники податку, які зареєстровані протягом звітного (податкового) року (новостворені), сплачують податок на прибуток на підставі річної податкової декларації за період діяльності у звітному (податковому) році без подання податкової декларації за звітні (податкові) періоди (календарний квартал, півріччя та дев'ять місяців) та не сплачують авансового внеску.

Платники податку, в яких доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, за останній річний звітний (податковий) період не перевищують 10 мільйонів гривень, та неприбуткові установи (організації) сплачують податок на прибуток на підставі податкової декларації, яку подають до органів державної податкової служби за звітний (податковий) рік, і не сплачують авансових внесків.

Який порядок сплати авансових внесків?

У разі якщо платник податку, який сплачує авансовий внесок, за підсумками I кварталу звітного (податкового) року не отримав прибутку або отримав збиток, він має право подати податкову декларацію та фінансову звітність за I квартал. Такий платник податку авансових внесків у II–IV кварталах звітного (податкового) року не здійснює, а податкові зобов'язання визначає на підставі податкової декларації за підсумками першого півріччя, трьох кварталів та за рік, яка подається до органу державної податкової служби в порядку, передбаченому Кодексом.

Платник податку, який за підсумками минулого звітного (податкового) року не отримав прибутку або отримав збиток, податкові зобов'язання не нараховував і не мав базового показника для визначення авансових внесків у наступному році, а за підсумками I кварталу отримує прибуток, має подати податкову декларацію за перше півріччя, три квартали звітного (податкового) року та за звітний (податковий) рік для нарахування та сплати податкових зобов'язань.

У складі річної податкової декларації платником податку подається розрахунок щомісячних авансових внесків, які мають сплачуватися в наступні дванадцять місяців. Визначена в розрахунку сума авансових внесків вважається узгодженою сумою грошових зобов'язань.

При цьому дванадцятимісячний період для сплати авансових внесків визначається починаючи з місяця, наступного за місяцем, в якому встановлено граничний строк подання річної податкової декларації за попередній звітний (податковий) рік, до місяця подання податкової декларації за поточний звітний (податковий) рік.

Згідно з пунктом 2 підрозділу 4 Розділу XX «Перехідні положення» Кодексу (з доповненнями, внесеними Законом № 5083) платники податку на прибуток підприємств, які починаючи з 2013 року подають річну податкову декларацію відповідно до пункту 57.1 статті 57 цього Кодексу, сплачують у січні – лютому 2013 року авансовий внесок із цього податку в розмірі 1/9 податку на прибуток, нарахованого в податковій звітності за дев'ять місяців 2012 року, протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця.

Анна Туманян

Юристконсульт ТОВ "ІКГ"Проект-А"
ao.tumanian@gmail.com

УДК 340.1

МАТЕМАТИЧНЕ МИСЛЕННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ЮРИСТА

MATHEMATICAL THINKING IN THE LAWYER'S ACTIVITY

ГРАБ

Марія Іванівна

grab-maria-00@ukr.net



здобувач кафедри теорії
та історії держави і права
Львівський державний універ-
ситет внутрішніх справ МВС
України
старший викладач кафедри
права Львівського інституту
МАУП

Статтю присвячено визначенню поняття та значення математичного мислення в діяльності юриста. Особливу увагу приділено дослідженню таких філософсько-правових понять, як «мислення», «математичне мислення», «юридичне мислення». Обґрунтовано концепцію оволодіння математичним мисленням юристом, що матиме наслідком формування навиків раціонального вираження думки. Вільне володіння математичним мисленням є умовою і засобом оволодіння юристом математичною культурою.

Статья посвящена определению понятия и значения математического мышления в деятельности юриста. Особое внимание уделено исследованию таких философско-правовых понятий, как «мышление», «математическое мышление», «юридическое мышление». Обосновано концепцию овладения математическим мышлением юристом, следствием чего будет формирование навыков рационального выражения мысли. Свободное математическое мышление является условием и средством овладения юристом математической культурой.

The article is devoted to defining the notion of mathematical thinking in the activity of the lawyer. Special attention is paid to investigation of the philosophic-legal notions such as «thinking», «mathematical thinking», «juridical thinking». The conception of the lawyer's mathematical thinking is motivated here, what means the formation of the rational thinking skills. Possessing mathematical thinking enables the lawyer to master the mathematical culture.

Ключові слова: мислення, математичне мислення, юридичне мислення, діяльність юриста.

Ключевые слова: мышление, математическое мышление, юридическое мышление, деятельность юриста.

Key words: thinking, mathematical thinking, juridical thinking, lawyer's activity.

ВСТУП

Одним із завдань сучасної науки філософії права є вдосконалення теоретичних основ культури юриста, що є підґрунтям для формування математичної культури юриста. Такі категорії як «математичне мислення» та «математичне мислення у діяльності юриста» ще не достатньо досліджені в юридичній літературі. Мислення слугує предметом міждисциплінарних досліджень із філософії, логіки, кібернетики, психології, фізіології, педагогіки, права й може розглядатися у відповідних аспектах.

Відсутність чіткої дефініції поняття «математичне мислення у діяльності юриста» ускладнює подальші наукові дослідження проблеми.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження присутніх у науці підходів до визначення категорії «математичне мислення» та його значення в діяльності юриста, характеру взаємодії математичного мислення та юридичного мислення, формування власної дефініції даних понять, розробка пропозицій для вдосконалення математично-правового мислення в діяльності юриста.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під час проведення дослідження використано методи

структурно-логічного аналізу, порівняння й узагальнення поглядів на математичне та юридичне мислення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Відповідно до прийнятого в науці визначення, мислення є соціально зумовленим, нерозривно пов'язаним із мовою психічним процесом пошуку та відкриття нового в процесі аналізу й синтезу відображеної діяльності. Процес мислення спрямований на виявлення об'єктивних відношень і закономірних зв'язків між предметами та явищами навколишнього світу. Відображення в мисленні відбувається в логічних формах – поняттях, судженнях, умовиводах. Однак закони логіки є не єдиним механізмом мислення. Пізнавати навколишню реальність можна на неусвідомленому рівні, за допомогою інтуїції, що складає ядро творчого мислення [1, 2].

Ідеї про творчий характер мислення людини, його специфіку, зв'язок з іншими процесами, про закономірності його розвитку розроблялися в дослідженнях багатьох науковців (П.Я. Гальперін, Б.В. Гнеденко, Н.А. Менчинская та інші [3, 4, 5]).

Мислення – це відповідна реакція людини на таку ситуацію, «для вирішення якої недостатньо регулювання дій на основі сприйняття» [6, с. 6].

Згідно з системним підходом, цілісна система мислення є підсистемою особистості людини та перебуває у взаємозв'язку з зовнішнім середовищем. На стан системи мислення впливають вищі рівні ієрархії її елементи зовнішнього середовища: культурно-історичні умови існування людини; система освіти; інші психічні процеси (пам'ять, увага, уява, сприйняття, емоції, воля); спрямованість особистості, її інтерес до певної проблеми, фізіологічні особливості тощо [7, 8].

У літературі трапляються терміни: фізичний, історичний, філософський, географічний, математичний та інші види мислення відповідно до роду діяльності людини. Критерієм розрізнення є змістовий компонент мислення. Існують інші погляди на специфіку математичного мислення. Термін «математичне мислення» не має чіткого наукового визначення, але широко використовується в науковій літературі різних років.

Огляд праць із питань дослідження математичного мислення довів, що дослідники неодностайні щодо властивостей цього виду мислення.

Наприклад, у праці Р.А. Атаханова зазначається, що специфіка математичного мислення полягає «у своєрідності його предметного змісту» [9, с. 58].

В.А. Крутецький запропонував загальну схему структури математичних здібностей, побудовану відповідно до основних етапів розв'язання математичної задачі:

«1. Одержання математичної інформації:

а) здатність до формалізованого сприйняття математичного матеріалу, з'ясування формальної структури задачі.

2. Переробка математичної інформації:

а) здатність до логічного мислення у сфері кількісних і просторових відносин, числової і знакової символіки; здатність мислити математичними символами;

б) здатність до швидкого й широкого узагальнення математичних об'єктів, співвідношень і дій;

в) здатність до згортання процесу математичного міркування й системи відповідних дій; здатність мислити згорнутими структурами;

г) гнучкість розумових процесів у математичній діяльності;

д) прагнення до чіткості, простоти, економності й раціональності розв'язання;

е) здатність до швидкої і вільної перебудови спрямованості розумового процесу, переключення з прямого на зворотний хід думки (оборотність розумового процесу при математичному міркуванні).

3. Збереження математичної інформації: математична пам'ять (узагальнена пам'ять на математичні співвідношення, типові характеристики, схеми міркувань і доведень, методи розв'язання задач і принципи підходу до них);

4. Загальний синтетичний компонент: математична спрямованість розуму» [10, с. 30–33].

Компонентами математичних здібностей є: здатність до абстракції; здатність до логічного міркування; сила інтуїції; вміння використовувати формули; математична уява. Розумові вміння та операції: абстрагування. Види мислення: логічне, творче (автор відзначає інтуїцію, яка є ядром творчого мислення). [11, с. 15–16].

Відомий представник психології О.Ф. Лазурський, який запропонував ідею природного експерименту, виділив таке: систематичність і послідовність мислення; чіткість мислення; кмітливість; здатність до узагальнень, до встановлення зв'язків між математичними знаннями та явищами світу; пам'ять на числа [12].

Отже, у прийнятих термінах можна сказати, що в про-

цесі математичного мислення використовуються такі вміння, як логічні, узагальнювати і встановлювати зв'язки та відношення.

О.Я. Хінчин вказав на такі особливості математичного мислення: домінування логічної схеми міркування; лаконізм (прагнення знаходити найкоротший шлях до мети); чітка розчленованість процесу міркування; точність (кожен математичний символ має строго визначене значення). Отже, зазначені особливості формуються з логічних умінь (оперувати поняттями, будувати умовиводи) та раціональності як якості мислення [13].

Академік Б.В. Гнеденко виділяє такі властивості математичного мислення: здатність уловлювати нечіткість міркування, відсутність необхідних ланок доведення; звичку до повноцінної логічної аргументації; чітку розчленованість процесу міркування; лаконізм; точність символіки. Отже, математичне мислення, за Б.В. Гнеденком, це мислення насамперед логічне, раціональне, рефлексивне [4, с. 97–99].

С.І. Шварцбурд відзначав такі елементи математичного мислення: просторові уявлення; абстрактне мислення; перехід до математичної схеми; дедуктивне мислення; аналізування; розгляд окремих випадків; вміння робити висновки; критичність; математична мова; терплячість при розв'язанні задач [14, с. 27–53].

У.Н. Абдієв пропонує таке визначення математичного мислення: «Під математичним мисленням розуміється сукупність взаємозалежних логічних операцій; оперування як згорнутими, так і розгорнутими структурами, знаковими системами математичної мови; здатність до просторових уявлень, запам'ятовування та уяви...», а також автор повторює слова Д. Пойа, «...узагальнення закономірностей, помічених в окремих випадках; індуктивні доведення, доведення за аналогією; розпізнавання математичних понять у конкретних ситуаціях чи побудова на їх основі таких ситуацій» [15, с. 7].

Оскільки основою будь-якої діяльності є мотив, основою математичного мислення як мисленнєвої діяльності є математична спрямованість розуму, тобто прагнення виявити, зрозуміти та пояснити існуючі зв'язки елементів реального світу за допомогою математики.

Математика, по суті, – це не конкретні знання, а система мислення.

Головні особливості правового мислення – системність, оперування правовими термінами, які мають специфічний юридичний зміст, підпорядкування принципам права, регламентованість вимогами закону.

Проявами і, відповідно, результатом його творчого мислення можуть бути висунення нових ідей, версій, введення в юридичну науку (теорію) та практику нових понять, створення нових теорій права, нових нормативно-правових актів, необхідних для правового регулювання певних сфер суспільної діяльності людей. У наш час виникнення нових видів діяльності людей зумовлює необхідність їх правового регулювання і, відповідно, створення певних нормативно-правових актів. Наприклад, у результаті того, що все більше країн світу включається в процес дослідження космосу, виникло космічне право як сукупність міжнародно-правових принципів і норм, яке встановлює правила, що їх мають дотримуватися держави у своїй діяльності в космосі. Негативний вплив людини на природу (біосферу) «породив» екологічні проблеми, суспільне вирішення яких неможливе без особливих нормативно-правових актів (екологічне право). Математизація все більшої кількості галузей знань призводить до ґрунтового формування математичного мислення юриста.

Основною метою математичного мислення в діяль-

ності юриста є виховання вміння математично досліджувати явища реального світу, для формування світогляду, а також для «хитрості розуму». Причому «хитрість розуму» – безумовна мета математичного мислення юриста.

ВИСНОВКИ

При проведенні наукового дослідження ми визначено математичне мислення юриста як процес, що виникає під час усвідомлення проблемної ситуації; відбувається при розв'язанні правових колізій; відрізняється від інших видів мислення; структура якого складається з логічних, критичних і творчих розумових умінь; правильно будувати судження, умовиводи та здійснювати доведення; до критичних розумових умінь: оцінювати підстави та наслідки своїх дій із різних точок зору; свідомо контролювати як процес свого мислення, так і розумову діяльність свого опонента; до творчих розумових умінь: робити умовиводи за аналогією й індуктивні умовиводи; створювати гіпотези та змінювати їх і стратегію розв'язання; уникати стереотипів і шаблонів.

Оволодіння математичною мовою формує навик раціонального вираження думки: послідовність, точність, ясність, лаконічність, виразність, інформованість. Вільне володіння математичною мовою є умовою і засобом оволодіння юристом математичною культурою.

Література:

1. Немов Р.С. Психологія. М.: Просвещение, 1990. – 302 с.
2. Общая психология: Курс лекций для первой ступени педагогического образования / Сост. Е.И. Рогов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. – 448 с.

3. Гальперин П.Я., Котик Н.Р. К психологии творческого мышления // Вопросы психологии. – 1982. – № 5. – С. 3–15.
4. Гнеденко Б.В. Математика в современном мире. – М.: Просвещение, 1980. – 128 с.
5. Менчинская Н.А. Проблемы учения и умственного развития школьника: Избр. психол. труды. – М.: Педагогика, 1989. – 218 с.
6. Степанов А.А. Как научить мыслить?: Методич. пособие в помощь лектору. – Л., 1971. – 20 с.
7. Анохин П.К. Системные механизмы высшей нервной деятельности: Избр. тр. – М.: Наука, 1979. – 454 с.
8. Брушлинский А.В. Культурно-историческая теория мышления. – М. Высш. школа, 1968. – 104 с.
9. Атаханов Р.А. Соотношение общих закономерностей мышления и математического мышления // Вопросы психологии. – 1995. – № 5. – С. 41–50.
10. Крутецкий В.А. Психология математических способностей школьников. – М., 1968. – 431 с.
11. Малахов В.А. Основания философского анализа творчества: деятельность – культура – человек / IV семинар по проблемам методологии и теории творчества. – Симферополь, 1984. – С. 15–17.
12. Мойсеев Л.А. Психология разумения творческих математических задач на разных этапах ихного разв'язування // Педагогика і психологія. – 2001. – № 3–4. – С. 117–124.
13. Халперн Д. Психология критического мышления. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000. – 512 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»).
14. Метельский Н.В. Психолого-педагогические основы дидактики математики. – Минск: Вышэйш. школа, 1977. – 158 с.
15. Абдиев У.Н. Развитие математического мышления студентов при изучении начала анализа: Учеб. пособие. – Ташкент: Таш ГПИ им. Низами, 1987. – 123 с.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

НОТАРІАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ НОТАРІАТ ТА РЕЄСТРАЦІЯ ПРАВ НА НЕРУХОМОЕ МАЙНО

З 01.01.2013 року набрали чинності положення Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення та спрощення процедури державної реєстрації земельних ділянок та речових прав на нерухоме майно» від 04.07.2012 року (далі – Закон), які стосуються нотаріальної діяльності. Зокрема, Закон України «Про нотаріат» доповнено статтею 46-1, яка регулює повноваження нотаріусів у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень.

Визначається, що **нотаріус є спеціальним суб'єктом, на якого покладаються функції державного реєстратора прав на нерухоме майно відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» і який має печатку такого реєстратора.**

Користування **Державним реєстром речових прав на нерухоме майно** здійснюється безпосередньо нотаріусом, який вчиняє відповідну нотаріальну дію.

Тим самим Законом були внесені зміни до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень», який мав набрати чинності 01.01.2013 року. А саме, **встановлені випадки, коли функції державного реєстратора прав на нерухоме майно виконують нотаріуси.** Відповідно до ч. 5 ст. 3 цього Закону, нотаріусом проводиться державна реєстрація:

- **прав власності**, реєстрація яких проведена відповідно до законодавства, що діяло на момент їх виникнення, під час вчинення нотаріальної дії з **нерухомим майном, об'єктом незавершеного будівництва;**
- **прав у результаті вчинення нотаріальної дії з нерухомим майном, об'єктом незавершеного будівництва.**

Інакше кажучи, у разі вчинення правочину щодо нерухомого майна (купівля-продаж, оренда, заповіт, дарування тощо) у нотаріуса, цей нотаріус і буде виконувати функції державного реєстратора прав на нерухоме майно та їх обтяжень.

Хто може посвідчувати довіреності та заповіти?

Кабінет міністрів України Постановою від 30.01.2013 року № 46 вніс зміни до Порядку посвідчення заповітів і доручень, прирівнюваних до нотаріально посвідчених (затверджений Постановою КМУ від 15.06.1994

року № 419). Постановою визначено, що посвідчувати заповіти й довіреності, що прирівнюються до нотаріально посвідчених, мають право також уповноважені посадові особи органів місцевого самоврядування – довіреності осіб, які проживають у населених пунктах, де немає нотаріусів, крім довіреностей на право розпорядження нерухомим майном, довіреностей на управління та розпорядження корпоративними правами й довіреностей на користування й розпорядження транспортними засобами.

Такі зміни були внесені на реалізацію аналогічного положення в абз. 4 ч. 3 ст. 245 Цивільного кодексу, яке було введено ще Законом від 03.03.2009 «Про внесення змін до статті 245 Цивільного кодексу України щодо повноважень посадових осіб органів місцевого самоврядування по вчиненню дій, прирівняних до нотаріальних».

Зауважимо, що стаття 245 Цивільного кодексу також була доповнена новим положенням Законом України № 5477-VI від 06.11.2012 року, а саме – довіреність суб'єкта права на безоплатну вторинну правову допомогу, за зверненням якого прийнято рішення про надання такої допомоги, може бути посвідчена посадовою особою органу (установи), уповноваженого законом на надання безоплатної правової допомоги, і таке посвідчення прирівнюється до нотаріального (набирає чинності поетапно після початку діяльності центрів із надання безоплатної вторинної правової допомоги).

Також зауважимо, що 03.01.2013 року Кабінет міністрів України схвалив проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо удосконалення діяльності акціонерних товариств)», яким планується внести зміни до статті 245 Цивільного кодексу України й передбачити, що довіреність на право участі та голосування на загальних зборах може також посвідчуватися депозитарієм або зберігачем у порядку, визначеному Національною комісією з цінних паперів і фондового ринку.

Анна Туманян

Юристконсульт ТОВ "ІКГ" "Проект-А"

ao.tumanian@gmail.com

МАЛИНЯК**Христина Василівна**

h.v.malynyak@mail.ru

кандидат юридичних наук
Львівський інститут МАУП

РОЛЬ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ У ЗМІЦНЕННІ ЗАКОННОСТІ ТА ДИСЦИПЛІНИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ МІЛІЦІЇ

ROLE OF PSYCHOLOGICAL FACTORS IN THE RULE OF LAW AND DISCIPLINE IN THE WORK OF POLICE OFFICERS

Статтю присвячено визначенню ролі психологічних чинників у зміцненні законності й дисципліни серед особового складу органів і підрозділів ОВС та як важливий фактор профілактики правопорушень.

Статья посвящается определению роли психологических факторов в укреплении законности и дисциплины среди личного состава органов и подразделений ОВД и как важный фактор профилактики правонарушений.

Article is devoted to the definition of the role of psychological factors in strengthening the rule of law and discipline among the personnel and units of the police and an important factor in prevention.

Ключові слова: працівники міліції, діяльність, психологія.

Ключевые слова: работники милиции, деятельность, психология.

Key words: police, activity, psychology.

ВСТУП

Спираючись на методологію вивчення не тільки об'єктивних причин і умов, а й суб'єктивно-психологічних факторів поведінки, працівники міліції можуть краще зрозуміти дію тих психологічних механізмів, що негативно впливають на мотиваційну спрямованість працівника під час його служби. Проблеми особистості належать до найактуальніших у науці. Їх вивченням займаються різні науки, зокрема цим проблемам присвячено праці видатних психологів Б.Г. Ананьєва, Л.М. Архангельського, М.С. Кагана, І.С. Кона, О.М. Леонтьєва, В.М. Мясищева, С.Л. Рубінштейна. Суттєвий внесок зробив і видатний український педагог В.О. Сухомлинський.

МЕТА РОБОТИ

полягає у визначенні ролі й місця психологічних чинників у процесі зміцнення законності та дисципліни, профілактики правопорушень серед особового складу органів і підрозділів міліції.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

Під час проведення дослідження використано методи структурно-функціонального аналізу й порівняння.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасній психології чимало уваги приділяється вивченню характеру й мотивів поведінки особистості. «Для людини, – зазначає С.І. Чурюмов, – немає нічого важливішого, ніж людина і характер людини» (1, 24). Характер людини – один із найважливіших орієнтирів, який забезпечує ефективність функціонування людини серед людей.

«Щоб зрозуміти конкретну особистість, – вказує І.С. Кон, – недостатньо описати її безпосередні взаємовідносини з іншими людьми, існує величезна кількість об'єктивних і суб'єктивних факторів, які на неї впливають» [2, 17].

Спосіб і форма життєдіяльності окремого індивіда обумовлені системою суспільних відносин. Він засвоює вже готову, історично встановлену, мораль, традиції, звичаї, норми поведінки. Формування особистості являє собою безперервний процес, який складається з ряду стадій, що послідовно змінюються. Їх якісний стан залежить від конкретних причин, умов і обставин – це положення має важливе методологічне значення не тільки в теорії, а й у практиці. Так, у своїй службовій діяльності, працівник міліції проходить цілий ряд стадій, починаючи від курсанта, і на кожному етапі в його морально-психологічному стані відбуваються зміни, які можуть характеризуватися як позитивною, так і негативною мотиваційною спрямованістю. Г.С. Гребенюк мотиваційну діяльність розглядає як один із «видів і складову частину, компонент психологічної готовності, функціонально виконуюче спонукання до діяльності» [3, 34].

Мотиваційна сфера тісно пов'язана не тільки з характером особистості, але й із її емоційно-вольовою сферою. Слід зазначити, що в результаті добро породжує позитивні емоції в більшості людей і, навпаки, зло викликає переважно негативні емоції.

У службовій діяльності працівників міліції, в силу психологічного й фізичного перевантаження, інших негативних чинників, пов'язаних із несприятливими соціально-психологічними, гігієнічними умовами, побутом досить частим є стресовий стан. Причинами стресу є також інформаційні перевантаження, незадовільний морально-психологічний клімат, конфлікти в сім'ї.

Служба працівника міліції за формою та змістом є

колективною. Тільки в колективі індивід отримує можливість реалізувати себе. Отже, результати його діяльності залежать не тільки від його професійних і моральних якостей, а й детерміновані цілим комплексом факторів, притаманних цьому колективу.

На наш погляд, розглядати проблеми дотримання законності та правопорядку особовим складом міліції, без аналізу колективних відносин, помилково. Інтегральним поняттям, яке об'єднує систему міжособистісних, неформальних і формальних відносин є морально-психологічний клімат колективу. У ньому відображаються як ділові, формальні взаємовідносини членів колективу, так і система неформальних відносин, в яких формуються й реалізуються морально-правові позиції, цінності, орієнтації окремих індивідів. Мікроклімат складається з розрізної суми індивідуальних правових установок членів групи. Вони можуть мати як позитивну, так і негативну установку, спрямованість правових цінностей і орієнтацій, які в процесі взаємодії членів колективу перетворюються на своєрідний еталон поведінки.

Мікроклімат колективу й конкретний правопорядок обумовлені такими соціально-психологічними явищами, як групова солідарність, ціннісні ідеали, соціальна дистанція, рольова поведінка його членів. Групова солідарність виражається у визнанні всіма членами групи загальноприйнятих цілей поведінки, серед яких законність, справедливість, обґрунтованість, об'єктивність тощо. Кожен член колективу як особистість у процесі діяльності та світосприйняття формує у своїй свідомості ціннісні ідеали, які до кінця життя можуть залишатися його життєвим кредо, а інші, залежно від ряду факторів, можуть змінюватися.

У міліцейському колективі кожен його член має тільки йому притаманний соціальний статус і виконує рольову функцію. Водночас існує соціальна дистанція, яка юридично та процесуально встановлює й підтримує службову субординацію між посадовими особами. Спираючись на теорію рольової поведінки (М. Вовченко, Т. Знавецький, Ч. Кулі, Р. Лінтон), члени колективу виконують різні функції: стримуючу, зміцнюючу, послаблюючу, комфортну [4, 17].

Становище кожного працівника міліції, яке він займає в колективі, залежить від ряду чинників, у тому числі від його інтелекту, професіоналізму, життєвого досвіду, характеру. Але головним в оцінці колективом його особи виступають моральні якості, які мають першорядне значення. Як член колективу, працівник міліції вивчає, аналізує діяльність і морально-психологічні якості своїх колег і керівника.

Суттєву роль у функціонуванні колективів та їх ефективній діяльності відіграє психологічна сумісність працівників міліції. Індивідуальні характеристики членів групи є показником тих можливостей, якими окремо володіє кожний учасник спільних дій. До них належать нейродинамічні, психомоторні, інтелектуальні, характерологічні й соціально-психологічні особливості кожного працівника. Як свідчать соціально-психологічні дослідження, краще взаємодіють і тісніше пов'язані між собою, а отже, більш психологічно сумісні, ті особи, які мають високу потребу в спілкуванні. Більш невірнізовані індивіди, афектні в поведінці воліють мати справу з собі подібними. Особи з сильною нервовою системою успішніше спілкуються, вирішують різні питання з партнерами, в яких слабкіша нервова система, і навпаки. Отже, з метою якісного вирішення поставлених завдань перед колективом, важливо врахувати психологічну сумісність працівників.

Взаємовідносини між працівниками міліції (поліції) поділяють на два види: службові (ділові) та неслужбові.

Службові взаємовідносини, по-перше, зумовлені системою різних вимог до функціональних і рольових обов'язків, по-друге, значною мірою залежать від особистих якостей кожного працівника, по-третє, від соціально-психологічного клімату, що склався в колективі, а також у відносинах, які існують між керівником і підлеглим йому працівником.

Процес взаємовідносин «керівник–підлеглий» – складний і суперечливий. У службовій діяльності працівників міліції він часто стає причиною конфліктів і морально-психологічних травм. Так, віддаючи наказ, керівник-начальник виконує волю держави або вищого керівництва. Г.А. Саймон підкреслює: «Підлеглий має бути впевненим, що наказ сприятиме ефективному досягненню мети. Він повинен вірити в правильність, вірність, законність даного наказу. Підлеглий може виконати наказ, знаючи про його протиправність, або не маючи змоги переконати керівника в його доцільності, він внутрішньо вступає в боротьбу зі своїм «я» і начальник, віддавши такий наказ, в його очах втрачає авторитет. Отже, не бажаючи вступати в конфлікт з керівником, підлеглий буде виконувати навіть хибні, на його думку, накази, вступаючи у внутрішній конфлікт з «Я»» [5, 106–108].

Таким чином, лідерство й керівництво є близькими за формою та цільовими функціями, але різними за сутністю процесами управління людською поведінкою в колективі. Лідерство – процес психологічного впливу, заснований на принципах вільного спілкування, взаєморозуміння, добровільності, підкорення. Керівництво будується на принципах владних відносин, розпоряджень, соціального контролю та застосування дисциплінарної практики. Важливим методом управління колективом є переконання та примус як загальні методи впливу на поведінку людей, є об'єктивним фактором, що відіграє важливу роль в адміністративно-управлінській діяльності. Метод переконання застосовується всіма суб'єктами управління. Примус здійснюється спеціально на те уповноваженими державними органами та громадськими організаціями, на основі правових норм, у встановленому порядку [6, 144]. Переконання як метод управління всередині системи органів внутрішніх справ слід вважати активним впливом керівників, а також інших суб'єктів на свідомість і поведінку особового складу, що має мету виховання в них внутрішньої потреби та звички чітко виконувати встановлені правила поведінки, суворо дотримуватися дисципліни й законності.

ВИСНОВОК

Слід вказати на те, що від рівня морально-психологічного стану колективу, в якому працює правоохоронець, залежить і його уявлення про моральне й аморальне в поведінці, а отже, результати службової діяльності. Таким чином, суттєву роль у зміцненні законності та дисципліни серед особового складу органів і підрозділів відіграють психологічні чинники, які виступають важливим фактором профілактики правопорушень працівниками міліції.

Література:

1. Чурюмов С.И. Тип и характер // Соционика, ментология и психология личности. – 2000. – № 1. – С. 24–37.
2. Кон И.С. Социология личности. – М.: Политиздат, 1967. – 386 с.
3. Гребенюк Г.С. Мотиваційна готовність випускника вищого військового навчального закладу, спеціаліста пожежної безпеки // Індивідуальна психофізіологія людини та професійна діяльність. – Черкаси, 1997. – С. 30–35.

4. Вопленко Н.М. Теоретические проблемы режима законности в применении норм социалистического права: Автореф. дис... д-ра юрид. наук. – М., 1984. – 33 с.

5. Герберт А. Саймон. Адміністративна поведінка. Дослі-

дження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції. / Пер. з англ. – К.: Арт ЕК, 2001. – 392 с.

6. Науково-практичний коментар до Закону України «Про міліцію». – К. Українська академія внутрішніх справ, 1996. – 144 с.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

ПИТАННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ: ПОЗИЦІЯ ОРГАНІВ ВЛАДИ

Чи можуть векселі розглядатись як об'єкти інвестиційної діяльності?

Перелік об'єктів, які можуть бути об'єктами інвестиційної діяльності, встановлено ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність». Законом України від 22.12.2011 № 4218-VI внесено зміни до цього переліку, згідно з якими об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права. Тобто з моменту набрання чинності Законом № 4218-VI (з 15 січня 2012 року) **векселі не можуть розглядатись як об'єкти інвестиційної діяльності як для резидентів, так і для нерезидентів**.

Чи можуть нерезиденти-інвестори використовувати інвестиційні рахунки для здійснення операцій з векселями?

Порядок використання інвестиційних рахунків регулюється Інструкцією про порядок відкриття, викорис-

тання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах (затверджена постановою Правління Національного банку України від 12.11.2003 № 492), згідно з якою інвестиційні рахунки призначені виключно для здійснення іноземними інвесторами інвестиційної діяльності в Україні.

Оскільки векселі не є об'єктом інвестиційної діяльності, **використання нерезидентами-інвесторами інвестиційних рахунків для здійснення операцій із векселями забороняється** (у тому числі у випадку, коли векселі було придбано до набрання чинності змінами до Закону України «Про інвестиційну діяльність»).

Роз'яснення надано відповідно до листа Генерального департаменту грошово-кредитної політики Національного банку України 20.06.2012 № 29-216/6171-6192.

Анна Туманян

Юристконсульт ТОВ "ІКГ"Проект-А"
ao.tumanian@gmail.com

ПРОПОНУЄТЬСЯ ЗАПРОВАДИТИ НОВИЙ ВИД КРИМІНАЛЬНОГО ПОКАРАННЯ БЕЗ ПОЗБАВЛЕННЯ ВОЛІ

Міністерство юстиції України розробило законопроект, яким запроваджується система пробації – вид кримінального покарання без позбавлення чи обмеження волі.

За словами Міністра юстиції **Олександра Лавриновича**, проектом Закону передбачається утворення на базі кримінально-виконавчої інспекції органів пробації, які будуть існувати в структурі Державної кримінально-виконавчої служби.

Законопроект схвалено 16 січня 2013 року на засіданні Уряду (kmu.gov.ua).

Зауважимо, що це є не першою спробою запровадження системи пробації в Україні. Попередній проект закону «Про пробацію» вносився ще 2008 року (№ 3412), і щодо нього були надані зауваження Верховного суду України.

Як зазначив **Верховний суд України**, з урахуванням

зарубіжного досвіду інститут пробації в одних випадках визначається як вид покарання, в інших – як вид звільнення від відбування покарання з випробуванням. **Пробація** як вид покарання полягає в покладенні певних обмежень на реалізацію засудженим своїх прав і свобод, встановленні спеціального нагляду за його поведінкою та має виражений каральний, виправний і превентивний зміст. У другому випадку **пробація** – це умовне невиконання призначеного покарання або умовне непризначення покарання з поміщенням засудженого на певний термін під індивідуальний нагляд спеціальної посадової особи (scourt.gov.ua).

Анна Туманян

Юристконсульт ТОВ "ІКГ"Проект-А"
ao.tumanian@gmail.com

АДМІНІСТРАТИВНІ ПОСЛУГИ

1. Створюється Реєстр адміністративних послуг

Постановою Кабінету міністрів України від 30.01.2013 року № 57 затверджено **Порядок ведення Реєстру адміністративних послуг**.

У Реєстрі повинна міститися інформація про всі адміністративні послуги, що надаються органами державної влади та місцевого самоврядування. Для цього відповідні органи після надання адміністративної послуги для внесення відомостей про цю послугу до Реєстру подають інформацію до Мінекономрозвитку в паперовій та електронній формі.

Реєстр має містити такі відомості: назву суб'єкта надання адміністративної послуги, розмір плати (адміністративний збір), результат надання адміністративної послуги, правові підстави для надання адміністративної послуги та встановлення розміру плати за її надання.

2. Адміністративні послуги здійснюватимуться через Інтернет

Постановою Кабінету Міністрів України від 03.01.2013 року № 13 затверджено **Порядок ведення Єдиного державного порталу адміністративних послуг**. Відповідно до Порядку, на Порталі розміщуватиметься інформація про суб'єктів надання адміністративних послуг, **Реєстр адміністративних послуг**, реквізити нормативно-правових актів із питань надання адміністративних послуг, електронні форми заяв та інших документів.

Користувачі матимуть можливість подання заяв за допомогою засобів телекомунікаційного зв'язку, отримання інформації про хід розгляду їх заяв, отримання суб'єктами звернення за допомогою засобів телекомунікаційного зв'язку результатів надання адміністративних послуг, здійснення оплати за надання адміністративної послуги дистанційно, в електронній формі.

Держателем Порталу є **Мінекономрозвитку**.

3. Затверджені умови транспортування та охорони цінних вантажів

Постановою Кабінету міністрів України затверджені Умови охорони небезпечних і цінних вантажів під час їх перевезення автомобільним транспортом, а також Перелік небезпечних і цінних вантажів.

Постановою регулюється перевезення цінних вантажів суб'єктами охоронної діяльності та лише автомобільним транспортом.

Згідно з Переліком до небезпечних вантажів, перевезення яких допускається територією України автомобільним транспортом, належать небезпечні вантажі, визначені згідно з Законом України «Про перевезення небезпечних вантажів» та Європейської Угоди про міжнародне дорожнє перевезення небезпечних вантажів (ДОПНВ). До цінних вантажів належать дорогоцінні метали та дорогоцінне каміння, гроші, цінні папери, культурні цінності, вартість яких перевищує 100 мінімальних заробітних плат.

Охорона небезпечних і цінних вантажів може здійснюватися суб'єктами охоронної діяльності, які мають: ліцензію на провадження охоронної діяльності; пункти централізованого спостереження; транспорт реагування.

4. Плануються зміни до законодавства про акціонерні товариства

Кабінет міністрів України 03.01.2013 року схвалив проект

Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо удосконалення діяльності акціонерних товариств)».

Передбачаються зміни до Кодексу законів про працю, Господарського кодексу, Цивільного кодексу, Законів України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців», «Про цінні папери та фондовий ринок» та «Про акціонерні товариства». За словами Голови Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку **Дмитра Тевелєва**, цим документом планується врегулювати чимало питань, серед яких – зміни до надання регулярної інформації, вдосконалення механізму проведення загальних зборів акціонерів (kmu.gov.ua).

Серед істотних новел законопроекту зазначимо такі:

1. Заборона створення акціонерного товариства шляхом злиття, поділу та виділу з інших організаційно-правових форм ніж акціонерні товариства.

2. Запровадження механізму персонального повідомлення акціонерів через депозитарну систему України.

3. Нові положення про проведення загальних зборів акціонерів шляхом опитування. А саме, зазначається, що загальні збори шляхом опитування вважаються такими що відбулися, якщо в них взяли участь акціонери, які сукупно є власниками **понад 60% голосуючих акцій**. Рішення загальних зборів із питання, винесеного на заочне голосування, вважається прийнятим, якщо за прийняття такого рішення проголосувала **більшість акціонерів**, які надіслали до товариства до встановленої дати закінчення отримання товариством бюлетенів для заочного голосування (згідно з чинною редакцією Закону «Про акціонерні товариства», рішення на заочному голосуванні вважається прийнятим, якщо за нього проголосували **всі акціонери** – власники голосуючих акцій).

4. Запровадження механізмів примусового відчуження міноритарних акцій:

можливість прийняття рішення Загальними зборами про невикористання переважного права акціонерів на придбання акцій;

положення про те, що особа (особи, що діють спільно), яка є власником 95 і більше відсотків акцій товариства, має право вимагати в усіх акціонерів продати належні їм акції товариства цій особі (особам, що діють спільно), крім випадку перебування акцій товариства в біржовому реєстрі в результаті проходження товариством процедури лістингу акцій.

5. Запровадження посади корпоративного секретаря акціонерного товариства (для акціонерних товариств із кількістю акціонерів більше 100 призначення корпоративного секретаря є обов'язковим). Передбачається наділити корпоративного секретаря повноваженнями для надання інформації акціонерам товариства про діяльність товариства, виконання функцій голови лічильної комісії, підготовка проведення засідання наглядової ради, надання відповідей на запити акціонерів тощо.

Анна Туманян

Юристконсульт ТОВ "ІКГ"Проект-А"
ao.tumanian@gmail.com