

ISSN 1817-2261

Вісник Донецького університету



НАУКОВИЙ
ЖУРНАЛ
Заснований
у 1997 році

Серія В
економіка
і право

1/2006, том 2

Вісник Донецького університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№1, том 2, 2006

З М І С Т

Економіка

Амоша О.І., Кабанов А.І., Стариченко Л.Л. Перспективи розвитку та реформування вітчизняної вугільної промисловості на фоні світових тенденцій	7
Сігуа Г.В. Сучасні методологічні підходи до оцінки ефективності проектів вільних економічних зон	20
Воронкова А.Е., Рибаківа Т.О. Особливості консультативної підтримки підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності	25
Ткаченко В.М., Попов М.Т. Задача оптимального планування виробництва гірничо-збагачувального комплексу	35
Єськов А.Л., Бурлуцький С.В., Бурлуцька С.В. Корисність, як критерій підвищення продуктивності	43
Акмасв А.І., Белозерцев Р.В. Вибір стратегій антикризового управління вугледобувними підприємствами	46
Кров'як А. Аналіз динаміки змін макроекономічних параметрів економіки Польщі й України в 1991-2003 роках	54
Антипов І.В., Гордієнко М.В. Практика збереження сектору вугільного машинобудування за умовами скорочення національної вугільної промисловості	68
Петровський Ю.О. Вступ України до СОТ та перспективи і можливі наслідки вступу для промисловості	72
Савельєв С.В. Оптимістичні сценарії розвитку міжнародних послуг України у XXI столітті	86
Булєєв І.П., Телюков А.Ф. Організаційний механізм координування виробничої діяльності підприємств недержавної форми власності з видобутку вугілля	95
Мокій А.І., Волошин В.І., Куревіна І.О., Польова І.М. Інвестиційний та соціальний аспекти реструктуризації підприємств вугільної галузі львівської області	102
Панков В.А., Яковенко А.М. Інноваційна стратегія ЗАТ «НКМЗ» – основа створення високоефективного устаткування для вугільної промисловості	108
Сіласєв В.І. Перспективний напрямок забезпечення конкурентоспроможності машинобудування	114
Вознюк М.А. Пріоритети регіональної політики прикордонних областей України в умовах інтеграції у світове господарство	119
Гузь М.Г., Гнатушенко В.В. Конкурентний потенціал підприємства	125
Савіна Г.Г., Стоцька М.А. Проблеми інтеграції України в європейське співтовариство	131
Третьяков С.В. Вплив роботи вугільних шахт на екологічну ситуацію в регіоні	135
Гриценко С.І. Зміст, суттєві характеристики адміністративної й логістичної систем	139
Анісімова О.Н. Трансформація економічних систем в умовах глобалізації	144
Матвійчук В.І., Латишева О.В. Екологічні проблеми старопромислових регіонів: сучасний стан та інноваційні шляхи їх вирішення	149
Майорова І.М. «Локомотиви» розвитку експорту і вдосконалення галузевої структури української економіки	157
Мех О.А. Прогнозно-аналітичні дослідження як основа стратегічного розвитку фармацевтичної галузі України	165
Журба І.С. Регіональні засади зовнішньоекономічної політики України: принципи та механізми	171
Череватський Д.Ю. Інноваційно-інвестиційні аспекти енергетичної диверсифікації діяльності вугледобувних підприємств	177
Соболев В.О. Проблеми та напрями розвитку роздрібно-торгівлі	184
Гомаль І.І., Мінакова Н.М. Збалансоване управління водними ресурсами при ліквідації вугільних підприємств	189
Кравченко М.І. Інтернаціоналізація як елементарна клітинка глобалізації	200
Лутай Л.А. Формування системних характеристик професіоналізму робітників вугільних шахт	208
Недодаєва Н.Л. Державна екологічна політика у вугільній галузі України: стан і перспективи	216
Болгов В.Є. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку України	224
Гаркуша О.М. Перспективи інтеграції металургійної галузі України у світове виробництво	230
Гриб О.В. Державне регулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств	236
Губатенко Н.І. Вплив енергетичної залежності європейських економік від імпорту енергоносіїв на активізацію інтеграційних процесів у рамках ОЧЕС і ГУУАМ	244
Дегтярьова Ю.В. Розвиток інноваційно-інвестиційної системи України	249
Доля І.М. Деякі аспекти управління вугільною промисловістю та їх наслідки в умовах незалежної України	256
Драчук Ю.З. Екологічні проблеми розробки вугільних родовищ, шляхи їхнього рішення	260
Дубова Т.В. Паблік рілейшнз у діяльності вітчизняних організацій: проблеми й сучасних рішень	264
Кабанова О.В. Вирішення питань створення нових робочих місць у вугільних районах	268
Калмикова Н.М. Розробка концептуального підходу до визначення сутності глобалізації	274
Ковальський Г.Є. Соціально-економічні особливості розвитку вугільної галузі Донбасу в радянський період	279
Кратінов Р.О. Розвиток туризму в промисловому регіоні (на прикладі Луганської області)	284
Лютяк О.М. Формування регіональної політики сталого розвитку в напрямках розширення діяльності суміжних (прикордонних) територій	290
Мащенко Н.Є. Методології моделювання бізнесу при підвищенні ефективності управлінської праці на підприємствах	297
Назаренко А.Г. Особливості формування ціни на об'єкти інтелектуальної власності при купівлі-продажу або ліцензуванні	304
Панченко І.В. Форми соціального партнерства у сфері управління охороною праці за кордоном та їх використання в Україні	313

Риладч Н. М. Аналіз структурних елементів НІС України в процесі її взаємодії з ЄС	317
Рябчин О. Інтеграційні вектори розвитку міжнародної економіки України	327
Сарапука Є. В. Якісні характеристики трудового потенціалу	333
Снігова О. Ю. Соціальні аспекти реструктуризації вугільної галузі України: оцінка законодавчого та нормативно-правового забезпечення	338
Танасова Е. В., Тарабан Л. А. Проблеми розвитку ринкової культури	341
Третьякова І. С. Ефективність екологічних інвестицій	345
Фільянов П. О. Інноваційний потенціал інформаційних технологій, як фактор інтеграції держави в глобальну економіку	349
Іткін Д. А. Інноваційно-інвестиційна стратегія розвитку світової і національної енергетики	354
Калачова І. В. Соціальна політика України в контексті інтеграції до кращих світових соціальних систем	357
Корольчук О. П. Проблеми конфліктності учасників вертикальної маркетингової системи	361
Сюй Жань. Перспективи розвитку інвестиційного співробітництва між Китаєм і Росією	368
Федотов О. О. До питання про ідентифікації інновацій у процесі переходу України на інноваційну модель розвитку	373
Коломієць Ю. В. Участь України в різних інтеграційних об'єднаннях	379

Фінанси

Мельник А. Ф. Конкурентні переваги муніципального утворення як реципієнта інвестицій: методологічні та прикладні аспекти оцінки	391
Була П., Сальва Д. Венчурний капітал в Польщі і в світі	398
Христіановський В. В., Стещенко І. В. Формування портфеля акцій з урахуванням випадкової зміни характеристик	402
Кветна І. Р., Пузанов І. І. Специфіка застосування регресійного аналізу на ринку титулів власності	407
Мазур І. І. Удосконалення податкової системи як засіб детінізації економіки	414
Довбиш Г. В. Організаційна структура системи управлінського обліку на підприємствах	423
Ходикіна В. В. Фінансові засади становлення інноваційної моделі розвитку України: сучасний стан та напрямки удосконалення	430
Плесняєва С. М. Обліково-аналітична система як засіб вдосконалення управління витратами підприємства	435
Рассуждай Л. М. Вдосконалення статистичної звітності підприємств України щодо розробки енергетичних балансів відповідно до міжнародних стандартів	441
Гриценко О. І. Сучасний стан і перспективи реформування іноземного інвестування в державній промисловій політиці України	446
Гайдай Т. С. Методологія функціонування адаптивної системи комерційного банку	449
Герасимов А. А. Принципи побудови системи оперативного контролю грошових потоків	452
Гізатулін А. М. Аналіз ефективності методів фільтрації цінових біржових графіків	460
Жидкова Г. Г. Про деякі тенденції розвитку інвестиційної сфери України та Донецької області	466
Жемеренко Є. В. Міжбюджетні трансферти як інструмент фінансового вирівнювання в Україні	470
Кисельова О. А., Бабенко А. В. Механізм розробки фінансової стратегії підприємства (концептуальний підхід)	476
Лобач А. В., Волощенко Л. М. Сучасні проблеми забезпечення прозорості фондового ринку України	482
Павлов А. В. Удосконалення державного механізму регулювання кризових явищ у розвитку банківської системи України	485
Рассолов О. С. Роль комерційних банків в інвестуванні малого та середнього бізнесу	491
Стрельбіцька Н. С. Методологічні аспекти дослідження свопів як інструменту ризик-менеджменту	498
Терлецька Ю. О. Антикризова діагностика підприємства: методи, способи та умови застосування	504
Кадермеєва Д. С. О проблемах заборгованості за електроенергію вугільних підприємств України	509
Рибаченко К. Розвиток фінансового ринку України в умовах інтернаціоналізації світової економіки	516
Стародубцев С. Е., Васина І. П. Про деякі проблеми бюджетної політики України	524

Право

Халітов С. С. Правове регулювання припинення зловживання монополієм становленням суб'єктами господарювання	531
Хайлова Т. В., Дерев'янко Б. В. Щодо визначення стратегічних і тактичних заходів управління економічною безпекою підприємництва	538
Малига В. А., Скубченко І. А. Проблеми визначення національності юридичної особи	543
Дмитрієнко Ю. М. Українська правосвідомість в контексті правових ідей просвітництва	550
Єригіна Г. П. Особливості статусу неприбутковості бюджетних наукових установ	558
Лавріненко О. В. Судовий захист трудових прав працівників ОВС України як важлива складова проблеми захисту прав людини	571
Проскур'яков П. Д. Переведення по службі працівників ОВС України: напрями удосконалення спеціального законодавства про працю	579
Лещенко І. І., Щербак І. А., Кравчук Х. А. Поділ влади та діяльність федеральних судів сполучених штатів і судів України	589
Грудницька С. М., Фесечко Л. І. Напрямки вдосконалення правового регулювання додаткового випуску акцій акціонерними товариствами	595

Наукове життя

Медведкін Т. С. Про напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону	602
Пашко Є. О. Податкова реформа: ретроспектива й перспектива в економіці	607

Наукові нотатки

Хаджинов І. В. Роль бізнес-асоціацій для національної економіки в умовах інтеграції	613
---	-----

Вестник Донецкого университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№1, том 2, 2006

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

Амоша А.И., Кабанов А.И., Стариченко Л.Л. Перспективы развития и реформирования отечественной угольной промышленности на фоне мировых тенденций	7
Сигуа Г.В. Современные методологические подходы к оценке эффективности проектов свободных экономических зон	20
Воронкова А.Е., Рыбакова Т.О. Особенности консультационной поддержки предприятий-субъектов внешнеэкономической деятельности	25
Ткаченко В.Н., Попов Н.Т. Задача оптимального планирования производства горно-обогатительного комплекса	35
Еськов А.Л., Бурлуцкий С.В., Бурлуцкая С.В. Полезность, как критерий повышения производительности	43
Акмаев А.И., Белозерцев Р.В. Выбор стратегий антикризисного управления угледобывающими предприятиями	46
Кривяк А. Анализ динамики изменений макроэкономических параметров экономики Польши и Украины в 1991-2003 годах	54
Антипов И.В., Гордиенко М.В. Практика сохранения сектора угольного машиностроения в условиях сокращения национальной угольной промышленности	68
Петровский Ю.А. Вступление Украины в ВТО и перспективы и возможные последствия вступления для промышленности	72
Савельев Е.В. Оптимистичные сценарии развития международных услуг в XXI столетии	86
Булеев И.П., Телюков А.Ф. Организационный механизм координирования производственной деятельности предприятий по добычи угля негосударственной формы собственности	95
Мокий А.И., Волошин В.И., Куревина И.О., Полевая И.М. Инвестиционный и социальный аспекты реструктуризации предприятий угольной области Львовской области	102
Панков В.А., Яковенко А.М. Инновационная стратегия ЗАО «НКМЗ» – основа создания высокоэффективного оборудования для угольной промышленности	108
Силаев В.И. Перспективное направление обеспечения конкурентоспособности машиностроения	114
Вознюк М.А. Приоритеты региональной политики пограничных областей Украины в условиях интеграции в мировое хозяйство	119
Гузь Н.Г., Гнатушенко В.В. Конкурентный потенциал предприятия	125
Савина Г.Г., Стоцкая М.А. Проблемы интеграции Украины в европейское сообщество	131
Третьяков С.В. Влияние работы угольных шахт на экологическую ситуацию в регионе	135
Гриценко С.И. Содержание, сущностные характеристики административной и логистической систем	139
Анисимова О.Н. Трансформация экономических систем в условиях глобализации	144
Матвийчук В.И., Латышева Е.В. Экологические проблемы старопромышленных регионов: современное состояние и инновационные пути их решения	149
Майорова И.Н. «Локомотивы» развития экспорта и совершенствование отраслевой структуры украинской экономики	157
Мех О.А. Прогнозно-аналитические исследования как основа стратегического развития фармацевтической области Украины	165
Журба И.Е. Региональные основы внешнеэкономической политики Украины: принципы и механизмы	171
Череватский Д.Ю. Инновационно-инвестиционные аспекты энергетической диверсификации деятельности угледобывающих предприятий	177
Соболев В.А. Проблемы и направления развития розничной торговли	184
Гомаль И.И., Минакова Н.М. Сбалансированное управление водными ресурсами при ликвидации угольных предприятий	189
Кравченко М.И. Интернационализация как элементарная клеточка глобализации	200
Лутай Л.А. Формирование системных характеристик профессионализма работников угольных шахт	208
Недодаева Н.Л. Государственная экологическая политика в угольной отрасли Украины: состояние и перспективы	216
Болгов В.Е. Проблемы и перспективы инновационного развития Украины	224
Гаркуша А.Н. Перспективы интеграции металлургической отрасли Украины в мировое производство	230
Гриб Е.В. Государственное регулирование инновационной деятельности машиностроительных предприятий	236
Губатенко Н.И. Влияние энергетической зависимости европейских экономик от импорта энергоносителей на активизацию интеграционных процессов в рамках ОЧЭС и ГУУАМ	244
Дегтярёва Ю.В. Развитие инновационно-инвестиционной системы Украины	249
Доля И.Н. Некоторые аспекты управления угольной промышленностью и их последствия в условиях независимой Украины	256
Драчук Ю.З. Экологические проблемы разработки угольных месторождений, пути их решения	260
Дубовая Т.В. Паблик рилейшнз в деятельности отечественных организаций: проблемы и современные решения	264
Кабанова О.В. Решение вопросов создания новых рабочих мест в угольных районах	268
Калмыкова Н.М. Разработка концептуального подхода к определению сущности глобализации	274
Ковальский Г.Е. Социально-экономические особенности развития угольной области Донбасса в советский период	279
Кратинов Р.А. Развитие туризма в промышленном регионе (на примере Луганской области)	284

Л ю т а к Е . Н . Формирование региональной политики устойчивого развития в направлениях расширения деятельности смежных (пограничных) территорий	290
М а щ е н к о Н . Е . Методологии моделирования бизнеса при повышении эффективности управленческого труда на предприятиях	297
Н а з а р е н к о А . Г . Особенности формирования цены на объекты интеллектуальной собственности при купле-продаже или лицензировании	304
П а н ч е н к о И . В . Формы социального партнерства в сфере управления охраной труда за рубежом и их применение в Украине	313
Р и л а ч Н . М . Анализ структурных элементов НИС Украины в процессе ее взаимодействия с ЕС	317
Р я б ч и н А . Интеграционные векторы развития международной экономики Украины	327
С а р а п у к а Е . В . Качественные характеристики трудового потенциала	333
С н е г о в а я Е . Ю . Социальные аспекты реструктуризации угольной области Украины: оценка законодательного и нормативно-правового обеспечения	338
Т а н а с о в а Е . В . , Т а р а б а н Л . А . Проблемы развития рыночной культуры	341
Т р е т ь я к о в а И . С . Эффективность экологических инвестиций	345
Ф и л ь я н о в П . А . Инновационный потенциал информационных технологий, как фактор интеграции государства в глобальную экономику	349
И т к и н Д . А . Инновационно-инвестиционная стратегия развития мировой и национальной энергетики	354
К а л а ч ё в а И . В . Социальная политика Украины в контексте интеграции к лучшим мировым социальным системам	357
К о р о л ь ч у к О . П . Проблемы конфликтности участников вертикальной маркетинговой системы	361
С ю й Ж а н ь . Перспективы развития инвестиционного сотрудничества между Китаем и Россией	368
Ф е д о т о в А . А . К вопросу о идентификации инноваций в процессе перехода Украины на инновационную модель развития	373
К о л о м и с ц Ю . В . Участие Украины в различных интеграционных объединениях	379

Финансы

М е л ь н и к А . Ф . Конкурентные преимущества муниципального образования как реципиента инвестиций: методологические и прикладные аспекты оценки	391
Б у л а П . , С а л ь в а Д . Венчурный капитал в Польше и в мире	398
Х р и с т и а н о в с к и й В . В . , С т е ш е н к о И . В . Формирование портфеля акций с учетом случайного изменения характеристик	402
К в е т н а я И . Р . , П у з а н о в И . И . Специфика применения регрессионного анализа на рынке титулов собственности	407
М а з у р И . И . Усовершенствование налоговой системы как средство детенизации экономики	414
Д о в б ы ш А . В . Организационная структура системы управленческого учета на предприятиях	423
Х о д ы к и н а В . В . Финансовые основы становления инновационной модели развития Украины: современное состояние и направления усовершенствования	430
П л е с н я е в а С . Н . Учетно-аналитическая система как средство совершенствования управления затратами предприятия	435
Р а с с у ж д а й Л . Н . Совершенствование статистической отчетности предприятий Украины для разработки энергетических балансов в соответствии с международными стандартами	441
Г р и ц е н к о О . И . Современное состояние и перспективы реформирования иностранного инвестирования в государственной промышленной политике Украины	446
Г а й д а й Т . Е . Методология функционирования адаптивной системы коммерческого банка	449
Г е р а с и м о в А . А . Принципы построения системы оперативного контроллинга денежных потоков	452
Г и з а т у л и н А . М . Анализ эффективности методов фильтрации ценовых биржевых графиков	460
Ж и д к о в а А . Г . О некоторых тенденциях развития инвестиционной сферы Украины и Донецкой области	466
Ж м е р е н к о Е . В . Межбюджетные трансферты как инструмент финансового выравнивания в Украине	470
К и с е л е в а О . А . , Б а б е н к о А . В . Механизм разработки финансовой стратегии предприятия (концептуальный подход)	476
Л о б а ч А . В . , В о л о щ е н к о Л . М . Современные проблемы обеспечения прозрачности фондового рынка Украины	482
П а в л о в А . В . Совершенствование государственного механизма регулирования кризисных явлений в развитии банковской системы Украины	485
Р а с с о л о в А . С . Роль коммерческих банков в инвестировании малого и среднего бизнеса	491
С т р е л ь б и ц к а я Н . Е . Методологические аспекты изучения свопов как инструмента риск-менеджмента	498
Т е р л е ц к а я Ю . О . Антикризисная диагностика предприятия: методы, способы и условия применения	504
К а д е р м е е в а Д . С . О проблемах задолженности за электроэнергию угольных предприятий Украины	509
Р ы б а ч е н к о Е . Развитие финансового рынка Украины в условиях интернационализации мировой экономики	516
С т а р о д у б ц е в С . Е . , В а с и н а И . П . О некоторых проблемах бюджетной политики Украины	524

Право

В а л и т о в С . С . Правовое регулирование прекращения злоупотреблений монопольным положением субъектами хозяйствования	531
Х а й л о в а Т . В . , Д е р е в я н к о Б . В . Относительно определения стратегических и тактических мероприятий управления экономической безопасностью предпринимательства	538
М а л ы г а В . А . , С к у б ч е н к о И . А . Проблемы определения национальности юридического лица	543
Д м и т р и е н к о Ю . Н . Украинское правосознание в контексте правовых идей просвещения	550
Е р ы г и н а Г . П . Особенности статуса неприбыльности бюджетных научных учреждений	558
Л а в р и н е н к о О . В . Судебная защита трудовых прав работников ОВД Украины как важная составляющая проблемы защиты прав человека	571
П р о с к у р я к о в П . Д . Перевод по службе работников ОВД Украины: направления усовершенствования специального законодательства о труде	579
Л е ш е н к о И . И . , Щ е р б а к И . А . , К р а в ч у к К . А . Разделение власти и деятельность федеральных судов Соединенных штатов и судов Украины	589
Г р у д н и ц к а я С . Н . , Ф е с е ч к о Л . И . Направления усовершенствования правового регулирования дополнительного выпуска акций акционерными обществами	595

Научная жизнь

М е д в е д к и н Т . С . О направлениях развития внешнеэкономической деятельности региона	602
П а ш к о Е . А . Налоговая реформа: ретроспектива и перспектива в экономике	607

Научные записки

Х а д ж и н о в И . В . Роль бизнес-ассоциаций для национальной экономики в условиях интеграции	613
---	-----

Bulletin of Donetsk University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№1, vol. 2, 2006

CONTENTS

Economics

Amosha O.I., Kabanov A.I., Starychenko L.L. Prospects for development and reformation of domestic coal industry on the background of world trends	7
Sigua G.V. Modern methodological approaches to an estimation of efficiency of projects of free economic zones	20
Voronkova A.E., Rybakova T.O. Features of consulting support of enterprises - subjects of foreign trade activities	25
Tkachenko V.M., Popov M.T. A optimum scheduling problem of manufacturing of ore mining and processing complex	35
Es'kov A.L., Burluts'kyy S.V., Burluts'ka S.V. Utility, as criterion of increase of productivity	43
Akmayev A.I., Belozertsev R.V. Choice of strategy of anti-crisis management of mining enterprises	46
Krowiak A. The analysis of dynamics of macroeconomic parameters of economy of Poland and Ukraine in 1991-2003	54
Antipov I.V., Gordienko M.V. The coal machinery saving practice under the national coal branch reduce	68
Petrovskyy Yu.O. The accession of Ukraine into WTO and prospects and probable consequences of the introduction for the industry	72
Savyel'yev Ye.V. Optimistic scenarios of development of the international services in XXI century	86
Bulyeyev Y.P., Tyelyukov A.F. Organizational mechanism of coordinating of production activity of enterprises on mining unstate pattern of ownership	95
Mokiy A.Y., Voloshyn V.Y., Kuryevyna Y.O., Polyevaya Y.M. Investment and social aspects of re-structuring of the coal mining enterprises of Lvov Oblast	102
Pankov V.A., Yakovenko A.M. Innovative strategy of ZAO "NKMZ" - a basis of creation of the highly effective equipment for the coal industry	108
Silaev V.I. Perspective direction of maintenance of competitiveness of machine-building	114
Voznyuk M.A. Priorities of a regional policy of boundary areas of Ukraine in conditions of integration into the world economy	119
Guz N.G., Gnatushenko V.V. Competitive potential of enterprise	125
Savina G.G., Stotskaya M.A. Problems of integration of Ukraine in the European community	131
Tret'yakov S.V. Influence of work of coal-mines on an ecological situation in region	135
Gritsenko S.I. Content, essential characteristics of administrative and logical systems	139
Anisimova O.N. Transformation of economic systems in conditions of globalization	144
Matviychuk V.I., Latysheva Y.V. Ecological problems of old-industrial regions: modern state and innovative ways of their decision	149
Mayorova I.N. Development "locomotives" of export and perfection of industry structure of the Ukrainian economy	157
Mekh O.A. Analytical researches as a basis of strategic development of pharmaceutical branch of Ukraine	165
Zhurba I.E. Regional bases of the external economic policy of Ukraine: principles and mechanisms	171
Cherevatsky D. The Innovative-investment aspects of the Power diversification of the Mining enterprises business	177
Sobolev V.O. Problems and directions of development of retail business	184
Gomal' I.I., Minakova N.M. The balanced water resources management at liquidation of the coal enterprises	189
Kravchenko M.I. Internationalization as an elementary section of globalization	200
Lutay L. Formation of systematic characteristics of miner's professionalism	208
Nedodaeva N.L. The state ecological policy in coal branch of Ukraine: condition and prospects	216
Bolgov V. Problems and prospects of innovational development of Ukraine	224
Garkuscha A.N. Prospects of integration of metallurgical industry of Ukraine in the world production	230
Hryb Ye.V. State regulation of innovative activity of the machine-building enterprises	236
Gubatenko N.I. Influence of power dependence of the European economy from import of energy carriers activation of integration processes in frameworks BSEC and GUUAM	244
Degtyarova Yu.V. Development of innovative - investment system of Ukraine	249
Dolya I.N. The some aspects of management of the coal industry and their consequences in conditions of independent of the Ukraine	256
Drachuk Yu.Z. Environmental problems of development of coal deposits, ways of their decision	260
Dubovaya T.B. Public Relations in the activity of national organizations: Problems and modern solutions	264
Kabanova O.V. The decision of problems of creation of new workplaces in coal areas	268
Kalmykova N.M. Development of the conceptual approach to definition of essence of globalization	274
Koval'skiy G.E. Social and economic features of development of coal area of Donbass during the Soviet period	279
Kratinov R.A. Development of tourism in industrial region (on an example of Lugansk region)	284
Lyutak O.M. Forming of regional policy of steady development in directions of expansion of activity of contiguous (boundary) territories	290

Maschenko N. E. Methodologies of design of business at increase of efficiency of administrative labour on enterprises	297
Nazarenko A. G. Features of formation of the price for objects of the intellectual property at sale and purchase or licensing	304
Panchenko I. V. The forms of social partnership in the sphere of the labor protection management in foreign countries and his application in Ukraine	313
Rilach N. M. Analys of structural elements of NIS of Ukraine during its interaction with EU	317
Ryabchyn A. Integration vectors of development of the international economy of Ukraine	327
Sarapuka E. V. Qualitative of the characteristic of labour potential	333
Snegovaya O. Yu. Social aspects of re-structuring of coal area of Ukraine: an estimation of legislative and legal maintenance	338
Tanasova E. V., Taraban L. A. Problem of development of market culture	341
Tret'yakova I. S. Efficiency of ecological investments	345
Filyanov P. Innovative potential of information technologies, as the factor of integration of the state in global economy	349
Itkin D. A. Innovative - investment strategy of development of world and national power supply complex	354
Kalachova I. V. Social policy of Ukraine in a context of integration to the best world social systems	357
Korol'chuk O. P. Problems of conflictness between the participants of a vertical marketing system	361
Syuy Zh. Prospects of development of investment cooperation between China and Russia	368
Fedorov A. A. To a question on identification of innovations during transition of Ukraine to innovative model of development	373
Kolomiets Yu. V. Participation of Ukraine in various integration associations	379

Finance

Myel'nyk A. F. Competitive advantages of municipal formation as recipient of investments: methodological and applied aspects of an estimation	391
Bula P., Salwa D. Venture capital in Poland and in the world	398
Khrystianovs'kyi V. V., Steshenko I. V. Formation of shares portfolio with acceptance of randomisation	402
Kvetna I. R., Puzanov I. I. Specificity of application regression analysis in the market of titles of the property	407
Mazur I. I. Improvement of tax system as means of legalisation of economy	414
Dovbysh A. V. Organizational structure of the system of administrative account on enterprises	423
Khodykina V. Financial bases of the innovation development model formation of Ukraine: current status and directions of improvement	430
Plesnyayeva S. N. Registration-analytical system as mean of perfection of management the expenses of enterprise	435
Rassuzhday L. N. Perfection of the statistical reporting of the enterprises of Ukraine for development of power balances according to the international standards	441
Hrytsynko O. I. Modern condition and prospects of reforming of foreign investment in the state industrial policy of Ukraine	446
Gayday T. E. Methodology of functioning of adaptive system of commercial bank	449
Gerasimov A. A. The principles of construction of operative cash flow controlling system	452
Gizatulin A. M. The efficiency analysis of methods of a filtration of the price exchange diagrams	460
Zhydkova G. G. About some tendencies of development of investment sphere of Ukraine and Donetsk Oblast	466
Zhmerenko E. V. Interbudgetary transfers as the tool of financial alignment in Ukraine	470
Kiseleva O. A., Babenko A. V. The mechanism of development of financial strategy of the enterprise (the conceptual approach)	476
Lobach A. V., Voloshchenko L. M. Modern problems of transparency providing of Ukrainian stock market	482
Pavlov A. V. The improvement of state mechanism of adjusting of the crises phenomena is in development of banking system of Ukraine	485
Rassolov O. S. Role of commercial banks in investment of small and medium business	491
Strelybyska N. Methodological aspects of swap discovering as an instrument of risk-management	498
Terletska J. O. Anti crises diagnostics of enterprise: methods, methods and terms of application	504
Kademyeva D. S. About problems of debts for the electricity of the Ukrainian coal enterprises	509
Rybachenko K. Development of the financial market of Ukraine in conditions of internationalization of economic	516
Starodubtsev S. E., Vasina I. P. About some problems of a budgetary policy of Ukraine	524

Law

Valitov S. S. Legal adjusting of stopping monopolistic abuse position by the subjects of economy	531
Khaylova T. V., Derevyanko B. V. Concerning definition of strategic and tactical actions of management by economic security of business	538
Malyga V. A., Skubchenko I. A. Problems of definition of a nationality of the legal entity	543
Dmitrienko Y. N. Ukrainian legal consciousness in context of the legal initial positions of the enlightenment	550
Erygina G. P. Specific features of unprofitability status of scientific budget institutions	558
Lavrinenko O. V. Judicial protection of the labour rights of workers IAB of Ukraine as a important component of a problem of protection of human rights	571
Proskuryakov P. D. Translation on service of workers IAB of Ukraine: directions of improvement of the special legislation on work	579
Leschenko I. I., Scherbak I. A., Kravchuk Kh. A. Division of authority and activity of federal courts of the United States and courts of Ukraine	589
Grudnitskaya S. N., Fesechko L. I. Directions of improvement of legal regulation of an additional share emission of joint-stock companies	595

Scientific Life

Medvedkin T. S. About directions of development of foreign economic activities of region	602
Pashko E. A. Tax reform: retrospective and prospect in economy	607

Scientific Notes

Khadzhyinov I. V. Role of business-associations for national economy in conditions of integration	613
---	-----

Ф І Н А Н С И

УДК 334.724.2

**КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ МУНІЦИПАЛЬНОГО УТВОРЕННЯ
ЯК РЕЦИПІЄНТА ІНВЕСТИЦІЙ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА
ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ**

А.Ф.Мельник, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Тернопільського державного економічного університету

Об'єктивна необхідність залучення інвестицій для забезпечення економічного зростання і розвитку ставить на порядок денний перед реципієнтами і інвесторами питання про конкурентні переваги країни (галузі, муніципального утворення). Теорія конкурентних переваг М. Портера стосовно проблем міжнародної торгівлі дозволяє зрозуміти, чому країни досягають конкурентних переваг в тих чи інших галузях і пояснити вихідні положення діяльності фірм та національної економіки на міжнародному ринку. Проте незважаючи на низку праць, присвячених проблемі конкурентних переваг [1], питання не розглядають так щодо муніципальних утворень, (узагальнений термін, який стосується міст, селищ, сіл, таунів, общин тощо). В той же час не секрет, що на сьогодні між містами, селищами, які є територіальними утвореннями і фактично є корпоративними утвореннями (корпораціями), має місце справжня конкурентна боротьба за право надання просторової бази для розвитку бізнесу.

Зазначене мотивує необхідність розробки методологічної бази оцінки конкурентних переваг муніципального утворення, вибору індикаторів, формування відповідної інформаційної бази, а відтак і емпіричного підтвердження об'єктивності запропонованого методологічного підходу.

За теорією конкурентних переваг М.Портер вирізняє чотири властивості країни, що формують середовище, в якому конкурують фірми:

- факторні умови (кваліфікована робоча сила певного профілю або інфраструктура);
- наявність споріднених галузей, що підтримують конкурентоспроможність на міжнародному ринку;
- умови для утворення фірм і характер конкуренції на внутрішньому ринку [1].

Аналіз властивостей муніципального утворення, що формують (сприятливе/несприятливе) середовище для залучення інвестицій і започаткування бізнесу дозволяє визначити наступні детермінанти муніципальної конкурентної переваги:

- просторові можливості та геоекономічне положення;
- технічна інфраструктура і наявність підготовлених ділянок для певної забудови;
- комунальна інфраструктура;
- місцевий бізнес-клімат;
- інфраструктура бізнесу;
- наявність кваліфікованої робочої сили;
- наявність і якість послуг, що надаються муніципальним утворенням;

- попит на продукцію або послуги, стосовно інвестування яких визначаються конкурентні переваги.

Безпосередній вплив на досягнення конкурентних переваг має вартість місцевого будівництва, ставлення місцевої влади до підприємницького сектора, стан довкілля.

Окреслення детермінант передбачає розв'язання проблеми вибору індикаторів для їх оцінки. При цьому, на наш погляд, мають бути витримані принаймні три основних принципи:

- а) їх об'єктивності для оцінки того чи іншого детермінанта;
- б) можливості інформаційного забезпечення;
- в) співставимості, що важливо для компаративного аналізу.

Так, зокрема, в якості індикаторів розвитку комунальної інфраструктури доцільно використати: рівень розвитку системи водопостачання, наявність очисних споруд і їх потужність, рівень розвитку систем енерго-тепло-і газопостачання, щільність і протяжність автошляхів, рівень розвитку системи зв'язку, рівень розвитку громадського транспорту. Індикаторами забезпеченості кваліфікованими людськими ресурсами можуть бути: рівень забезпеченості кваліфікованими робітниками в розрізі професій, якість робочої сили, рівень конкуренції на ринку робочої сили тощо.

Індикатори основних детермінантів конкурентних переваг муніципального утворення можна представити наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1. Індикатори основних детермінантів конкурентних переваг муніципального утворення

	Детермінанти	Індикатори, що характеризують детермінанти муніципальної конкурентної переваги
1.	Просторові можливості та геоелекономічне положення	<ul style="list-style-type: none"> • Площа території муніципального утворення; • ландшафт; • віддаленість від автомобільних доріг крайнього значення, транспортних коридорів; • площа (у % до загальної площі країни); • віддаленість від кордонів.
2.	Технічна інфраструктура і наявність підготовлених ділянок для нової забудови	<ul style="list-style-type: none"> • Наявність і рівень розвитку складів; • рівень розвитку системи енерго-тепло-і газопостачання; • щільність і протяжність автошляхів; • рівень розвитку системи водопостачання і водоочищення; • рівень розвитку системи зв'язку.
3.	Комунальна інфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> • Рівень розвитку системи енерго-тепло-газопостачання; • рівень розвитку системи водоспоживання і водоочищення; • рівень розвитку системи зв'язку; • рівень розвитку громадського транспорту; • наявність очисних споруд і їх потужність; • рівень утилізації ТПВ.

Продовження табл. 1

4.	Місцевий бізнес-клімат	<ul style="list-style-type: none"> • Наявність (відсутність) маркетингової підтримки; • національне законодавство та нормативні акти місцевої влади; • процентні ставки; • підтримка малих і середніх підприємств; • ліцензування бізнесу; • охорона порядку; • місцеві податки і збори; • наявність (відсутність) можливостей придбання земельної ділянки на конкурсних засадах; • наявність (відсутність) роз'яснювальної роботи серед населення з питань інвестицій; • достатній (недостатній) рівень правових та спеціальних знань широких верств громадськості; • утримання доріг; • наявність інформації іноземними мовами про потенційні об'єкти для інвестицій.
5.	Наявність кваліфікованих робітників за професіями	<ul style="list-style-type: none"> • Рівень забезпеченості кваліфікованими робітниками за професіями; • рівень задоволення якістю робочої сили; • середня заробітна плата; • рівень конкуренції на ринку робочої сили; • розподіл населення за віком (віковий індекс); • рівень освіти населення.
6.	Рівень розвитку інфраструктури бізнесу	<ul style="list-style-type: none"> • Наявність бізнес-інкубаторів; • наявність, кількість і потужність фінансово-кредитних установ; • рівень розвитку ринку цінних паперів; • наявність «єдиного вікна» та єдиного дозвільного офісу; • наявність і кількість інфраструктурних центрів для бізнесу; • наявність програми фінансово-кредитної підтримки підприємництва; • кількість проектних і будівельних організацій; • наявність (відсутність) постійно діючих об'єднань підприємств.
7.	Обсяг та якість послуг, що надаються муніципальним утворенням	<ul style="list-style-type: none"> • Рівень надання публічних послуг; • обсяг послуг за основними видами діяльності; • рівень надання послуг на душу населення за основними видами діяльності; • потужності готелів, пансіонатів турбаз (для розміщення гостей).

Продовження табл. 1

8.	Попит на продукцію і послуги, стосовно яких визначаються конкурентні переваги	<ul style="list-style-type: none"> • Середньодушові доходи громадян; • рівень цін на товари і послуги за товарними групами; • платоспроможний попит населення; • питома вага витрат на товари і послуги і бюджетах сімей
----	---	--

Достовірність зазначених індикаторів для оцінки конкурентних переваг муніципального утворення залежить не тільки від правильності їх вибору, але й від системи методів збору і обробки інформації. Серед тих, що придатні для оцінки конкурентних переваг території, вирізняють статистичну вибірку та статистичні групування, swot – аналіз, експертні оцінки, опитування підприємців, просторовий маркетинг.

Так, зокрема, статистична вибірка, статистичні порівняння стосовно м. Тернополя дозволили визначити профіль громади, що є базовою компонентою формування конкурентних переваг міста: м. Тернопіль як обласний центр має площу муніципального утворення в 59 км², що складає 0,010% загальної площі країни, населення – 219238 чол. (0,465% населення країни). Функціональна характеристика міст-конкурентів за цим показником (постійні мешканці – як % населення країни) по м. Івано-Франківськ – 0,497%, по м. Рівне – 0,526%, по м. Житомир – 0,592%. На рівень цього показника робить вплив високий рівень міграції, де перевагу мають вибулі над прибулими. Позитивні тенденції природного приросту з 2001р. виявляються недостатніми, щоб вплинути на загальну тенденцію населення. Віковий індекс (чисельність населення у віці понад 60 років/ населення у віці до 14 років включно) складає 65,05, а найбільшу питому вагу (67,98%) становить населення до 44 років, що незважаючи на певне «старіння» населення, місто є молодим і має конкурентні переваги як місце прикладання праці. При цьому має місце концентрація населення з високим рівнем освіти з високим рівнем освіти (громадяни з повною вищою освітою становлять 31,65% населення міста і 16,6% цієї категорії міського населення України), що вимагає концентрації тут видів діяльності, зорієнтованих на висококваліфікованих працівників. Попри загальну тенденцію до зниження рівня зареєстрованого безробіття (з 10,0% у 2000р. до 3,30% у 2004р.) кількість безробітних на одну вакансію складає 6,4, що відповідає рівню України. Найвищий рівень безробіття серед осіб з професійно-технічною освітою (29,33%) і повною вищою освітою (27,81%) свідчить про структурний характер безробіття, невідповідність рівня підготовки спеціалістів потребам регіонального ринку, незбалансованість між попитом на робочу силу та її пропозицією, інноваційну відсталість та в'ялість економіки. Статистичний аналіз дозволив виявити низку інших проблем, які працюють проти конкурентоспроможності муніципального утворення. Так, зокрема, 90% земельних площ і ресурсів Тернопільської області знаходиться за межами територіальних громад, що знижує можливості їх використання, планування фізичного використання землі, розміщення промислів, розвитку інфраструктури тощо.

Статистична вибірка та статичне групування дозволяють здійснити базовий аналіз щодо кількісних показників розвитку суб'єктів господарювання в економіці муніципального утворення, житлової та нежитлової нерухомості, закладів суспільного користування та інфраструктури, що має суттєве значення для оцінки середовища підприємництва та інвестування.

Конкурентні переваги муніципального утворення мають суттєво відрізнитися за галузевими видами економічної діяльності, в сфері яких започатковується бізнес чи здійснюва-

тимуться інвестиції. З методологічної точки зору найбільш прийнятним тут є застосування swot-аналізу, який дозволяє провести структурований аналіз внутрішніх чинників (сильні та слабкі сторони) та зовнішніх чинників (сприятливі можливості та загрози).

Так, зокрема, використання цього методу щодо вирішення для м. Тернополя проблеми (конкурентної переваги) створення умов для залучення інвестицій дозволяє виокремити наступні *сильні сторони*: вигідне географічне розташування (у внутрішній частині Європи, у західній родючій частині правобережного лісостепу, поблизу індустріального Прикарпаття і Львівсько-Волинського вугільного басейну, поблизу кордону з Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією), значні ресурси кваліфікованої робочої сили, широка науково-освітня інфраструктура (8 вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації, 3 професійно-технічних вищих навчальних закладів, 14 вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації), достатня купівельна спроможність населення (обсяг роздрібного товарообороту у 2004р. 2820,6грн. на одну особу), низький рівень заробітної плати (510,46 грн. у 2004р. при середній в Україні 589,62 грн.), наявність гнучкої системи перепідготовки кадрів безпосередньо на підприємствах, які потребують робочої сили, достойна кількість фінансово-кредитних установ у місті, достатня кількість практичних і будівельних організацій, адаптація муніципальних управлінських послуг до вимог ISO 9001, Європейська та ринкова орієнтація світогляду мешканців міста, активна зовнішньоекономічна політика міста.

Слабкими сторонами муніципального утворення можна назвати: високий рівень зносу комунальної інфраструктури (особливо доріг та системи водопостачання), недостатня розвинутість готельного бізнесу (12 готелів, 2 мотелі і 1 санаторно-курортний центр), відносно низька якість послуг населенню і суб'єктам господарювання, відносно низький рівень послуг, що надаються інвесторам, нерозмежованість земель державної і комунальної власності, відсутність інформаційних центрів для бізнесу та недостатність доступної бізнес-орієнтованої інформації, відсутність можливостей придбання земельних ділянок на конкурсних засадах, практична відсутність інформації іноземними мовами про потенційні об'єкти для інвестицій тощо.

Якщо внутрішній аналіз (сильних і слабких) сторін стосується проблем і конкурентних переваг, які можуть коригуватися територіальною громадою, то зовнішні можливості та загрози знаходяться за межами контролю з боку місцевої влади, хоча можуть підвищити конкурентні переваги муніципального утворення або обмежити сферу його діяльності.

Swot-аналіз проблеми створення умов для залучення інвестицій у м. Тернополі дозволив виявити наступні *сприятливі можливості*: вступ України до СОТ, НАТО, ЄС; децентралізація управління з адекватним зміцненням бюджетної бази органів місцевого самоврядування; прийняття прогресивних змін до Земельного кодексу та інших законодавчих актів у сферах землекористування та містобудування; будівництво сучасних транспортних магістралей; стабільність гривні; позитивний імідж України. Серед загроз слід відмітити: вступ України до СОТ, ЄС; популізм законодавчої влади щодо надання нових пільг; подорожчання робочої сили; децентралізація робочої сили; подальша реприватизація; пасивна позиція уряду і місцевої влади у сфері ЗЕД; подальша централізація державного управління; негативний імідж держави; дестабілізація політичної ситуації в Україні; повільна зміна ментальності.

Підвищити об'єктивність оцінки конкурентних переваг муніципального утворення може дозволити опитування роботодавців, яке має, на наш погляд, зайняти особливе місце в методиці. Воно дозволяє отримати об'єктивну оцінку перш за все щодо такої детермінанти конкурентних переваг як місцевий бізнес-клімат [2]. Найбільше типовими питаннями анкети, які б дозволили отримати синтезовану картину щодо конкурентних переваг в місцевому бізнес-кліматі, доцільно визначити: 1) оцінка загального стану бізнесу; 2) перешко-

ди для подальшого розвитку; 3) переваги для ведення бізнесу; 4) рівень експортної орієнтації (ринки збуту); 5) рівень задоволення якістю робочої сили; 6) умови збуту продукції; 7) нерухомість і можливості для розширення; 8) інвестиції у одне робоче місце; 9) види і якість послуг органів влади; 10) відносини з органами місцевої влади.

Опитування роботодавців м. Тернополя за даним переліком питань дозволило визначити такі конкурентні переваги бізнес-клімату: наявність промислових традицій та потенціалу для зростання, зручне географічне розташування, диверсифікованість економіки, наявність різних за профілем вищих навчальних закладів, тенденції до розширення сфери бізнесу, зростання платоспроможності населення, вдале розташування в регіоні, відносно непогана екологічна ситуація, характер міста, яке можна окреслити як європейське, місто, що розбудовується і оновлюється.

Негативними чинниками, що знижують конкурентні переваги міста, респондентами визначено: якість доріг, стан технічної інфраструктури, надмірний бюрократизм, відсутність належного зв'язку між владою і бізнесом, відсутність інфраструктури для бізнесу, високий рівень цін на житло, недостатність інформаційної бази про місто, відсутність фінансової підтримки, прогресивного управлінського персоналу, практично відсутність інвестицій. Формуючи конкурентні переваги муніципального утворення, слід мінізувати слабкі сторони, використати сильні та можливості, бути готовим реагувати на загрози, що передбачає використання, як одного із визначальних, механізму антикризового управління.

Критерій порівняльності, який доцільно використовувати для оцінки конкурентних переваг муніципального утворення як реципієнта інвестицій передбачає використання методу компаративного аналізу [3]. Для порівняння можуть бути обрані різні критерії ідентифікації муніципальних утворень (найчастіше – чисельність населення, функціональний характер, адміністративно-територіальний статус, місцезнаходження). Для м. Тернополя в якості конкурентів, наприклад, можуть бути визначені міста Івано-Франківськ, Рівне, Житомир, Хмельницький, Луцьк, які є обласними центрами і приблизно однакові за показником «населення». Функціональні характеристики міст-конкурентів, наприклад: функція праці, функція «послуги», функція «інфраструктура», функція «середня заробітна плата», функція «платоспроможність» тощо дозволять більш чітко визначити плани муніципального утворення у залученні інвестицій.

Дані про зовнішнє середовище, наявні ресурси, проблеми і завдання, які треба вирішити, отримуються за допомогою маркетингових досліджень. Маркетингові дослідження території широко використовують у США, Канаді, Польщі та інших країнах [4, 5]. В системі муніципальних маркетингових технологій товаром є ідея розміщення підприємства (інвестування) на даній території; споживачем – підприємець, який займатиметься підприємницькою діяльністю на даній території; платою – майбутній ефект від залучення інвестицій на дану територію; продавцем – орган місцевого самоврядування як виразник волі територіальної громади. Через просторовий (муніципальний) маркетинг можна вирішити низку проблем для оцінки конкурентоспроможності муніципального утворення, здійснення зворотного зв'язку з населенням, дослідження споживчого ринку, комплексний маркетинговий аналіз муніципальних бізнес-проектів.

В Україні поки що не сформовано єдиної методики моніторингу соціально-економічного стану муніципальних утворень, проте Постановою Кабінету Міністрів України № 263 від 06.04.2005 р. «Про запровадження моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради Міністрів Автономної республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій» запроваджено комплексну методику моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів. Враховуючи, що показники регіонального розвитку є кумулятивними величинами, сформо-

ваними на основі показників розвитку первинних адміністративно-територіальних одиниць, що входять до їх складу, то концепцію даної методики можна поширити й на муніципальні утворення. Методика моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів передбачає розрахунок низки показників за наступними групами: фінансовий сектор, розвиток малого бізнесу, інвестиційна та зовнішньоекономічна діяльність, соціальний сектор, споживчий ринок, безпека життя, реагування на звернення громадян.

Одним із завдань, які дозволяє вирішити муніципальний маркетинг є здійснення ресурсного аналізу. Ресурсний аналіз може поглибити інформацію про конкурентні переваги за окресленими нами детермінантами та індикаторами, опирається на оцінку ресурсного потенціалу, що, на жаль, часто ігнорується при оцінці конкурентних переваг для залучення інвестицій.

Аналіз муніципальних ресурсів слід здійснювати на основі певної логіки: з дотриманням основних його елементів; визначення цілі ресурсного аналізу, пов'язаної з інвестуванням на території муніципального утворення; вибір класифікаційної ознаки та визначення типів ресурсів, що цікавлять аналітиків, вироблення критеріїв ефективності використання ресурсів, ідентифікація доступних джерел інформації, збирання та аналіз кількісних та якісних характеристик виокремлених типів ресурсів, створення банків даних для наявних муніципальних ресурсів (реєстрів, кадастрів, паспортів та ін.), виявлення вільних чи неефективно використовуваних ресурсів, визначення профілю муніципального утворення, його типологізація. Результатом проведення ресурсного аналізу повинен стати висновок про профіль даного муніципального утворення і його порівняння з бажаним чи конкурентом.

Перевага застосування муніципального маркетингу полягає в тому, що він не лише дає достатню інформаційну базу для оцінки конкурентних переваг муніципального утворення, але й дозволяє просувати їх (територію) на ринок. Об'єктом просування можуть бути: проекти розвитку території муніципального утворення, комунальна власність, позитивний імідж органів місцевого самоврядування в населення і бізнесу.

Використання багатоманітної системи індикаторів та методів оцінки і аналізу конкурентних переваг, а також проблема вибору муніципального утворення – реципієнта інвестицій закономірно обумовлює необхідність пошуку синтетичного показника, який би був вирішальним для інвестора. Як правило в практиці використовується рейтингова оцінка, за показником інвестиційних проектів проводиться розрахунок ефективності інвестицій, що в кінці кінців по різному оцінюється з боку муніципального утворення (реципієнта) і інвестора.

На наш погляд, об'єктивність оцінки конкурентних переваг може бути досягнена через визначення конкурентного статусу муніципального утворення як функції двох змінних:

$$K_s = f (K_z, K_p), \text{ де}$$

K_z – конкурентоздатність муніципального утворення (може бути визначена відносним синтетичним показником на основі індикаторів $a_1, a_2, a_3, \dots, a_i, a_n$ – наявність вільних земель, стан інфраструктури в % до показників конкурентів);

K_p – конкурентний потенціал муніципального утворення (віднесеним показником на основі індикаторів – $b_1, b_2, b_3, \dots, b_m$ – рівень вхідного бар'єру на територію муніципального утворення, що виражається в рівні орендної плати, рівні оподаткування, рівні пільг в % до аналогічних показників муніципальних утворень – конкурентів).

Реалізація запропонованих методологічних підходів вимагає достовірного інфор-

маційного забезпечення. На сьогодні статистика муніципальних утворень в Україні є значно вужчою, ніж в країнах з розвинутими засадами місцевого самоврядування, відстає від статистичної бази регіонів і країни. Особливо незадовільною та мало інформативною є статистика малих міст. Сучасний стан статистичного забезпечення муніципального управління є незадовільним, вимагає формування електронних паспортів міст з виокремленням детермінант їх конкурентних переваг, що визначає перспективи подальших наукових розвідок.

РЕЗЮМЕ

Определены основные детерминанты конкурентных преимуществ муниципальных образований и предложены индикаторы для их характеристик. Рассмотрены теоретические и прикладные аспекты выбора методов сбора, обработки и анализа информации для оценки конкурентных преимуществ муниципального образования как реципиента инвестиций.

SUMMARY

The basic determinants of competitive advantages of municipalities are defined and indicators for their descriptions are offered. The theoretical and applied aspects of choice of methods of collection, treatment and analysis of information for estimation of competitive advantages of municipality as a recipient of investments are considered.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Porter, M. *The Competitive Advantage of Nations*. – New York: Free Press, 1991.
2. Вивчення думки підприємців. Зведений звіт за матеріалами радників проекту Дума-на Кулки, Петра Адамека, Яна Возаба, Джека Вінсента та Нортон Бермана. ЕРУМ, №1, 2005р. С. 11-24.
3. Norton, A. *International of Local and Regional Governments: A Comparative Analysis of Advanced Democracies*. – Vermont, USA: Edvard Elgar Publishing Company, 1994
4. United Nation Ad Hoc Group of Experts in Community Development. *Community Development and National Development*. – N.Y., 1963
5. *Dzialalnos'c' marketingow gminy/pod.red. Frankowskiege*. – 14os.

Надійшла до редакції 03.02.2006

УДК: 339

VENTURE CAPITAL IN POLAND AND IN THE WORLD

Piotr Bula, PhD, Krakow University of Economics

Dominika Salwa, mgr Department of International Management, Krakow University of Economics

Venture capital is defined as „the individual capital brought in by outside investors for certain period of time into small or medium establishments having at their own disposal an innovative product, production method or service that have not yet been verified by the market and therefore produce a high investment failure risk, however in case of success of the enterprise supported by the management of investors secure a significant increase of value of the

invested capital achieved through sale of shares"¹.

Depending on the development stage of the company, for which the capital is supplied, there are several stages of venture capital financing²:

1. **seed financing** – is a stage at which the conception of the company is elaborated, the first prototypes of products are prepared, additional research is held before introducing the product to the market and starting the mass production,
2. **start-up financing**- the capital is supplied to the companies introducing a new product to the market, while they are in the initial stage of development even at the moment of creating first organisational structures and do not yet sell their products,
3. **other early stage** - the capital is supplied to the companies which have already finished the process of product development and need subsequent funds in order to start the mass-production and sale. Those companies do not make any profit yet,
4. **expansion** - the capital is supplied to the companies in order to finance their growth and development, such as for example increasing their productivity, product development or marketing,
5. **management buy-out (MBO)** - the capital is supplied to the present members of an extensive board and investors in order to purchase a part or the whole firm,
6. **management buy-in (MBI)** - the capital is supplied to the outside managers in order to purchase a share in the firm,
7. **secondary purchase** – the purchase of existing shares from another firm specialising in venture capital financing or another shareholder,
8. **rescue/turnaround** – the capital is supplied as a part of reorganisation or a rescue plan of the company in trouble.

According to the writings there are 5 basic groups of venture capital suppliers. They are³:

- private investors,
- large companies,
- pension funds and insurance companies,
- banks,
- public institutions.

There are different activity purposes of venture capital companies (funds) which depend on the subjects they are composed of. As it is emphasized by J. Węclawski „the classical aim is to obtain extraordinary profits from the investments connected with high risk”⁴. There are, however, different investing premises for the companies founded by financial institutions, businesses and particularly state institutions, for which profit is not the only and dominating criterion. The insurance companies and pension funds undertake investing in venture capital companies in order to secure the possibility of long-term location of funds as well as future stable profits. For large companies, investing in venture capital companies is generally caused by aiming at gaining access to new technologies and market innovations, extending the number of products or services offered and gaining access to new markets. The state invests in high risk enterprises through venture capital realising at the same time a public target that is widely-understood technical development. Banks engage themselves in financing risky innovative enterprises in order to secure the access to new sources of income, maintaining the hitherto existing and gaining new customers as well as exploiting the synergy effect connected with the possibility of supplying also other, traditional

¹ J. Węclawski, *Venture Capital*, PWN, Warszawa 1997, s. 17.

² S. Sagari, G. Guidotti, *Venture Capital Operations and Their Potential Role in LDC Markets*, Working Papers WPS 540, The World Bank, January 1991, s. 7 – 9.

³ J. Węclawski, *Venture Capital*, PWN, Warszawa 1997, s. 58.

⁴ J. Węclawski, *Rola banków w finansowaniu przedsiębiorstw za pośrednictwem venture capital*, *Bank i Kredyt*, 37/1994, s. 38.

bank services. The venture capital funds can also be created by investors from different economy fields (different industry branches, financial institutions, public institutions, private investors). Funds organised in this way, usually characterised by a great potential, often accomplish their tasks in the supraregional or global scale.

Investment strategies of the venture capital funds are presented in the table below.

Kind of investment	Characteristics	Additional notes
equity capital	changes the existing capital share in the company the investment is principally not repayable investor's big interest in success of the enterprise very expensive in the first stage of company's development	venture capital funds avoid investing exclusively in company's own capital for short period of time
near equity capital	a loan with a right to exchange a part of capital instalments for the company capital for previously fixed price and after a certain period of time purchase of development bonds with a right of exchanging a part or their whole nominal value for shares for previously fixed price and after a certain period of time long-term financing	venture capital funds invest in this way expecting significant income from dividend or from sale of shares of the financed companies on the capital market
investing in so-called subordinated, secured debt	complementary to the above-mentioned kinds of investments using so-called venture leasing	low income rate
„hands on”	venture capital funds have a significant influence on making strategic and key decisions for activities of the company	venture capital funds secure the control over the company in which they invest
„hands off”	venture capital funds leave making all the decisions for the board of the company	

Source: M. H. Grabowski, P. Kulczyk: Financial support of small business development, GGP, Gdańsk 1991, s. 34 - 36.

The venture capital funds exist in Poland since 1994¹. In 1999 these funds invested in Poland over 177 million Euro (17,000,000 €).

¹ Information based on the work of A. Cąkała, *Innova Capital*, published at <http://www.finance.info.pl>

However, the investment level of venture capital funds in Polish market is still low in comparison to other European countries, among which Great Britain, Germany and France play an important part. In these three countries venture capital funds invested altogether 17,5 billion Euro, which made almost 70% of the grand total of venture capital funds invested in Europe in 1999.

Among the Central and Eastern European countries, Poland was the most attractive country for venture capital funds in 1999. The value of venture capital investments in Poland in 1999 was also higher than in some EU members such as Portugal, Greece and Austria.

Over 37% of venture capital funds were invested in Poland in the telecommunication sector (the European average totals 11%). Only 9,6% were invested in consumer goods sector (the European average totals 19%). These differences result from differences in development level of the European countries in comparison with Poland in particular economy spheres. The underdevelopment of Poland's telecommunication infrastructure results in a large number of investments in this sector in Poland. On the other hand, little wealth of a consumer in Poland creates a barrier to investing in the consumer goods sector.

Regarding the sort of transactions there is a major share of expansion investment (71% of all venture capital investments in Poland in 1999 in relation to 30% of European average). This phenomenon can result from a secure strategy of venture capital funds in regard to such countries like Poland as well as lack of other transactions. A low number of the "buy out" transactions speaks for the latter. Such transactions are characterised by a big scale of investment (often over 100 million dollars) as well as a necessity to apply various financial instruments.

The main firms managing the venture capital funds which were classified by the European Venture Capital Association (the EVCA) as firms functioning in Polish market are Enterprise Investors, AIG, Caresbac and Innova Capital. The global funds (that are allowed to invest in all European markets) are often classified by the EVCA in a different way. An example of such a fund can be Advent, which is quite active on Polish market and is classified by the EVCA as a firm managing global funds.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено место и роль венчурного капитала в мире и в Польше.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті місце і роль венчурного капіталу у світі й у Польщі.

BIBLIOGRAPHY

1. Cąkała A., Innova Capital, <http://www.finance.info.pl>
2. Grabowski M. H., Kulczyk P., Finansowe wspieranie rozwoju małych przedsiębiorstw, GGP, Gdańsk 1991,
3. Initiative competition „Sukces Plan 2002”, - participant's manual, <http://www.sukcesplan.onet.pl>
4. Sagari S., Guidotti G., Venture Capital Operations and Their Potential Role in LDC Markets, Working Papers WPS 540, The World Bank, January 1991,
5. Teczke J., Zarządzanie przedsięwzięciami zwiększonego ryzyka, PAN, Kraków 1996,
6. Węclawski J., Rola banków w finansowaniu przedsiębiorstw za pośrednictwem venture capital, Bank i Kredyt, 37/1994,
7. Węclawski J., Venture Capital, PWN, Warszawa 1997,

Надійшла до редакції 15.03.2006 р.

УДК 334.758.4

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ АКЦИЙ С УЧЕТОМ СЛУЧАЙНОГО ИЗМЕНЕНИЯ ХАРАКТЕРИСТИК

В.В.Христиановский, д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет,
И.В.Стешенко, к.э.н., ст. преподаватель, Донецкий государственный университет
управления

В настоящее время на фондовом рынке Украины в общей доле ценных бумаг преобладают акции. Многих инвесторов покупка акций привлекает не столько дивидендами, сколько возможностью «делать деньги» на колебаниях цен акций, покупая их по одной цене и продавая по более высокой. Покупая акции, инвестор формирует из них портфель, рассчитывая ожидаемую доходность и стандартное отклонение каждого портфеля. Эти величины позволяют выбирать лучший из портфелей, основываясь на соотношении этих двух параметров. Ожидаемая доходность может быть представлена как мера вознаграждения, а стандартное отклонение – как мера риска, связанные с этим портфелем.

Проблема описания динамики цен акций далека от своего завершения и является предметом многочисленных исследований теоретико-вероятностного и статистического характера. Впервые идея математического описания эволюции стоимости акций, которая базируется на теории вероятностей, была предпринята Л. Башелье в его работе [1]. В ней он предложил описывать цену акции как случайный процесс. Далее в работах А. Каулеса [3,4], Г. Воркинга [11], А. Каулеса и Г. Джонсона [5] рассматривался анализ финансовых характеристик с целью получить ответ: предсказуемо ли движение цен? Анализ показал, что приращения логарифмов цен являются независимыми величинами. К сожалению, на эти выводы не было обращено в то время никакого внимания. Позднее, в 1953 году, в работе М. Кендалла [6] рассматривались вопросы, связанные с динамикой цен на рынке. В ней были построены стохастические модели, описывающие динамику цен. После этой работы возрос интерес к изучению динамики финансовых характеристик и построению математических моделей в этой области. Отметим в этой связи две работы конца пятидесятых годов: работу Г. Робертса [8] и М. Осборна [7]. Работа Г. Робертса, согласно идеям Г. Воркинга и М. Кендалла, была адресована непосредственно практикам финансового бизнеса и содержала эвристические аргументы в пользу гипотезы случайного блуждания. Не будучи знакомым с работами Л. Башелье, Г. Воркинга и М. Кендалла, М. Осборн пришел к выводу, что не сами цены, а их логарифмы подчиняются броуновскому движению. Эта же мысль получила затем свое развитие в работе П. Самуэльсона [9]. Он ввел в финансовую теорию и практику геометрическое (экономическое) броуновское движение [10].

В данной работе рассматривается формирование портфеля акций и управление им при случайном изменении цены на рынке акций. Существует множество моделей управления портфелем, однако вопросы исследования цены и доходности акций с учетом случайного изменения цен акций еще недостаточно изучены. Если раньше при формировании портфеля акций характеристики портфеля рассматривались как детерминированные величины или только указывалось, что нужно учитывать случайный характер их изменения [10], то в этой работе показано, как необходимо формировать портфель акций при случайном изменении цены и доходности акций. Поэтому целью данной статьи является разработка экономико-математических моделей формирования портфеля акций, которые учитывают случайный характер изменения цен, складывающихся на фондовом рынке.

Сначала приведем экономическую постановку задачи.

Инвестор на данный (нулевой) момент времени владеет капиталом W_0 . Он имеет возможность вложить свой капитал в акции m видов и сформировать портфель. Необходимо най-

ти значения W_j ($j = \overline{1, m}$) – доли акций j -го вида, минимизирующие риск портфеля $\sigma_{портф}^2$, при условии, что обеспечивается среднее значение доходности $MR_{портф}$ и $\sum_{j=1}^m W_j = 1, W_j \geq 0$.

Начальный капитал можно представить в виде

$$W_0 = x_1 S_1 + x_2 S_2 + \dots + x_m S_m = \sum_{j=1}^m x_j S_j, \quad (1)$$

где W_0 – начальный инвестируемый капитал,

x_j – количество j – го вида акций,

S_j – начальная цена j – го вида акций.

Из формулы (1) видно, что, формируя портфель акций, инвестор должен учитывать случайный характер цены акций $S_j(t)$, которая складывается на рынке ценных бумаг. В работе она представлена моделью, предложенной П. Самуэльсоном [9] :

$$S_j(t) = S_0 e^{[(\mu_j - 0,5 \sigma_j^2)t + \sigma_j w_j(t)]}, \quad j = \overline{1, m}, \quad (2)$$

где S_0 – цена акции в начальный момент времени,

μ_j, σ_j – константы,

$w_j(t), t \geq 0$ – стандартный винеровский процесс.

Портфель ценных бумаг характеризуется ожидаемой доходностью и риском. Если средняя доходность по всем m видам акций будет описываться формулой:

$$R_{портф} = \sum_{j=1}^m W_j d_j,$$

где d_j – доходность акции j вида,

то в качестве средней доходности по портфелю будем использовать величину

$$MR_{портф} = \sum_{j=1}^m W_j M d_j. \quad (3)$$

Согласно [2, с. 143] доходность j – го вида акции рассчитывается по формуле

$$d_j = \frac{S_j(t+1) - S_j(t) + D_j(t+1)}{S_j(t)}, \quad j = \overline{1, m}$$

где $S_j(t+1)$ – цена акции в момент времени $t+1$,

$S_j(t)$ – цена акции в момент времени t ,

$D_j(t+1)$ – дивиденд акции в момент времени $t+1$.

Учитывая, что дивиденд акции представляется в виде

$$D^+ = \frac{|D| + D}{2}, \quad D \geq 0$$

перепишем доходность j – го вида акции следующим образом:

$$\begin{aligned} d_j &= \frac{S_j(t+1) - S_j(t) + \rho_j (S_j(t+1) - S_j(t))^+}{S_j(t)} = \\ &= \frac{\left\{ S_j(t+1) - S_j(t) + \rho_j \frac{|S_j(t+1) - S_j(t)| + S_j(t+1) - S_j(t)}{2} \right\}}{S_j(t)} = \\ &= \frac{(2 + \rho_j)(S_j(t+1) - S_j(t)) + \rho_j |S_j(t+1) - S_j(t)|}{S_j(t)} = (2 + \rho_j)[\eta_j - 1] + \rho_j |\eta_j - 1|, \quad j = \overline{1, m}. \end{aligned}$$

Здесь:

$$\eta_j = \exp(\mu_j - 0,5\sigma_j^2 + \sigma_j [w_j(t+1) - w_j(t)]),$$

ρ_j – сумма, выплачиваемая из прибыли.

Учитывая вышеприведенное, получим среднее значение доходности j – го вида акции:

$$\begin{aligned} Md_j &= M(2 + \rho_j) \left\{ \ell^{\mu_j - 0,5\sigma_j^2 + \sigma_j [w_j(t+1) - w_j(t)]} - 1 \right\} + \rho_j \left| \ell^{\mu_j - 0,5\sigma_j^2 + \sigma_j [w_j(t+1) - w_j(t)]} - 1 \right| = \\ &= (2 + \rho_j) \left\{ \ell^{\mu_j - 0,5\sigma_j^2} \cdot M \ell^{\sigma_j [w_j(t+1) - w_j(t)]} - 1 \right\} + \rho_j M \left| \ell^{\mu_j - 0,5\sigma_j^2 + \sigma_j [w_j(t+1) - w_j(t)]} - 1 \right| = \\ &= (2 + \rho_j) \left\{ \ell^{\mu_j} - 1 \right\} + \rho_j M \left| \eta_t^j - 1 \right|, \quad j = \overline{1, m}, \\ \text{где } \eta_t^j &= \left\{ \ell^{\mu_j - 0,5\sigma_j^2 + \sigma_j [w_j(t+1) - w_j(t)]} \right\}. \end{aligned}$$

Для того, чтобы знать среднее значение доходности j – го вида акции необходимо вычислить значение $M \left| \eta_t^j - 1 \right|$. Для этого найдем функцию распределения $P\{\eta_t^j < x\}$ и плотность случайной величины $f_{\eta_t^j}(x)$.

$$\begin{aligned} P\{\eta_t^j < x\} &= P\{\mu_j - 0,5\sigma_j^2 + \sigma_j [w_j(t+1) - w_j(t)] < \ln x\} = \\ &= P\left\{ w_j(t+1) - w_j(t) < \frac{\ln x - \mu_j + 0,5\sigma_j^2}{\sigma} \right\} = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\frac{\ln x - \mu_j + 0,5\sigma_j^2}{\sigma}} \ell^{-\frac{t^2}{2}} dt, \\ f_{\eta_t^j}(x) &= \begin{cases} 0, & x \leq 0 \\ \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \ell^{-\frac{[\ln x - \mu_j + 0,5\sigma_j^2]^2}{2\sigma^2}} \cdot \frac{1}{\sigma_j x}, & x > 0. \end{cases} \end{aligned}$$

Учитывая, что при $x > 0$

$$|x - 1| = \begin{cases} x - 1, & x \geq 1, \\ 1 - x, & 0 < x \leq 1 \end{cases}$$

величина $M \left| \eta_t^j - 1 \right|$ будет равна

$$\begin{aligned} M \left| \eta_t^j - 1 \right| &= \int_{-\infty}^{+\infty} |x - 1| f_{\eta_t^j}(x) dx = \int_0^1 |1 - x| f_{\eta_t^j}(x) dx + \int_1^{+\infty} |x - 1| f_{\eta_t^j}(x) dx = \\ &= \int_0^1 |1 - x| \cdot \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \ell^{-\frac{[\ln x - \mu_j + 0,5\sigma_j^2]^2}{2\sigma^2}} \cdot \frac{1}{\sigma x} dx + \int_1^{+\infty} |x - 1| \cdot \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \ell^{-\frac{[\ln x - \mu_j + 0,5\sigma_j^2]^2}{2\sigma^2}} \cdot \frac{1}{\sigma x} dx = \\ &= A_1^j + C_1^j - (B_1^j + D_1^j), \quad j = \overline{1, m}, \end{aligned}$$

где:

$$A_1^j = \frac{1}{\sigma_j \sqrt{2\pi}} \left\{ 1,25 \operatorname{erf}\left(0,35 \frac{-2\mu_j + \sigma_j^2}{\sigma_j}\right) \sigma_j - 1,25 \sigma_j \operatorname{erf}\left(0,35 \frac{-2\operatorname{infinity} - 2\mu_j + \sigma_j^2}{\sigma_j}\right) \right\}.$$

$$B_1^j = \frac{1}{\sigma_j \sqrt{2\pi}} \left\{ -1,25 \ell^{\mu_j} \sigma_j \operatorname{erf}\left(0,35 \frac{2\mu_j + \sigma_j^2}{\sigma_j}\right) + 1,25 \ell^{\mu_j} \sigma_j \operatorname{erf}\left(0,35 \frac{2\operatorname{infinity} + 2\mu_j + \sigma_j^2}{\sigma_j}\right) \right\}.$$

$$C_1^j = \frac{1}{\sigma_j \sqrt{2\pi}} \left\{ -1,25 \ell^{\mu_j} \sigma_j \operatorname{erf}\left(0,35 \frac{-2\operatorname{infinity} + \sigma_j^2 + 2\mu_j}{\sigma_j}\right) + 1,25 \ell^{\mu_j} \sigma_j \operatorname{erf}\left(0,35 \frac{2\mu_j + \sigma_j^2}{\sigma_j}\right) \right\}.$$

$$D_1^j = \frac{1}{\sigma_j \sqrt{2\pi}} \left\{ 1,25 \sigma_j \operatorname{erf}\left(0,35 \frac{2\operatorname{infinity} + \sigma_j^2 - 2\mu_j}{\sigma_j}\right) - 1,25 \sigma_j \operatorname{erf}\left(0,35 \frac{-2\mu_j + \sigma_j^2}{\sigma_j}\right) \right\}.$$

Таким образом, среднее значение доходности j -го вида акции будет равно

$$Md_j = (2 + \rho_j) \left\{ \ell^{\mu_j} - 1 \right\} + \rho_j \cdot (A_1^j + C_1^j - (B_1^j + D_1^j)), \quad j = \overline{1, m} \quad (4)$$

Ожидаемый риск портфеля акций составит

$$\sigma_{портф}^2 = \sum_{j=1}^m \sum_{n=1}^m W_j W_n \operatorname{cov}(d_j; d_n), \quad (5)$$

где W_j – доля акций j вида,

W_n – доля акций n вида,

$\operatorname{Cov}(d_j, d_n)$ – ковариация доходностей j -х и n -х видов.

Для получения риска портфеля акций необходимо рассчитать ковариацию доходностей j -х и n -х видов акций по формуле :

$$\operatorname{Cov}(d_j, d_n) = M(d_j \cdot d_n) - M(d_j) \cdot M(d_n).$$

Для этого необходимо вычислить $M(d_j \cdot d_n)$. Запишем доходности j -х и n -х видов акций в виде

$$d_j = (2 + \rho_j) [\eta_j - 1] + \rho_j |\eta_j - 1|, \quad j = \overline{1, m},$$

$$d_n = (2 + \rho_n) [\eta_n - 1] + \rho_n |\eta_n - 1|, \quad n = \overline{1, m}.$$

Теперь запишем $M(d_j \cdot d_n)$ в виде

$$\begin{aligned} M(d_j \cdot d_n) &= \rho_{jn} ((2 + \rho_j) \cdot (2 + \rho_n) \cdot M[\eta_j - 1] [\eta_n - 1] + \\ &+ (2 + \rho_j) \cdot \rho_n \cdot M[\eta_j - 1] |\eta_n - 1| + \\ &+ (2 + \rho_n) \cdot \rho_j \cdot M[\eta_j - 1] |\eta_n - 1| + \\ &+ \rho_j \rho_n \cdot M[\eta_j - 1] |\eta_n - 1|). \end{aligned}$$

Вычислим:

$$1) M[\eta_j - 1] [\eta_j - 1] = (A_1^j - B_1^j)^2.$$

$$2) M[\eta_j - 1] |\eta_n - 1| = (C_1^j - D_1^j) \cdot (A_1^j + C_1^j - (B_1^j + D_1^j)).$$

$$3) M[\eta_j - 1] |\eta_n - 1| = (A_1^j + C_1^j - (B_1^j + D_1^j)) \cdot (C_1^j - D_1^j).$$

$$4) M[\eta_j - 1] |\eta_n - 1| = ((A_1^j + C_1^j - (B_1^j + D_1^j)))^2.$$

Подставляя полученные $M(d_j \cdot d_n)$ и $M(d_j)$, $M(d_n)$ в формулу ковариации

доходностей получим риск портфеля акций:

$$\begin{aligned} \text{Cov}(d_j, d_n) &= M(d_j \cdot d_n) - M(d_j) \cdot M(d_n) = \\ &= (2 + \rho_n)(2 + \rho_j) \left\{ \rho_{jn} (A_1^j - B_1^j)^2 - (\ell^{\mu_j} - 1)^2 \right\} + \\ &+ \left\{ (2 + \rho_n) \rho_j + (2 + \rho_j) \rho_n \right\} \cdot \left\{ A_1^j + C_1^j - (B_1^j + D_1^j) \right\} \cdot \left\{ \rho_{jn} (C_1^j - D_1^j) - (\ell^{\mu_n} - 1) \right\} + \\ &+ \rho_n \rho_j \cdot (\rho_{jn} - 1) \cdot \left\{ A_1^j + C_1^j - (B_1^j + D_1^j) \right\}^2. \end{aligned} \quad (6)$$

Коэффициент корреляции ρ_{jn} рассчитывается по формуле

$$\rho_{jn} = \frac{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (w_j^t - \overline{w_j}) \cdot (w_n^t - \overline{w_n})}{\sqrt{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (w_j^t - \overline{w_j})^2} \cdot \sqrt{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (w_n^t - \overline{w_n})^2}}, \quad j = \overline{1, m}, \quad n = \overline{1, m}, \quad (7)$$

где T – количество рассматриваемых дней.

Выведем формулу, по которой можно определить значения весов j -го вида акций - w_j^t .

Согласно (2) веса j -го вида акций определяются по формуле

$$w_j^t = \left(\ln S_j^t - \overline{\mu_j} + 0,5 \overline{\sigma_j}^2 \right) \cdot \frac{t}{\sigma_j}, \quad j = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, T}. \quad (8)$$

Для нахождения весов необходимо найти $\overline{\mu_j}$ и $\overline{\sigma_j}^2$. Для этого запишем цену акций в виде

$$\overline{\ln S_j} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \ln S_j^t, \quad j = \overline{1, m}.$$

Рассмотрим систему

$$\begin{cases} \overline{\ln S_j} = \overline{\mu_j} - \frac{\overline{\sigma_j}^2}{2}, \\ \overline{\sigma_j}^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (\ln S_j^t - \overline{\ln S_j})^2. \end{cases}$$

Откуда:

$$\overline{\mu_j} = \overline{\ln S_j} + \frac{\overline{\sigma_j}^2}{2} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \ln S_j^t + \frac{1}{2T} \sum_{t=1}^T (\ln S_j^t - \overline{\ln S_j})^2, \quad j = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, T}. \quad (9)$$

В заключение приведем алгоритм формирования оптимального портфеля акций. Для того, чтобы инвестор на вторичном фондовом рынке мог иметь информацию для принятия решения, необходимо:

- 1) используя формулы (6-9) определить ковариацию доходностей разных видов акций;
- 2) по формуле (4) рассчитать среднее значение доходности акций;
- 3) решить задачу линейного программирования, т.е. найти значения долей, минимизирующие риск портфеля акций (формула 5) при условии, что обеспечивается среднее значение доходности (формула 3).

Вышеприведенный алгоритм позволяет инвестору оптимальным образом управлять сформированным портфелем акций на вторичном фондовом рынке.

Таким образом, предложенные модели позволяют, с целью последующей продажи, определять ожидаемую доходность и риск построенного портфеля. Имея статистические данные рыночной цены акций, инвестор оптимальным образом может прини-

мать решение относительно продажи портфеля акций, что существенно облегчает и оптимизирует процесс принятия решений.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена вопросам формирования портфеля акций с учетом случайного изменения характеристик.

SUMMARY

The article is dedicated to problems of formation of portfolio taking into account random changes of the characteristics.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Bachelier L. Theorie de la speculation // Annales de L'Ecole Normale Superieure. 1900. V. 17. P. 21-86.
2. Бондарев Б.В. Инвестиции. Математическая теория. – Донецк, Апекс, 2001. – 227с.
3. Cowles A. Can stock market forecasters forecast? // Econometrica. 1933. V. 1. P. 309-324.
4. Cowles A. Stock market forecasting // Econometrica. 1944. V. 12. № ¾. P. 206-214.
5. Cowles A., Jones H.E. Some a posteriori probabilities in stock market action // Econometrica. 1937. V. 5. P. 280-294.
6. Kendall M.G. The analysis of economic time-series. Part 1. Prices // Journal of the Royal Statistical Society. 1953. V. 96. P. 11-25.
7. Osborne M.F.M. Brownian motion in the stock market // Operation research. 1959. V. 7. P. 145-173.
8. Roberts H.V. Stock-market "patterns" and financial analysis: Met hodological suggestions // Journal of Finance. 1959. V. 14. P. 1-10.
9. Samuelson P.A. Rational theory of warrant pricing // Industrial Management review. 1965. V. 6. P. 13-31.
10. Ширяев. А. Н. Основы стохастической финансовой математики. Т. 1. Факты. Модели. Москва: ФАЗИС, 1998. 512с.
11. Working H/ A random-difference series for use in the analysis of time series // Journal of American Statistical Association. 1934. V. 29. P. 11-24.

Надійшла до редакції 15.03.2006 р.

УДК 681.324

СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ НА РИНКУ ТИТУЛІВ ВЛАСНОСТІ

І.Р.Квстна, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, аспірантка
І.І. Пузанов, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, д.е.н., професор

Сьогодні при проведенні досліджень на ринках титулів власності, розрахунку прогнозів щодо його стану у майбутньому та динаміки зміни вартості активів окремих емітентів застосовуються оптимальні лінійні моделі прогнозування, серед яких можна виділити моделі регресійного аналізу.

Майже всі застосовувані методики прогнозування, як фундаментальні, так і технічні, можна формалізувати в поняттях багатомірного регресійного аналізу. Базуючись на

постулатах ризику дохідності, регресійні моделі дозволяють розглядати поведінку окремого активу (акції чи портфеля) і ринку в цілому, в рамках єдиного механізму, створюючи теоретичну базу для прийняття логічно обґрунтованих інвестиційних рішень. У класичному вигляді (САРМ-моделі), в основі розрахунку ризиків і очікуваної дохідності активу лежить оцінка кореляції історичної дохідності цього інструменту щодо дохідності ринку в цілому (або фондового індексу) за даний період. У розширеному варіанті (АРТ-моделі), оцінка ризиків дохідності проводиться щодо кількох чинників, як то відсоткова ставка, рівень інфляції, ціни на нафту тощо.

Проблема застосування методів регресійного аналізу на ринку титулів власності стала об'єктом багатьох досліджень і публікацій. Зокрема Ю. Касьянов досліджує співвідношення показників прибутковості акціонерного капіталу та регресійних коефіцієнтів «бета» конкретних компаній [6]. Серед праць західних вчених варто виділити роботи Д. МакФадена, що присвячені специфіці вибору регресорів та визначення ступеню їхньої значущості [4]. Методикою оцінки коефіцієнту «бета» та дослідженням його зв'язку із показниками доходності акціонерного капіталу займалися Ю. Фама та К. Френч [1], Д. Левхарі та Х. Леві [3], С. Котарі, Дж. Шанкер та Р. Слоан [2].

Завданнями даного дослідження є:

- 1) дослідження сутності регресійного аналізу та методики його застосування ринку цінних паперів;
- 2) аналіз характеристик регресійних коефіцієнтів та можливостей застосування коефіцієнту „бета” для прогнозування зміни курсової вартості акцій;
- 3) визначення недоліків, що властиві регресійним моделям та пов'язані із проблемою відбору чинників і періоду спостереження при проведенні аналізу;
- 4) оцінка перспектив використання регресійних моделей для вирішення прикладних проблем інвестиційної оцінки титулів власності.

Регресійний аналіз – це статистичний метод дослідження залежності (регресії) між залежною змінною Y і незалежними (регресорами, предикторами) [5].

Завданням регресійного аналізу на фондовому ринку є визначення якісних характеристик динаміки та напрямів зміни курсу цінних паперів. При застосуванні методів множинної лінійної регресії вивчається ряд змінних величин з метою прогнозування значень вартісних характеристик певних цінних паперів (зазвичай акцій). Якщо наприклад є підстави вважати, що на основі таких показників як темпи зростання, співвідношення боргу до чистого капіталу і доходність по акціям можна спрогнозувати значення коефіцієнту P/E (співвідношення ціни і доходності), то множинна лінійна регресія може бути використана фінансовим аналітиком з діапазоном для кожної змінної для обрахування діапазону можливих значень коефіцієнту P/E у майбутньому. Різниця у значеннях функції регресії в різні періоди часу за різних входних параметрів може допомогти ідентифікувати потенційні напрями та тенденції цінових коливань у довгостроковому та короткостроковому періодах.

За допомогою регресійного аналізу також можна визначати моменти зміни тренду на фондовому ринку, що є одним з найважливіших завдань фінансового аналізу цінних паперів. Використовуючи рівняння регресії та попередні значення параметрів моделі, інвестор може заздалегідь ідентифікувати поворот у динаміці руху цін на ринку. [8]

Так, наприклад, при прогнозуванні ринкової вартості акцій певної компанії відбираються чинники, що визначають попит, визначаються взаємозв'язки, що існують між ними, і прогноуються їх ймовірні майбутні значення; із них за реалізації умов, для яких рівняння множинної регресії залишається справедливим, виводиться прогнозне значення вартості активу.

Отримана оцінка дозволяє інвестору ранжувати цінні папери різних емітентів за рівнем ризику, розраховувати очікувану дохідність інвестицій, робити висновки щодо поточної переоцінки/недооцінки ринком обраного активу.

Формула лінійної регресії:

$$r_i = a_{ij} + B_{ij}r_j + e_{ij} \quad (1)$$

де r_i – дохідність цінного паперу i за цей період;

r_j – дохідність цінного паперу j за цей період;

a_{ij} – коефіцієнт зміщення («Альфа» - α);

B_{ij} – коефіцієнт нахилу («бета» - β);

e_{ij} – випадкова похибка.

«Альфа» і «бета» коефіцієнти розраховуються за наявності сильної кореляції між фінансовими інструментами і характеризують лінійну залежність між ними.

Досліджуючи зміни «альфа» і «бета» коефіцієнтів можна аналізувати та прогнозувати динаміку ринку. Особливу роль відіграє аналіз відхилення реальної ціни акції від її значення, що розраховується за формулою (значення ціни активу за умов, якщо ринок на 100% відповідає регресійній моделі):

$$r_i = a_{ij} + B_{ij}r_j \quad (2)$$

Розрахункова ціна відхиляється від реальної на значення e_{ij} .

Річ у тім, що «альфа» і «бета» коефіцієнти не є постійними величинами. Регресійні коефіцієнти відбивають ситуацію на ринку, що склалася N днів тому, де N - це глибина досліджень. Тому аналіз відхилення розрахункової ціни від реальної дозволяє прогнозувати зміну коефіцієнтів.

Характеристики коефіцієнта «альфа»:

1. За допомогою «альфа» коефіцієнту оцінюється активна дохідність, тобто додаткова дохідність, яку цей актив забезпечує щодо дохідності середньоринкового портфелю або фондового індексу.
2. Якщо цей коефіцієнт більше нуля, це свідчить про підвищений інтерес учасників ринку до акцій цього емітенту.
3. Зростання цього коефіцієнту характеризує стійке підвищення інтересу до даного активу.
4. Зміни коефіцієнту «альфа» пов'язані зі зміною фундаментальних характеристик акції.

Тобто на динаміку цього коефіцієнта впливають лише характеристики емітента.

Коефіцієнт «бета» показує волатильність акцій щодо середньоринкового портфелю (індексу фондового ринку), а значення «бета» вище за 1 означає волатильність даних акцій вище за середньоринкову та спричиняє підвищений інтерес спекулянтів до даних акцій.

На рис. 1 наведена динаміка зміни курсової вартості акцій компанії IBM у порівнянні зі зміною значень індексу S&P 500 протягом торгового періоду з червня 2004 року по червень 2005 року. Червона лінія – зміна ринкової ціни акцій IBM у відсотках; зелена лінія – відсоткова зміна значень індексу S&P 500. Ця діаграма допомагає ілюструвати, як змінювалася ціна акцій IBM у порівнянні зі зміною ринку в цілому.

8 червня, 2005 коефіцієнт «бета» для акцій компанії IBM склав 1,636, що означає, що акції компанії зазвичай були більш вола тильними ніж індекс S&P 500 та їх курс підвищувався/знижувався більше ніж ринок в середньому. Коли ринок рухався вгору, підвищення курсу акцій IBM було більше за середньоринкові показники (з жовтня по грудень 2004 р.), і навпаки, при зниженні значень індексу S&P 500 у січні - березні 2005 р. курс акцій IBM знизився більше за показники по ринку в середньому. Значне зниження курсу акцій в березні-квітні 2005 року було викликане внутрішніми подіями у компанії IBM, що були пов'язані з оцінкою прибутків.



Рис. 1. Динаміка зміни курсової вартості акцій компанії IBM у порівнянні зі зміною значень індексу S&P 500 [10]

Отже аналізуючи динаміку курсової вартості акцій компанії IBM можна констатувати, що хоча застосування коефіцієнту „бета” і може допомогти спрогнозувати амплітуду коливань ціни активів, цей показник враховує лише систематичний ризик по ринку в цілому і не враховує специфічні ризики окремих емітентів.

Можна також проаналізувати співвідношення показників прибутковості акціонерного капіталу, коефіцієнтів „бета” та загальноекономічного стану на ринку конкретних компаній. Для даного експерименту було досліджено діяльність компаній, що входили в список S&P 500 в 1984—2004 рр. Досліджені 266 компаній було розбито на чотири групи: однаково сильні з погляду сьогодення і майбутнього; компанії із слабкими короткостроковими і хорошими довгостроковими результатами; з благополучним сьогоденням, але вельми скромними показниками у минулому; слабкі і зараз, і в осяжному майбутньому (див. табл 1). Діяльність компаній кожної групи було проаналізовано за двома критеріями:

- довгостроковий сукупний прибуток акціонерів;
- систематичний ризик акцій, що вимірюється коефіцієнтом «бета».

Таблиця 1. Результати роботи компаній з списку S&P 500 в 1984-2004 рр. [6]

Довгострокова/ короткострокова ефективність компанії	Сукупний прибуток акціонерів, %	Відхилення коефіцієнта „бета” окремої компанії від середньої „бета” по галузі
Висока довгострокова, низька короткострокова ефективність (47 компаній)	15,6	0,05
Висока короткострокова та довгострокова ефективність (62 компанії)	15,6	-0,01
Низька довгострокова та короткострокова ефективність (81 компанія)	9,1	0,19

Продовження табл. 1

Низька довгострокова, висока короткострокова ефективність (76 компаній)	14,2	-0,04
---	------	-------

Одержані дані однозначно свідчать на користь того, що вміння знаходити баланс між роботою на найближчу перспективу і на віддалене майбутнє приносить чималі дивіденди. В середньому компанії, що освоїли цю науку, перевершують компанії з інших груп за більшістю показників. Довгостроковий сукупний прибуток акціонерів у найбільш успішних корпорацій в середньому був на 9,4% вище, ніж у інших компаній в той час як систематичний ризик їх акцій був значно меншим.

Що ж до компаній з іншої групи – з благополучним сьогоднішнім, але вельми скромними показниками у минулому, то волатильність курсу їх акцій була навіть трохи менше, чим у групи лідерів, але лідери випередили їх за іншим показниками прибутковості активів.

Найчастіше регресійний аналіз здійснюється на основі двох методик: «intraday» та «daily». «Intraday» регресійний аналіз, що дозволяє досліджувати короткострокові зміни переваг (в рамках одного дня – кількох тижнів) і є корисним для проведення спекулятивних операцій. «Daily» регресійний аналіз побудований на основі дослідження денних доходностей (тобто зміни цін за один день). Цей аналіз дозволяє досліджувати середньострокові зміни переваг (в рамках кількох місяців) і є корисним для проведення інвестиційних операцій [9].

Загальна проблема в прикладному регресійному аналізі полягає у відборі змінних лінійного рівняння регресії. Зазвичай доречно обраховувати такі моделі із використанням методу найменших квадратів, при відборі змінних із множини їх можливих значень за допомогою мережевого пошуку, методу Гаусса-Н'ютона з метою максимізації точності методу найменших квадратів [4].

Водночас, слід зазначити, що крім суто технічних труднощів (пов'язаних, наприклад, із проблемою вибору чинників, періоду спостереження, часового інтервалу) регресійним моделям властивий ряд недоліків, що особливо чітко проявляються на ринках, що розвиваються. Так, наприклад, при розрахунку за річними чи кварталними доходностями дослідники часто зіштовхуються із проблемою дефіциту достатньої кількості спостережень. На коротших часових інтервалах можуть виникати проблеми пов'язані із якістю даних на денних, а найчастіше на тижневих інтервалах, що призводить до завищення оцінок ризику щодо високоліквідних компаній, і заниження щодо низьколіквідних. Важливе значення відіграє й відносний інформаційний вакуум, властивий перехідним економікам, не кажучи вже про достовірність і своєчасність (зазвичай досить важко отримати дані щодо щотижневих чи щомісячних макроекономічних показників).

Не менш суперечливим є і доцільність використання окремого фондового індексу в якості фактору ризику. В більшості випадків, навіть з боку розробників, досить мало уваги приділяється оцінці статистичної значимості побудованої моделі. Так навіть для американських акцій відносні похибки розрахунку «бета», що розраховані для п'ятирічного періоду спостереження з місячним інтервалом щодо індексу S&P 500, розподіляються наступним чином (рис.2) [7].

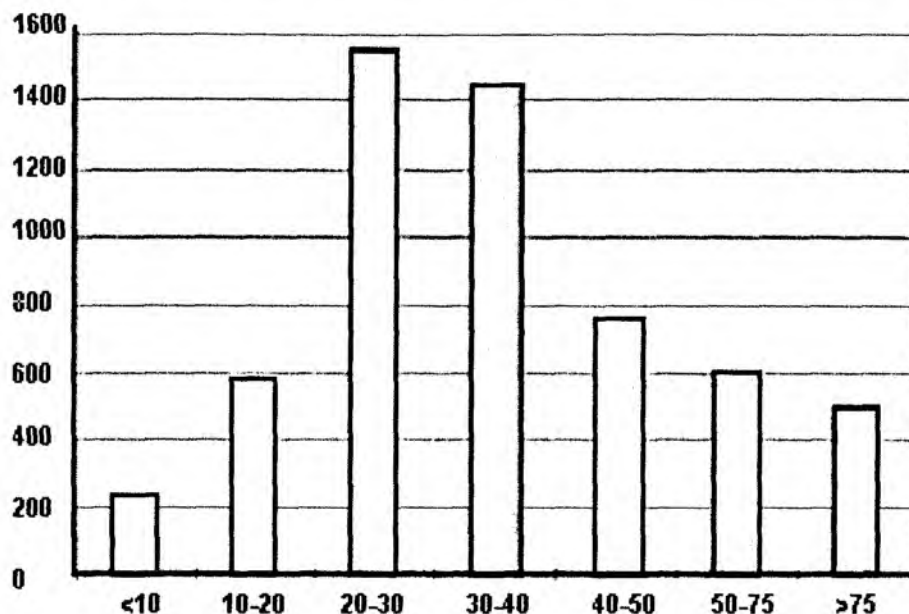


Рис. 2. Розподіл середньоквадратичних похибок оцінки «бета», розрахованих для американських компаній

В даному контексті слід відзначити, що корисність оцінок зводиться нанівець вже у випадку коли похибка перевищує 0,5.

Також велику роль відіграє облік часу, адже навіть оптимальний набір чинників та значна статистична значимість побудованої моделі, не гарантує відсутність в ній помилок. По-перше, вплив певних чинників варіюється в залежності від часу, значимість фактору ризику сьогодні може втрачатися по закінченні певного періоду часу. По-друге, суттєвих змін зазнає як структура, так і діяльність компанії протягом періоду її існування. Змінюється структура філій, відбувається перепрофілювання діяльності, розширення сфери інтересів. Зовнішні та внутрішні кредити, додаткові емісії або викуп цінних паперів, зміни дивідендної політики впливають на фінансову стійкість компанії, що зазвичай позначаються і на значенні «бета».

В той же час існує декілька альтернативних варіантів розрахунку «бета», які дозволяють навіть не виходячи за рамки регресійного аналізу в багатьох випадках кардинально поліпшити якість моделей. До таких методів можна віднести, наприклад, використання модифікованих «бета» оцінок, що побудовані виходячи не з історичної доходності індексу і активів, а на базі аналогічних параметрів, таких як:

- волатильність;
- включення до моделі операційних, фінансових і галузевих характеристик компанії-емітента;
- використання «висхідних бета» – оцінок, що засновані на світовій галузевій кон'юктурі, скоригованій з урахуванням національної специфіки [7].

Безліч науковців сьогодні займаються проблемою вирішення прикладних проблем інвестиційної оцінки акцій на світових фондових ринках. Було розроблено кілька варіантів моделей (більшість яких спираються в основному на фундаментальні методи аналізу), на основі яких можна отримати співвідношення між вартістю акцій, дивідендами по них та окремими макроекономічними показниками. Деякі вчені навіть намагалися побудувати прогнози щодо майбутніх вартісних показників по акціям на основі аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища емітента та врахування змін потоків дивідендів.

Слід відзначити, однак, що якщо у справі аналізу та оцінки теперішньої вартості акцій і було зроблено неабиякий прогрес, то майбутні характеристики цінних паперів на цей час так і залишаються лише на рівні гіпотез як для простих інвесторів, так і для досвідчених аналітиків. На жаль, на сьогодні не існує єдиної адекватної методики прогнозування інвестиційної вартості фондових активів. На нашу думку, прогрес в цій сфері може бути досягнуто лише шляхом поєднання методів фундаментального і технічного аналізів та врахування взаємкорельованої системи ринкових особливостей та економічної кон'юнктури.

В умовах вітчизняного фондового ринку, однак, при застосуванні традиційних методик аналізу цінних паперів необхідно брати до уваги особливості українських емітентів, характерні для перехідного етапу розвитку економіки. Нестабільність загально-економічної і нормативно-правової ситуації і ряд проблем ринкових відносин, що властиві цьому етапу, істотно ускладнюють проведення оцінки активів компанії і прогнозування майбутніх доходів по інвестиціям.

Підсумовуючи вищесказане, можна виділити наступне:

1. Загострення конкурентної боротьби на світових фінансових ринках і потреба у мінімізації ризику вкладень у фондові активи постійно підвищує вимоги до достовірності розроблених прогнозів. Для суттєвого підвищення якості прогнозування фондових ринків можуть бути задіяні регресійні моделі, які до цього часу використовувалися переважно для прогнозування та управління технічними процесами. Поширення цих моделей для прогнозування процесів ціноутворення на ринку титулів власності дає змогу враховувати різноманітні чинники і фактори, що характеризують як макро- так і мікросередовище, в якому здійснює діяльність компанія-емітент.

2. Регресійні моделі прогнозування динаміки цінних змін активів ринку титулів власності дозволяють з достатньою достовірністю визначати доцільність інвестування за відомих статистичних та експертних значень вхідних параметрів. Моделі цього типу можуть бути застосовані до різних цінних паперів, але з поправкою на ступінь впливу різних факторів на діяльність компанії-емітента та їх кореляцію з певними макроекономічними показниками, що залежить від масштабів діяльності цієї компанії.

3. Використання регресійної моделі прогнозування цін фондових активів при врахуванні можливих змін вхідних параметрів дасть можливість визначити для суб'єктів фондового ринку найбільш вигідні умови укладання зовнішньоекономічних договорів та мінімізувати фінансові втрати інвесторів.

4. В той же час слід зазначити, що основні труднощі при застосуванні регресійних методів оцінки вартості акцій та депозитарних розписок пов'язані із складністю формалізації великої кількості вхідних параметрів, які характеризують достатньо тривалі періоди часу.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию специфики использования методов регрессионного анализа на рынке титулов собственности. Авторами анализируются характеристики регрессионных коэффициентов и оцениваются перспективы построения регрессионных моделей для прогнозирования динамики курсовых колебаний акций и депозитарных расписок.

SUMMARY

The article deals with the specificity of the regressive analysis' methods at the property titles market. The main characteristics of regressive coefficients are analyzed and the pros-

pects of regressive models' development that could be used in the forecasting processes of market prices' dynamics of shares and depositary receipts are estimated.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Fama E.F., and French K.R. The Cross-Section of Expected Stock Returns // Journal of Finance. – 1992. – № 47. – P.427-465.
2. Kothari S.P., Shanken J., Sloan R.G. Another Look at the Cross-Section of Expected Returns // Journal of Finance. – 1995. – №50. – P.185-224.
3. Levhari D., Levy H. The Capital Asset Pricing Model and the Investment Horizon // Review of Economics and Statistics. – 1977. – №59. – P.92-104.
4. McFadden D. On selecting regressors to maximize their significance / Department of Economics, University of California, Berkeley. – 1997. – February 8. (Revised July 28) – 18 p.
5. Аргунова К.Д., Толстова Ю.Н. Анализ регрессионный / Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент» <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/6613>
6. Касьянов Ю. В поисках баланса // «Вестник McKinsey». – 2005. – №12. – www.vestnikmckinsey.ru
7. Матеріали сайту «Франклін&Грант» <http://franklin-grant.ru>
8. Матеріали сайту Trade10.com www.trade10.com
9. Матеріали сайту Web-invest.ru www.web-invest.ru
10. Beta: Gauging Price Fluctuations. – Матеріали сайту «Investopedia.com» від 29.07.2005 – www.investopedia.com

Надійшла до редакції 28.02.2006 р.

УДК 343.359.2

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ЗАСІБ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

І.І.Мазур, к.е.н., доцент, докторант кафедри економічної теорії КНУ ім. Т.Г.Шевченка

Актуальність проблеми полягає в тому, що на сьогоднішній день в Україні податкова система не реформована, не прийнятий Податковий кодекс, що й сприяє виходу економічної діяльності у «тінь». Це стає причиною того, що не поповнюється доходна частина бюджету, тому скорочуються витрати на соціальні проблеми суспільства, збільшується частина невдоволеного населення. Виникає брак коштів на підтримку освіти, культури, гуманізації суспільних відносин. Порушується принцип соціальної справедливості, оскільки додаткове податкове навантаження лягає на законслухняних платників податків.

Обов'язок сплачувати податки та збори відповідно чинному законодавству викликає небажання платника розставатися з власними коштами – з одного боку, а з іншого – держава змушує власника їх сплачувати завдяки податковому законодавству та системі податкових органів. Навіть законслухняні громадяни суспільства намагаються уникати сплачувати податки, вважаючи, що така функція держави спрямована лише на задоволення її інтересів. Ця ситуація характерна для країн з будь-яким економічним розвитком. Разом з тим, ми знаємо з курсу «Економічної теорії», що збори і податки призначені для забезпечення державою соціально-економічної політики, оборони країни та економічної безпеки країни.

Якщо за радянських часів такої проблеми, як сплачувати податки (або ні) не існувало, тому що там були інші проблеми – ідеологічні та бюрократичні заборони, то сьогодні у трансформаційних економіках ухилення від оподаткування – стрижень тіньової економічної політики. Тому тіньова економіка майже завжди прямо або непрямо пов'язана з ухиленням від оподаткування.

«Сподівання на те, що зниження ставок оподаткування негайно суттєво скоротить тіньову економіку, можуть не виправдатися – зауважує Я.А.Жаліло, – і база оподаткування в такому разі автоматично не зросте. ...Отже, податкова реформа повинна відбуватися в комплексі із заходами щодо стимулювання конверсії некримінального тіньового капіталу, надання відповідних механізмів та гарантій збереження недоторканості легалізованого капіталу та його власника» [1,с.271]. Ми повністю підтримуємо цю думку.

Серед вітчизняних економістів, що досліджували проблеми удосконалення податкової системи можна назвати: О.Барановського, В.Головко, Я.Жаліло, А.Соколовську, Л.Шаблісту та інші. Серед російських: М.Бобова, В.Вишневського, Д.Липницького, В.Кашина та інші. Слід зазначити, що розглядаючи означену проблему, вони безпосередньо не акцентували свою увагу на необхідності податкової реформи з метою детінізації економіки.

Завданням статті є дослідження взаємозв'язку між реформуванням системи оподаткування та основними тенденціями детінізації економіки.

На нашу думку, під *тіньовою економікою*, слід розуміти - складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності з приводу отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків. Збільшення сфери тіньової економіки приводить до зрощування її з офіційною економікою, що викликає наступні негативні явища:

- зниження керованості економікою;
- зростання необґрунтованості диференціації рівнів життя населення;
- падіння моралі, правовий нігілізм, зростання впевненості у безкарності існування кримінальної економічної діяльності тощо.

Натомість *детінізація економіки* – створення більш вигідних умов господарювання у легальному секторі. Це досягається шляхом поєднання адміністративно-обмежувальних та економіко-правових заходів, перші з яких мають бути спрямовані на ускладнення тіньової діяльності, а другі – на створення сприятливого підприємницького клімату в країні.

Отже, визначальним чинником детінізації економіки може стати податкова реформа, спрямована на зниження і вирівнювання податкового тягаря, спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізацію витрат виконання й адміністрування податкового законодавства.

Головна проблема, що у тінізації економічної діяльності втягуються всі верстви населення, що створює умови для переплетіння легальної і нелегальної економіки. Такому стану сприяє у більшій мірі поведінка людей. Так, за офіційними даними, більше 2/3 населення України у 1998 році не подавали декларації про доходи у податковій інспекції. Іншим засобом ухилення від розрахунків з державою для населення – є несплата або несвоєчасна плата за комунальні послуги, що стає «нормальним» явищем. Більш поширеним є ухилення від сплати податків підприємцями. Про що свідчать офіційні дані Робочого центру економічних реформ при уряді Російської Федерації, так лише 1,5% російських підприємців сплачують усе вчасно. Приблизно 2/3 приховують частину своїх доходів. Приблизно 1/3 взагалі не сплачують податків [2]. За даними опитування цього Центру 84 % респондентів вказали на те, що ухилення від сплати податків

є головним порушенням чинного законодавства, 10% зазначили інші порушення, пов'язані з виходом у «тінь» [2]. Аналізуючи такий стан у Росії, потрібно зазначити, що всі країни з трансформаційною економікою мають проблему з ухиленням від оподаткування. На жаль, населення не вважає аморальним здійснювати таку поведінку. Підприємці теж вважають, що така поведінка не є аморальною. До пояснень цього стану висувають важкий податковий тягар і злочинну сутність держави, яка грабує власне населення. Тому обман держави стає, щонайменше, визнаною нормою. Крім цього, складні відносини між державними адміністративними органами і підприємцями, що незадоволені високими трансакційними витратами, пов'язані з втратою часу по оформленню цих відносин, які регулюються і контролюються величезним за обсягом законодавством. Отже, витрати підприємців збільшуються не лише на виконання організаційних проблем, а й по сплаті податків і соціальних внесків.

У деяких країнах ОЕСР, особливо європейських, ці витрати можуть перевищувати реально отримуваний дохід (після сплати всіх податків). Це підтверджується зростаючою долею податків у ВВП, що перевищує 45% (Швеція, Данія, Фінляндія, Бельгія, Франція, Люксембург). Таке зростання відбувається внаслідок плати за ПДВ і соціального страхування. В Італії та Бельгії загальна сума податків, що платить середній платник податків, доходить до 70% (включаючи податки на продаж, по доходний податок, соціальні внески) від усього отриманого доходу. Для порівняння, у США податкове навантаження середнього американця – 41% [3, с.26].

У міжнародній практиці виділяють два шляхи ухилення від оподаткування. Перший – це недоплата, або, точніше заниження суми податку через використання недосконалої законодавства (tax avoidance). Другий – приховування доходів і несплата податків внаслідок порушення чинного законодавства (tax evasion). Різниця між ними у тому, що у першому випадку податки сплачуються частково. У другому – податки не сплачуються. Тим більше, перший на відміну від другого не переслідується законом, тому що він дозволяє законно ухилитися від оподаткування.

За способом ухилення (повним або частковим) від сплати податків можна провести просторову межу між країнами з трансформаційною економікою і розвиненими країнами. Так, у країнах з трансформаційною економікою, як правило суб'єкти економічної діяльності повністю приховують свої доходи, а отже не сплачують з них податки. Для розвинених країн характерним є часткове ухилення від оподаткування завдяки певним «прогалинам» у законодавстві. Що ж стає причиною ухилення від оподаткування? До недавнього вважалося, що зростанню тінізації економіки у більшій мірі сприяють прямі податки. Але досвід Канади [3] засвідчує, що не лише прямі, але й непрямі податки сприяють виходу в «тінь». Так, у 1991 р. під час економічного спаду в Канаді було введено податок на продаж, що спонукало до масового виходу підприємців у «тінь», а отже, призвело до зменшення податкових надходжень. До подібних прикладів у трансформаційних економіках можна віднести сучасну акцизну політику на горілчані вироби, яка сприяла створенню фальсифікованих спиртних напоїв, а отже до тінізації економічної діяльності. Виходить, заміна прямих податків непрямими не зменшує тінізації виробництва.

Визначенням причин ухилення від оподаткування, що призводить до значних втрат бюджету та існування проблем, які воно за собою несе, займалися вітчизняні науковці: А.Амоша, В.Антоненко, В.Бородюк, П.Буряк, А.Веткін, С.Лондар, О.Попович, Т.Приходько, О.Турчинов, В.Юринєць та ін.

Сукупність проблем, пов'язаних з ухиленням від сплати податків, вирішення яких для слабоінституціалізованих трансформаційних економік пострадянського типу має особливу актуальність. Збільшення масштабів тінізації економіки можуть бути зумовлені, з одного боку, значним рівнем податкового тягаря і порівняно невисокою вартіс-

тю ухилення від сплати податків, а з другого – надмірним державним регулюванням на мікрорівні, що робить операційні витрати на ведення офіційних економічних операцій надто високими. Значний рівень податкового тягаря на легальний бізнес може бути як наслідком так і причиною тінізації економіки.

Сліпе копіювання європейських законів і стандартів трансформаційними економіками, зокрема Україною, без відповідної адаптації в національних умовах спричинило тенденції до ухилення від оподаткування у величезних обсягах. Такий стан цілком можна виправдати, враховуючи те, що сумарні податки в Україні з юридичних осіб складають 70-75% від заробленого, 93-95 копійок на 1 грн доходу [4,с.75]. Несплата податків є одним з головних видів тіньового господарювання як для країн з розвинутою ринковою економікою, так і для пострадянських країн. Гострота цієї проблеми в Україні посилюється такими чинниками:

- незавершеністю процесу інституційного формування податкової системи (суперечливістю і складністю законодавчої і нормативно-розпорядчої бази, надмірно репресивним характером і фіскальною орієнтацією діяльності);

- відсутністю історичної практики дотримання норм, моральних стандартів законослухняної поведінки щодо сплати податків у економічних агентів і громадян;

- неефективністю і нераціональністю функціонування органів державного управління;

- порушенням принципів справедливості і невідворотності покарання внаслідок поширення корупції;

- неефективністю і непрозорістю бюджетної системи, зокрема використання ресурсів державного і місцевих бюджетів, що зумовлює нігілізм основних платників податків.

Суб'єктивне сприйняття населенням рівня податкового навантаження залежить від ряду чинників: загального рівня добробуту в країні; традицій оподаткування ступеня рівномірності розподілу податкового тягаря; характеру використання податкових надходжень [5,с.76].

У результаті дії цих та інших чинників знижується рівень касового збору податків, втрати яких внаслідок неплатежів складали у співвідношенні приросту заборгованості до надходжень податків у: 1996 р. – 4%, у 1997 – 26%; 1998 – 44 %; 1999 – 27%; 2000 – 11%; 2001 – 32%; за перше півріччя 2002р. – 17%, з відповідним зростанням дефіциту бюджетів [5,с.7]. Негативні наслідки дії вказаних чинників пов'язані не лише з дефіцитом бюджетів різних рівнів, але й із структурними деформаціями економіки, загостренням інвестиційної кризи, соціальною стратифікацією населення внаслідок концентрації ділової активності у галузях з високою (короткостроковою) рентабельністю і мобільністю капіталів.

З метою перевірити зв'язок між державним податковим регулюванням і тіньовою економічною діяльністю С.Нікітіним, М.Степановою і О.Глазовою – науковцями з ІМЕМО РАН (Росія) було проведено наукове дослідження [3]. Головним питанням якого було дізнатися, як впливає на тіньовий сектор економіки складність податкової системи? На прикладі, проведеної у 1989 р. реформи податкової системи в Австрії було підтверджено, що зв'язок набагато складніший ніж це представлено в теорії. Зниження податкового тягаря не сприяло зменшенню тінізації.

Взагалі засадами для розвитку тінізації економіки розвинених країн є складність податкових систем, що заключається у великих обумовленостях щодо пільг, кредитів і т.ін., що і створює умови для ухилення від оподаткування. Так, в Австрії під час проведеної податкової реформи частина пільг була зменшена, що спростило її. Це і дало підстави для зменшення тінізації. Було значно послаблено і прямиий податковий тиск, але податкова база розширялася, були збережені попередні жорсткі пра-

вила державного контролю. Тому в цілому податковий тягар для більшості платників залишився попереднім.

Результатом дослідження російських науковців був висновок про те, що навіть серйозні податкові реформи у розвинених країнах, що супроводжувалися значним зниженням податків з метою зменшення тіньової економіки не давали значних позитивних результатів. У кращому випадку вдавалося стабілізувати розмір тіньового сектору або стримувати його зростання [3].

З огляду на це слід ретельніше розглянути теоретичні підходи до моделювання поведінки суб'єктів тіньової діяльності у формі ухилення від оподаткування у поєднанні з мінімізацією ними обсягів інвестиційної діяльності. Модель, побудована Ф. Ковеллом та Дж. Гордоном, передбачає розгляд трьох типів поведінки фірм – «чесної», «комбінованої» і поведінки «привидів» [7, с.192]. Припускається, що між обсягом нелегальних продаж і дисконтом готівкових коштів існує лінійна залежність:

$$x = 2 \frac{P - p}{\beta}, \quad (1.1)$$

а:

$$\pi_d(1 + s) < 1 \quad (1.2)$$

де: P – ціна продажу на легальному ринку;

x – обсяг продаж на нелегальному ринку за ціною p , $p \leq P$;

β – величина, обернена величині розміру попиту на готівкові кошти;

π_d – вірогідність перевірки фірми, що здійснює легальні операції в обсязі, більшому від нуля;

π_g – вірогідність перевірки фірми, що діє у нелегальному секторі;

s – частка несплаченого податку;

t – період діяльності.

Всі фірми вважаються нейтральними до ризику і орієнтованими на максимізацію прибутку:

$$\begin{cases} (1-t)PX + \Theta \left(P - \frac{1}{2}\beta x \right) x - cy \Rightarrow \max\{x, X\}, \\ s, t, x \geq 0, X \geq 0, x + X \leq y, \end{cases} \quad (1.3)$$

де: y – виробничі потужності фірми, з функцією розподілу $F(y)$ на інтервалі (y_0, y^0) ;

$C(y) = Cy$ – витрати виробництва, причому C – однакове значення для всіх фірм;

$$\Theta \begin{cases} \Theta = \Theta_d = 1 - \pi_d(1 + s)t, \text{ якщо } X > 0 \\ \Theta_g = 1 - \pi_g(1 + s)t, \text{ якщо } X = 0. \end{cases} \quad (1.4)$$

Для чесних фірм при обмеженні $x = 0, X > 0$ і припущенні, що $P(1-t) > c$, максимум прибутку (Π_h) з формули (1.20) досягається як:

$$\Pi_h = (1-t)Py - cy, \quad (1.6)$$

тобто оптимальний обсяг легального продажу дорівнює обсягу випуску $X = y$.

Для «комбінованої» поведінки при обмеженнях $x > 0, X > 0$ максимум виразу (1.20) досягається як:

$$\pi_d = \pi_h + \frac{1}{2} \beta \Theta_d \hat{x}_d^2, \quad (1.7)$$

де:

$$\pi_d = \pi_h + \frac{1}{2} \beta, \quad (1.8)$$

$$\hat{X}_d = y - \hat{x}_d. \quad (1.9)$$

Прибуток фірм-«привидів» при обмеженнях $x > 0, X = 0$ досягає максимуму:

$$\Pi_g = \Pi_p + [1 - \pi_g(1 + S)]Py - \frac{1}{2} \beta y^2, \quad x_g = y: \quad (1.10)$$

За умови $\Theta_d > (1 - t)$, прибуток, отриманий фірмами з «комбінованою» поведінкою буде вищий, ніж прибуток «чесних» фірм ($\Pi_d > \Pi_h$). Враховуючи, що вірогідність перевірки фірм-«привидів» менша, ніж тих, що оперують у легальному секторі ($\pi_g < \pi_d$), можна зробити висновок про переважання вибору комбінованого типу поведінки фірмами з великими виробничими потужностями в протигагу орієнтації на поведінку «привида» невеликих фірм. Останнє має істотне значення тому, що підтверджується вітчизняною практикою малого і середнього бізнесу.

Припускаючи, що вірогідність покарання фірми-«привида» (π_g) зростає із збільшенням обсягу нелегального продажу, тобто $\lim_{x \rightarrow \infty} \Pi_g(x) = 1$,

Є.Пановою показано [8,с.13-14], що оптимальні обсяги продаж, здійснені «привидами» при $\pi_d = \pi_g(x)$, можуть бути менші від наявних виробничих потужностей. Крім того, фірми, що використовують «чесний» і «комбінований» типи поведінки, повністю використовують виробничі потужності і, враховуючи обмежувачий характер виробничих потужностей для збільшення обсягів виробництва, мотивовані на інвестиційну діяльність. Для фірм-«привидів», які повністю використовують виробничі потужності, це обмеження не завжди виконується і вони можуть не інвестувати у виробництво.

Слід зазначити, що припущення про існування фірм-«привидів» можна прийняти лише з певними застереженнями щодо окремих сфер діяльності (фінансово-конвертаційні центри; фінансові «піраміди»; роздрібна і дрібнооптова торгівля – разові чи періодичні торговельні операції; сфера послуг тощо) і розмірів (малі підприємства, фізичні особи-підприємці). Більшою мірою практикується комбінована поведінка поєднання легальної і нелегальної діяльності в сенсі сплати податків.

Розглядаючи податковий тягар як причину тінізації економіки, потрібно зазначити, що з точки зору неоінституціоналістів платники податків вдаються до приховування своїх доходів за умов, коли вартість приховування набагато менша ніж та вигода, яку дає це приховування. Це можна описати за допомогою формули [8,с.165]:

$$V_{te} + V_{sc} > C_e + C_h + P \cdot I \cdot C_r + C_{tm}, \quad \text{де}$$

V_{te} – розмір податку, від сплати якого ухиляються;

V_{sc} – заощаджені кошти від невиконання податкового законодавства;

C_e – прямі витрати від ухилення (витрати на операції з готівкою, на приховування запасів та обсягів продажу, на ведення подвійної бухгалтерської звітності);

C_h – витрати на приховування доходів (витрати на хабарі, на усунення конкурентів, на утримування «криши», на ін.);

P – ризик бути виявленим;

I – ступень впевненості (чи ні) у покаранні через підкупність (чи ні) чиновників;

C_r – вартість ризику, що залежить від штрафних санкцій, ймовірності тюрем-

ного ув'язнення і від самого сприйняття особою цих покарань;

С_{тм} – податкова етика (самосприйняття через дискомфорт (чи ні) за умов несплати податків).

Використовуючи цю формулу для економіки України, ми можемо зробити висновки про те, що вартість несплати податків набагато менша від отримуваних вигод. Тому приховування доходів від оподаткування буде продовжуватися доки не буде реформована податкова система.

Запропонована неоінституціональною теорією формула виявлення опортуністичної поведінки платника податків дає можливість вплинути на платника податків шляхом:

- зниження податкових ставок;
- забезпечення співвідношення між граничною ставкою податку і граничною ставкою штрафних санкцій за порушення чинного законодавства на користь збільшення останньої;
- спрощення процедури адміністрування податків;
- підвищення ефективності роботи податкової служби по фактам виявлення ухилення від сплати податків;
- невідворотності покарання за виявлені факти;
- опанування податковою етикою.

Для цього необхідно удосконалити податкову систему. Проведення податкової реформи є однією з складових довгострокового розвитку української економіки.

Реформування з метою удосконалення податкової системи повинно відбуватися у напрямку скорочення податкових пільг, посилення прозорості їх надання та цільового їх спрямування. У податковій системі необхідно ґрунтовніше підходити до співвідношення її елементів: суб'єктів і об'єктів, ставки і податкові пільги. Необхідно створити такі інституційні умови податкової системи, щоб вони сприяли інвестуванню. Істотно підвищити контроль за оподаткуванням непродуктивних видів діяльності: посередництва у процесах укладання угод між суб'єктами економічної діяльності і т. ін.

Для цього необхідно прийняти Податковий кодекс, який би поєднавши у собі найновітніші досягнення у цій сфері як зарубіжних так і вітчизняних фахівців став би єдиним, цілісним зводом законодавчих норм, що регламентують податкову політику. У Податковому кодексі потрібно впровадити скорочення податкового тиску та подолання нерівномірності податкового навантаження за рахунок ліквідації дискримінаційних пільг та розширення податкового поля за рахунок залучення до оподаткування схованих «резервів». Проектом Податкового кодексу передбачене суттєве зниження податкових ставок і, зокрема, ставки податку на прибуток підприємств, яке сприятиме залученню іноземного інвестування у вітчизняну економіку. Що у свою чергу сприятиме залученню і впровадженню новітніх технологій в українську економіку, а отже прискоренню соціально-економічного розвитку в Україні.

Сьогодні в Україні податки і збори складають 40% від ВВП. Світова практика вважає прийнятним рівень оподаткування, який складає 25-26% від ВВП [9,с.18]. Особливої уваги заслуговують непрямі податки, які впливають «не стільки на витрати бізнесу, скільки на платоспроможний попит населення» [10,с.21]. Так, однією з проблем для державного бюджету України є повернення ПДВ з експортованих товарів до їхніх виробників. На жаль склалася практика так званого вивозу товарів за кордон з метою отримати не зароблені кошти. Тобто товари «експортувалися» лише по документах, а реально – ні. Гроші з казни псевдоекспортерам поверталися реальні. Фактично відбувалося розкрадання державного бюджету. Розмір ставки ПДВ у Податковому кодексі запропоновано зменшити до 17%. При цьому, щоб не допустити різкого зменшення грошових надходжень до бюджету передбачено поступове зниження ставок. Крім цього

Кодексом передбачається і зменшення кількості податків, зборів та обов'язкових платежів з 39, передбачених чинною податковою системою до 23.

В Кодексі переглянуто діючий перелік податкових пільг та винятків із загальних правил оподаткування і виключено ті з них, які безпосередньо не пов'язані із соціальним захистом малозабезпечених верств населення, не мають інноваційної спрямованості або є такими, що запроваджені з метою часткового вирішення проблеми, пов'язаної з нестачею бюджетних асигнувань на ту чи іншу мету. Передбачено скорочення пільг, які не носять соціального характеру - з акцизного збору, податку на транспортні засоби як для юридичних, так і для фізичних осіб тощо.

Розширенню бази оподаткування сприятиме введення податку на майно, складовими частинами якого є податок на земельні ділянки та на нерухомість. Враховуючи те, що нерухомість є майже ідеальним об'єктом оподаткування, податок на майно стане стабільним і прогнозованим джерелом поповнення доходів бюджету. Разом з тим, вважаємо, що цей податок повинен мати суб'єкта платника, щоб не продовжувалася практика ухилення від оподаткування через приховування, наприклад, переписування майна на пільговика. При цьому, проектом передбачені соціальні пільги. Цей податок орієнтований на заможні верстви населення.

З метою підвищення відповідальності платників податків щодо розрахунків з бюджетом у Податковому кодексі передбачено:

- чітке визначення прав та обов'язків платників податків;
- введення адекватної відповідальності за порушення податкового законодавства;
- порядок узгодження з платниками податків донарахованих податковими органами сум податків та застосованих фінансових санкцій;
- запровадження інституту адміністративного арешту активів недобросовісних платників податків, які ухиляються від їх сплати;
- розширення права податкової застави на усі активи платників податків, включаючи майнові права та грошові кошти;
- застосування нової схеми апеляційного та судового узгодження податкових зобов'язань, яка передбачає можливість як примусового стягнення боргу у судовому порядку, так і безспірного звернення стягнення на будь-які активи платника податків за рішенням органу державної податкової служби в разі узгодження суми податкових зобов'язань в позасудовому порядку;
- застосування податкового компромісу, що полягає у наданні відстрочки, розстрочки або часткового списання податкового боргу для сумлінних платників податків, які в силу об'єктивних причин та форс-мажорних обставин опинились в скрутному фінансовому становищі.

Висновки і пропозиції. Із вищезазначеного видно, що надмірна складність системи оподаткування призводить до зайвих помилок та витрат на штрафи і санкції не лише з причин некомпетентності бухгалтерів та їхнього бажання приховати доходи, а й через неузгодження та можливість різного розуміння тих чи інших нормативних положень.

Тому при проведенні податкової реформи доцільно всю систему оподаткування спростити через більш детальну розробку положення про механізм оподаткування. Зменшити кількість документів для бухгалтерської звітності про оподаткування. Врешті це дозволить збільшити обсяги надходжень до бюджету через поліпшення податкової дисципліни і зменшення корупційних відносин між податковою адміністрацією і платниками податків.

Перебудова системи оподаткування повинна зменшити сукупне фіскальне навантаження на підприємців та знизити трансакційні витрати на сплату податків. Що сприятиме значному послабленню тінізації економіки України. Вважаємо недоцільним

оголошення про мораторій на Податковий кодекс, тому що перманентний характер трансформаційної економіки потребує постійних відповідних змін у ньому. А введення в дію Податкового кодексу, вважаємо, сприяло б зменшенню рівня тінізації економіки України.

Загальні висновки достатньо суперечливі про зв'язок між податковою системою і тіньовою економікою. Потрібно конкретизувати, що безпосередньо у податковій системі може стимулювати тіньову економіку. Це можуть бути як прямі податки, так і непрямі, їхнє співвідношення. Розмір ставки податку, жорсткість контролюючих органів при сплаті податків, складність і масштабність податкової системи тощо.

Заміна прямих податків непрямими не зменшує тінізації виробництва.

З метою обмеження тіньового сектору в країні державна політика повинна орієнтуватися скоріше на прийняття спрощених податкових законів, а не на їхнє ускладнення, деталізацію та прийняття пояснювальних інструкцій.

РЕЗЮМЕ

Аналізується взаємозв'язок між системою оподаткування та основними тенденціями розвитку тіньової економіки з метою її детінізації.

SUMMARY

The interrelation between a system of the taxation and basic tendencies of development of shadow economy is analysed with the purpose of its making legal.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: НІСД. – 2003. – 368 с.
2. Джерело:<http://www.carnegie.ru/ru/pubs/procontra/55713.htm#>
3. Никитин С.М., Степанова М.П., Глазова Е.С. Теневая экономика и налогообложение //МЭ и МО №2. – 2005. – С.24-30.
4. Шолуденко Д., Попович В. Податкове навантаження та тінізація суспільно-економічних відносин: зв'язки, залежності, засоби протидії //Наук.вісн. Акад. ДЕС. України. – Ірпінь. – 2002. – №3(17).
5. Соколовська А.М. Особливості проведення податкових реформ: світовий досвід і Україна //Фінанси України. – 1998. – №12.
6. Податкова реформа в Україні на фоні польського досвіду // Економічні есе. – 2002. – Вип. 3 (14). – 80 с.
7. Cowell F.A., Gordon J. P. F. Auditing with „Ghosts”– The Economics of Organized Crime. Ed. by G. Fiorentini and S. Peltzman, 1995. – P. 185 – 196.
8. Панова Е.И. Теневой сектор и экономический рост / Препринт# BSP/98/004. – М.: Российская эконом. школа, 1998. – 17 с.
9. Соколовська А.М. «Податкова система України: теорія та практика становлення». – Київ. –2001.
10. Рябушкин Б.Т., Чурилова Э.Ю. Методы оценки теневого и неформального секторов экономики. – М. – 2003.

Надійшла до редакції 10.03.2006 р.

УДК 657.25

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Г.В.Довбиш, к.е.н., Херсонський національний технічний університет

1. Вступ.

Дослідження вітчизняного та світового досвіду дозволяє виділити основні цілі створення системи управлінського обліку на підприємствах як інформаційної системи:

- реалізація концепції контролінгу, який надає інформацію для планування, контролю, оцінки та удосконалення організації,
- проведення фінансово-економічних розрахунків, формування бази обґрунтування ефективних управлінських рішень,
- калькулювання собівартості продукції (послуг) для задоволення інформаційних потреб фінансового менеджменту як системи управління прибутком підприємства шляхом управління витратами.

Згідно з експертними оцінками фахівців, в економічно розвинутих країнах фірми і компанії 90% робочого часу та ресурсів в галузі бухгалтерського обліку витрачають на постановку та ведення управлінського обліку, і лише решта – витрачається на ведення традиційного фінансового обліку [1].

Складність завдань управлінського обліку, його орієнтація на задоволення інформаційних потреб сучасного внутрішньо фірмового менеджменту, обумовлюють його не тільки методологічне, а й організаційне відокремлення в самостійну підсистему бухгалтерського обліку. Практичною реалізацією розгалуження бухгалтерського обліку на підсистеми фінансового і управлінського обліку є застосування різних підходів до їх організації на підприємствах.

II. Постановка завдання.

Проблема обґрунтування раціональної моделі організації системи управлінського обліку є актуальною для середніх та великих підприємств, які мають яскраво виражену функціональну структуру та, на відміну від малих підприємств, не схильні до кардинальних змін. Особливої актуальності вирішувана проблема набуває для великих корпоративних об'єднань, що пояснюється значущістю та масштабами їх діяльності і відповідно складністю управління. За допомогою системи управлінського обліку на великих підприємствах з диверсифікованою організаційною системою управління можна реалізувати концепцію контролінгу, забезпечити багаторівневу технологію адаптації і управління організаційними змінами, забезпечити прозорість фінансових і інформаційних потоків підприємства.

Мета статті – визначення підходів до вибору оптимальної організаційної побудови системи управлінського обліку на вітчизняних підприємствах. Для досягнення мети поставлені наступні завдання:

- визначення основних факторів, що впливають на вибір організаційної побудови системи управлінського обліку,
- дослідження діючих форм і типів організаційної побудови бухгалтерської служби на підприємствах,
- обґрунтування вибору досконалого типу організації бухгалтерського обліку.

III. Результати.

Вибір раціональної моделі організації системи управлінського обліку є достатньо складною проблемою, що обумовлено, по-перше, необхідністю врахування численної кількості факторів, що впливають на організаційну побудову облікової служби на підприємствах (рис.1) і по-друге, дослідженням внутрішніх складових системи управлінського обліку, яка є синтезом організаційної структури та функцій по забезпеченню виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації і передачі інформації, необхідної керівництву компанії для прийняття управлінських рішень.

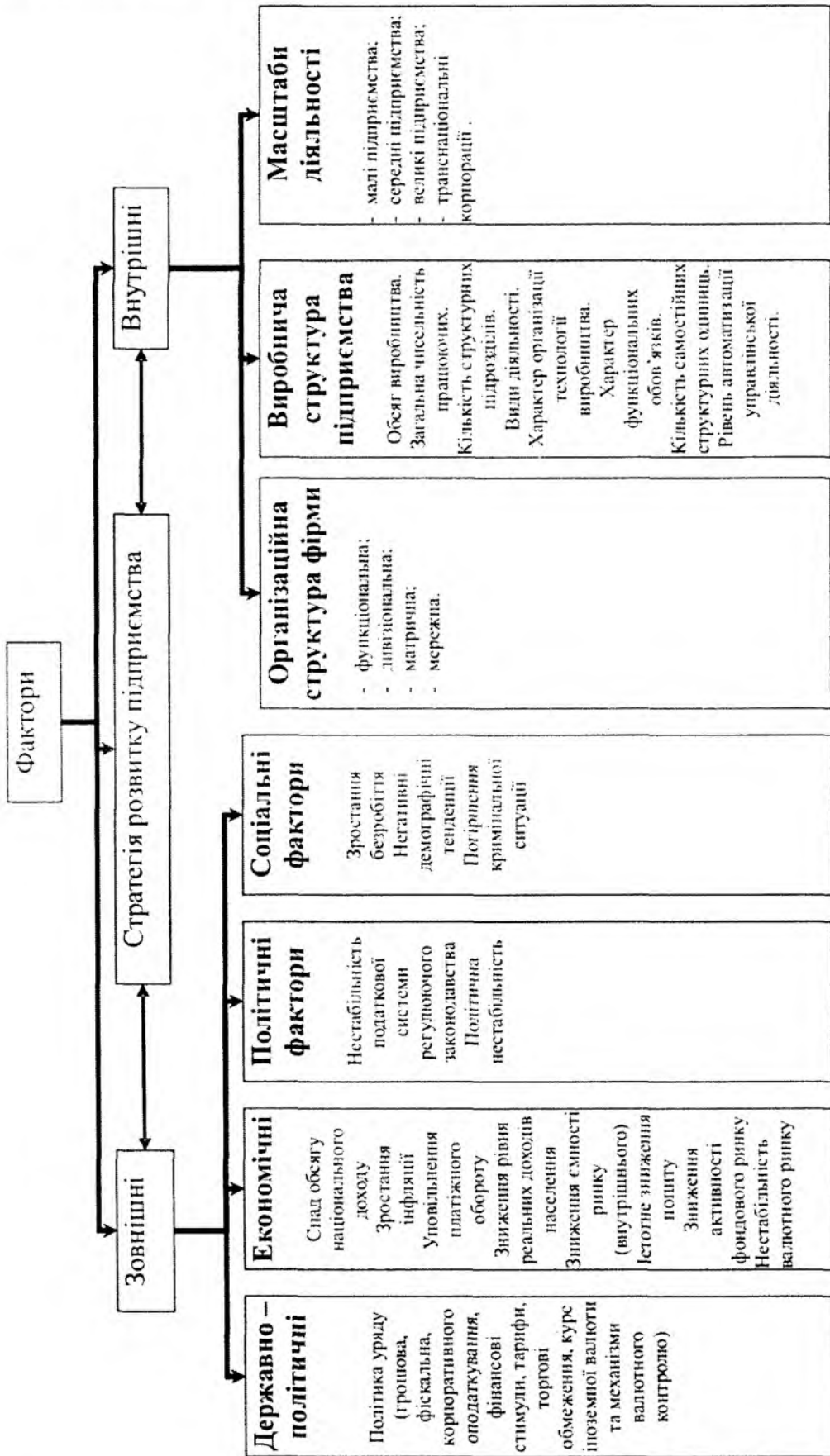


Рис. 1. Фактори, що впливають на організацію системи управлінського обліку.

При обґрунтуванні найбільш вдалої організаційної побудови системи управлінського обліку слід виходити із відомого твердження класика сучасного менеджменту Пітера Друкера «...организационная структура – не самоцель. Это инструмент, с помощью которого можно повысить производительность совместного труда работников. В этом качестве любая организационная структура годится для решения определенных задач в определенных условиях и в определенное время» [2]. Іншими словами єдиної «правильної» організаційної структури не існує, є різні види структури, кожна з яких має свої слабкі і сильні сторони.

Виходячи з наведених обставин найбільш виважений підходом при обґрунтуванні раціональної структури системи управлінського обліку є системний ситуаційний підхід, який передбачає:

по-перше, дослідження організаційної побудови управлінського обліку як складної, динамічної та відкритої системи, яка включає значну кількість взаємопов'язаних елементів,

по-друге, при загальних підходах до побудови системи управлінського обліку, має місце значне розмаїття методів, прийомів та способів досягнення поставленої мети.

Моделювання організаційної структури системи управлінського обліку передбачає встановлення критеріїв її оптимальності:

- виключення елементів дублювання та паралелізму,
- регламентованість чисельності працівників на основі норм керованості,
- використання досягнень науки, техніки, сучасних інформаційних технологій,
- самостійність та повноцінність кожного підрозділу організаційної структури,
- економічна доцільність.

Щодо останнього критерію, то слід відзначити, що згідно з експертними оцінками, ефективна компанія не повинна витратити на свою фінансову службу більше 2% витрат поточного періоду. При невиконанні цієї умови слід розглянути розумну альтернативу – передачу частково функцій управління на аутсорсинг.

Критерієм оптимальності обраної організаційної структури системи управлінського обліку можна вважати якість управлінської інформації, яка може бути визначена такими ознаками:

- за формою представлення: зручна для сприйняття користувачами,
- за періодичністю: інформація повинна надаватися регулярно, але в міру необхідності,
- за ступенем точності: достатня для обґрунтування вибору стратегічних управлінських рішень,
- за терміном подання: своєчасна для прийняття оперативних управлінських рішень,
- за результативністю: витрати на формування інформації не повинні перевищувати вигоди від її використання.

Якщо звернутися до накопиченого вітчизняного досвіду організації бухгалтерського обліку, то чітко виокремлюються дві форми організаційного побудови бухгалтерії, які характеризують форму поділу та кооперування праці, розподіл усього комплексу облікових, контрольних та аналітичних робіт між виконавцями: централізована і децентралізована. Ці форми характеризують місце комплексу обліково-аналітичних робіт в загальній організаційній структурі управління підприємства [3].

Щодо внутрішньої структури апарату бухгалтерської служби, то в залежності від обраного принципу поділу праці (оперативно-виробничий – поділ виконавців за топологічними секторами, або функціональний, який передбачає виділення груп працівників, виходячи із однорідності виконуваних технологічних операцій обробки інформації) в апараті облікової служби створюються більш-менш самостійні підрозділи у вигляді груп, секторів, бюро за лінійним, лінійно-штабним та функціонально-комбінованим типом (рис.2).

При лінійній організації в складі внутрішніх структурних підрозділів бухгалтерії виділяється група обліку виробництва, призначена для здійснення фінансового і управлінського обліку, які незначною мірою відрізняються.

Поділ бухгалтерії на фінансову та управлінську (внутрішньогосподарську) передбачений лінійно-штабним типом організаційної структури бухгалтерії. За таким типом організаційної структури управлінський облік виділений в самостійний підрозділ, який методично підпорядкований головному бухгалтеру, а організаційно – керівнику підрозділу.

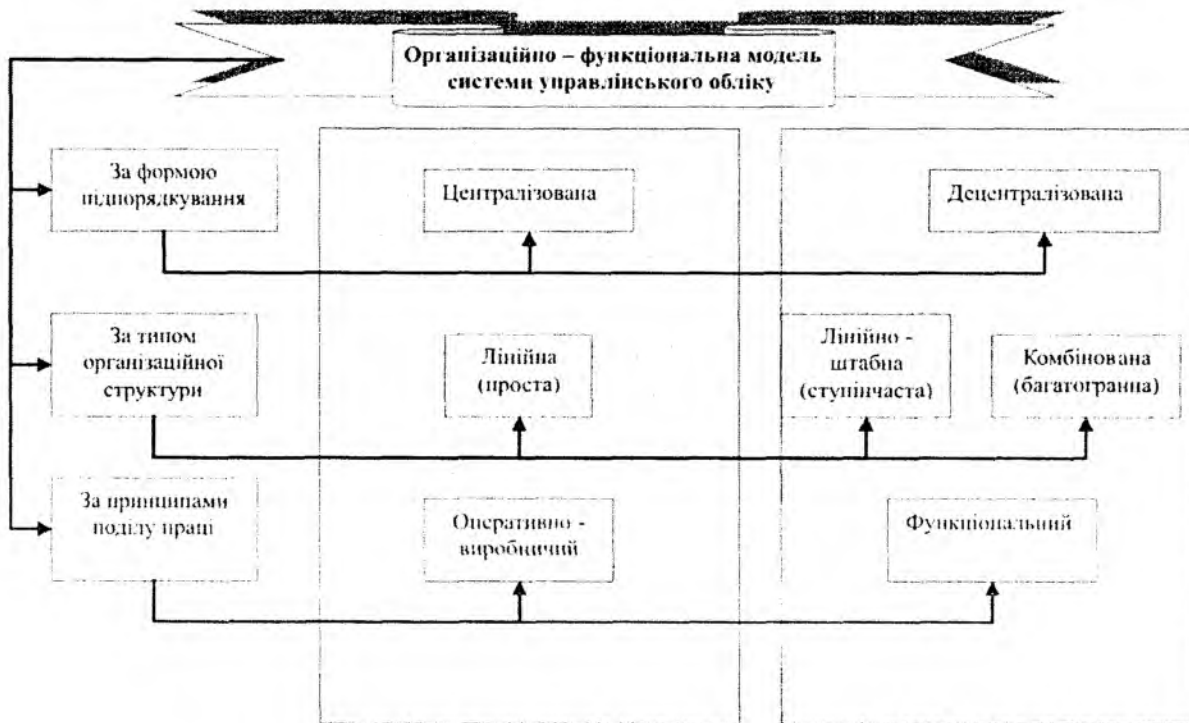


Рис. 2. Класифікація організаційно-функціональних моделей системи управлінського обліку

При функціонально-комбінованому типі організаційної побудови бухгалтерії крім централізованого сектору обліку виробництва, призначеного для узагальнення інформації про витрати основних і допоміжних цехів, головному бухгалтеру підпорядковані бухгалтерії виробничих одиниць – центрів відповідальності, де саме і здійснюється облік витрат, доходів і фінансових результатів за місцями їх виникнення. Така організаційна побудова в значно більшій мірі відповідає завданням управлінського обліку та його організаційно-методичним засадам.

Очевидно, що наведені моделі організаційної побудови облікової служби не в повній мірі враховують особливості функціонування та управління сучасних корпоративних об'єднань:

- специфіка корпоративного бізнесу в Україні – преобладають не публічні корпорації, а холдингові та інші гібридні структури (ЗАТ, ТОВ, ВАТ та їх об'єднання),
- незрілість та неефективність ринкової економіки в державі, яка знаходиться на перехідному етапі,
- відсутність напрацьованого позитивного досвіду організаційної побудови системи управлінського обліку на підприємствах.

Наведені обставини пояснюють спроби вітчизняних фахівців використати накопичений зарубіжний досвід, які є більш-менш вдалим за умов пристосування до особливостей сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та урахування індивідуальних параметрів управлінського обліку, до яких відносяться:

- мета та технологія бізнесу в цілому та конкретного виду діяльності, зокрема,
- ступінь розробленості нормативної бази витрат для кожного виду діяльності,
- обрана облікова політика підприємства та встановлені правила обліку витрат конкретного виду діяльності або об'єкту витрат,
- організаційна структура підприємства . «Трудности организационного характера возникают всякий раз, когда управленческая информационная система не структурирована в соответствии с принятой в компании системой организации и управления» [4].

Виходячи з наведених факторів на основі ситуаційного підходу можна запропонувати два варіанти вирішення проблеми – організації системи управлінського обліку.

Перший передбачає закріплення функцій управлінського обліку за бухгалтерами-аналітиками, які працюють у відповідному відділі бухгалтерії, функції фінансового обліку реалізують бухгалтери широкого профілю, які працюють в інших відділах бухгалтерії. Така структура облікової служби передбачає виділення посади контролера, який відповідає за задоволення зовнішніх і внутрішніх потреб користувачів інформації. Якщо покласти функції контролера на головного бухгалтера підприємства, то він є відповідальним за: внутрішній аудит, фінансовий облік, фінансову звітність, управлінський облік, внутрішню управлінську звітність та податковий облік (рис.3).

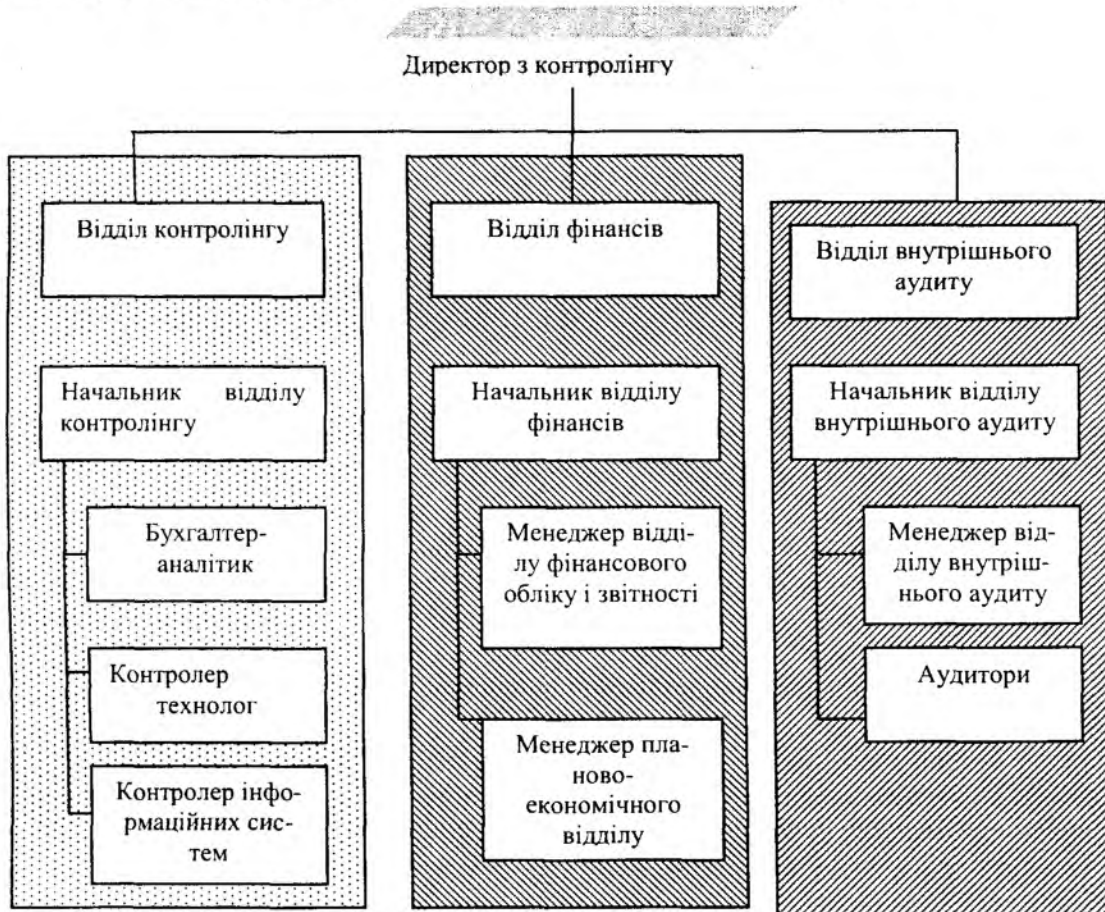


Рис. 3. Організаційна модель контролінгової служби підприємства.

Для управління грошовими потоками, капіталом та інвестиціями в структурі управління бухгалтерської служби виділяють посаду скарбника. В описаному варіанті організаційної побудови облікової служби традиційна бухгалтерія перетворюється на службу контролінгу, що виконує сервісну функцію для системи менеджменту підприємства та дозволяє вирішувати наступні завдання:

- збір аналітичної інформації по спеціально розробленим формам в розрізі центрів відповідальності,
- оцінка і аналіз отриманих даних,
- розрахунок аналітичних показників діяльності центрів відповідальності, сегментів та видів діяльності підприємства,
- розробка варіанти управлінських рішень,
- прогнозування параметрів діяльності підприємства,
- формування аналітичних звітів,
- розробка рекомендації щодо максимізації прибутку,
- економічні обґрунтування управлінських рішень [5].

Другий варіант, заснований на функціональному принципі, передбачає створення відділу управлінського обліку як підрозділу служби (департаменту) фінансово-економічних розрахунків (рис.4).



Рис. 4. Структура служби фінансово-економічних розрахунків. [6]

З нашої точки зору, для великих корпорацій із складним організаційним устроєм, більш прийнятним є перший варіант, який забезпечує формування цілісної служби професіоналів, які здатні приймати оптимальні управлінські рішення, гарантує незалежність дій фахівців, гнучкість і оперативність адаптації управління до конкретної ситуації, більш високу ефективність управлінської системи.

IV. Висновки.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин передбачає реалізацію цілісної концепції управління підприємствами в умовах швидко змінюваних умов їх внутрішнього і зовнішнього середовища. Ефективний менеджмент підприємств дозволить забезпечити їх стабільну та прибуткову діяльність, високий конкурентоздатний потенціал та економічну безпеку. Тому необхідно і надалі продовжувати пошуки шляхів вдосконалення організаційної побудови управління та системи управлінського обліку на підприємстві.

вах. Запропоновані варіанти організації системи управлінського обліку в корпоративних об'єднаннях є ще одним кроком в вирішенні поставленої проблеми.

РЕЗЮМЕ

Глобализация и интеграция экономических процессов в мире, вхождение Украины в европейское экономическое пространство обуславливают необходимость и целесообразность гармонизации отечественной и зарубежных систем учета и отчетности. Исследования зарубежного опыта свидетельствуют о наличии принципиального организационного и методологического разделения финансового и управленческого учета на предприятиях, что обусловлено различными причинами и, прежде всего – удовлетворением экономических интересов разных групп пользователей учетной информации.

Проблема создания системы управленческого учета в нашей стране до сих пор является темой многочисленных дискуссий среди научных работников и бухгалтеров-практиков. Тем не менее, в настоящее время значительное большинство специалистов считают необходимым выделение финансового и управленческого учета. Именно это и обуславливает необходимость определения организационной структуры бухгалтерской службы, способной обеспечить выполнение задач финансового и управленческого учета.

SUMMARY

Globalization and integration of economic processes in the world, included of Ukraine in European economic space make conditional upon the necessity and expedience of harmonization of domestic and foreign systems of account and accounting. Researches of foreign experience testify to the presence of principle organizational and methodological division of financial and administrative account on enterprises, that is conditioned different reasons and, foremost – by satisfaction of economic interests of different groups of users of accounting information.

A problem of creation of the system of administrative account in our country until now is the theme of numerous discussions among the workers of researches and accountants. Nevertheless, presently considerable most specialists consider necessary the selection of financial and administrative account. Exactly it makes condition upon necessity of determination of organizational structure of book-keeping service, able to provide the performance of objectives of financial and administrative account.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Керимов В.Э., Селиванов П.В., Минина Е.В. Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №4.
2. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 272 с.
3. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.:КНЕУ, 2000. – 260 с.
4. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: международная перспектива: Пер.с англ. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 136 с.
5. Петренко С.Н. Контроллинг: Учебное пособие. – К.: Эльга, 2003. – 327с.
6. Зарубин С. Система управленческого учета //Финансовый директор. – 2003. – №3.

Надійшла до редакції 02.02.2006 р.

УДК 338.246.2:336

ФІНАНСОВІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

В.В.Ходикіна, к.е.н., доцент кафедри «Міжнародна економіка», Донецького державного інституту штучного інтелекту

Науково-інноваційні фактори в теперішній час набули вирішального значення в процесі досягнення реального інтенсивного економічного росту кожної окремої країни і світового господарства взагалі. В цьому контексті реалізація інноваційної стратегії національного розвитку України постає невід'ємною і однією з найважливіших складових економічної безпеки держави. До найбільш значущих факторів розвитку основи інноваційної стратегії – науково-інноваційної сфери – виступає система її фінансування.

Проблемам науково-інноваційного розвитку, реалізації інноваційної моделі української економіки, в тому числі питанням забезпечення гідного фінансування цієї сфери, присвячено чисельні роботи сучасних вітчизняних вчених, серед яких Ю.М. Бажал, А.С. Геєць, О.О. Лапко, В.П. Семиноженко, та ін.

Не зважаючи на гостроту проблеми фінансового забезпечення науково-інноваційної сфери, особливо в контексті декларації урядом переходу на інноваційний шлях розвитку, та на її широке висвітлення науковцями та фахівцями, розробка і реалізація реальних заходів досі залишаються невирішеними.

Метою статті є дослідження сучасної ролі та стану всіх джерел фінансування вітчизняної науково-інноваційної сфери та визначення перспектив їх використання у майбутньому.

Становлення інноваційної моделі розвитку України припускає перетворення сфери науки, техніки, інновацій в основу прискореного інтенсивного зростання національної економіки. Цей процес залежить від ефективності реалізації цілого комплексу чинників, одним з найважливіших серед яких виступає фінансовий фактор.

Система фінансування науково-інноваційної сфери включає низку механізмів та напрямків, які поступово змінюються та удосконалюються. Найбільш загальну систему фінансування науково-інноваційної сфери наведено на рис. 1.

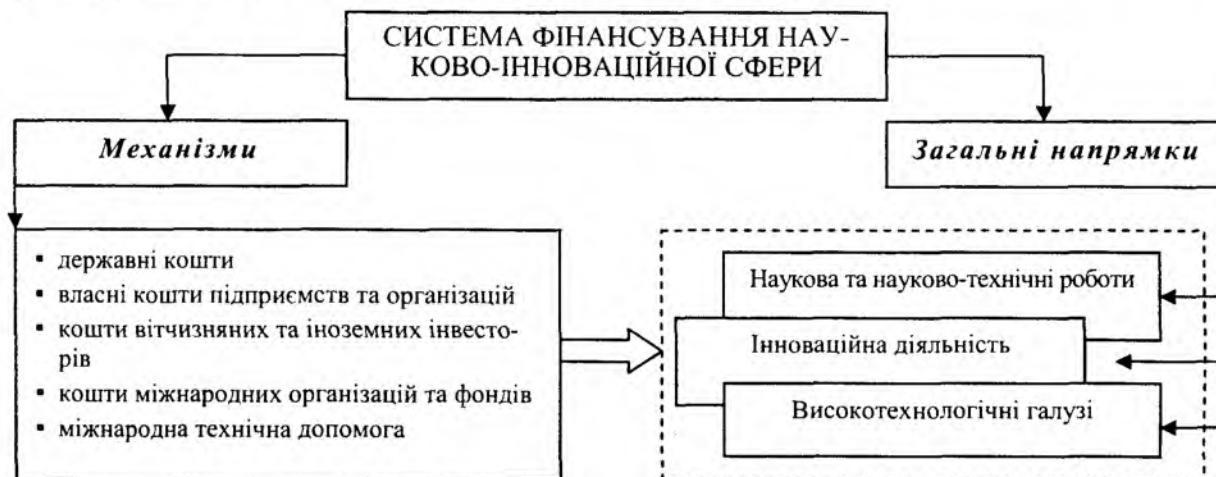


Рис. 1. Загальні складові системи фінансування науково-інноваційної сфери

Про високу значущість фінансових факторів для розвитку науково-технічної сфери

ри свідчить успішний світовий досвід. Так, високі темпи збільшення обсягів фінансування досліджень і розробок дозволили Фінляндії збільшити коефіцієнт наукоємності ВВП із 1,5% у 1985 р. до 3,6% у 2002 р., Ірландії - збільшити ВВП на душу населення з 12 тис. дол. США у 1990 р. до 23 тис. у 2000 р. [1, с. 79].

Частка фінансування науки у ВВП країни тривалий період (1995-2005 рр.) залишається постійною в межах до 1,2%. Реальне фінансування науки з коштів держбюджету протягом останніх років становить менш 0,4% ВВП [2, с. 224]. У той же час, цей показник у економічно розвинених країнах складає у середньому 2,36%.

Основним джерелом фінансування наукових і науково-технічних робіт є кошти вітчизняних та іноземних замовників, які становлять біля 3/5 тих, що надійшли у 2004 р. в науку України 3 млрд. 538,4 млн. грн. Інші кошти надійшли з державного бюджету (біля 30%), позабюджетних фондів, місцевих бюджетів, власних та інших джерел [3].

Така динаміка та розподіл джерел й обсягів фінансування науково-технічної сфери України залишаються досить стабільними з 1996 р.

За оцінками фахівців більше 70% обсягу фінансування науково-технічних розробок доводиться на 4-й технологічний уклад і тільки 23% на 5-й [4, с. 352].

Сукупні витрати на технологічні інновації в українській промисловості можна оцінити як незначні - 30,6 млрд. грн. у 2003 р. Ці кошти надходять в основному за рахунок внутрішніх резервів підприємств. У загальній структурі витрат на інновації вони складають 70,3%. Масштаби підтримки інноваційної діяльності підприємств із коштів бюджету, в порівнянні з 2001 р. та 2002 р. у 2003 р. збільшилися до 3,1% від загального обсягу інноваційних витрат. За рахунок бюджетних коштів інновації здійснюють менше 2% інноваційно-активних підприємств.

Частка різних інноваційно-інвестиційних фондів у фінансуванні інноваційної діяльності в 2002 р. склала всього 0,2%, а в 2003 р. дійшла до відмітки 0.

Як і раніше немає зацікавленості у фінансуванні інновацій з боку вітчизняних й іноземних інвесторів. Їх частка в обсязі щорічного інноваційного фінансування складає не більш 8-12%.

Зберігається низький рівень забезпечення більшості галузей національного виробництва. Так, у провідних галузях відношення витрат на НДДКР до вартості товарної продукції становить менше 0,4%. При цьому, близько 60% коштів, що направляють на інноваційну діяльність, йде на закупівлю нового обладнання, на закупівлю прав інтелектуальної власності витрачається менше 5%, а на здійснення НДДКР кошти витрачає лише кожне четверте підприємство.

Більшість інноваційних витрат - 90% - вкладається у 3-й і 4-й технологічні уклади, на 5-й технологічний уклад доводиться всього 8,6% коштів [4, с. 352].

Одним з найбільш активних напрямків міжнародного співробітництва України в галузі науки й техніки є її *взаємодія з міжнародними й іноземними організаціями*: міжнародними некомерційними організаціями й установами, міжнародними й іноземними благодійними фондами, іноземними некомерційними установами.

Перелік міжнародних організацій, що підтримують науково-технічне співробітництво з країнами СНД і фінансують цю діяльність на постійній основі, включає сьогодні біля 130 організацій та фондів. Підтримка цих фондів становить близько 5-10% від загального обсягу фінансування української науки [5, с. 12].

Велике значення в забезпеченні України світовими фінансовими й науково-технічними ресурсами при вирішенні найважливіших проблем функціонування ринкової економіки, захисту навколишнього природного середовища, охорони здоров'я тощо має підтримка з боку країн-донорів і міжнародних організацій, що надається у вигляді міжнародної технічної допомоги. Обсяг фінансування проектів *міжнародної технічної*

допомоги України вже досяг більше 1,5 млрд. дол. США. Каналами двостороннього й багатостороннього співробітництва Україна одержує технічну допомогу в середньому обсязі 200 млн. дол. щорічно у формі безповоротних грантів.

Основними донорами технічної допомоги, яка надається Україні, є США, ЄС, Канада, ФРН, Нідерланди, Велика Британія, Швеція, Швейцарська Конфедерація, Японія, ЄБРР, ООН.

Важливу роль у підвищенні інтенсивності науково-технічної й інноваційної діяльності відіграють прямі *іноземні інвестиції*. Їх обсяг в Україні за період 1995- 2006 рр. показав тенденцію до постійного росту і склав на початок 2006 р. 16375,2 млн. дол. США [3].

Близько 75% інвестицій вкладаються в підприємства третього технологічного рівня (виробництво будматеріалів, чорної металургії, метало- і деревообробка й ін.), 20% - у підприємства четвертого технологічного рівня, і лише 4,5% - вищого, п'ятого рівня. У той же час у високорозвинених країнах інвестиції вкладаються, насамперед, у розвиток аерокосмічної галузі, електроніки, комп'ютерної, фармацевтичної, хімічної, автомобільної промисловості й виробництва інструментів.

Відносно стабільним є фінансування іноземними інвесторами сфери освіти, науки й наукового обслуговування. Відсутність позитивної динаміки в цій сфері є негативною тенденцією, тому що з 1997 р. інвестиції тут становлять менше 1% усього обсягу іноземного інвестування.

Отже, аналіз показав, що фінансування науково-інноваційної сфери України залишається вкрай недостатнім для значного посилення її ролі в розвитку національної економіки й становленні інноваційної моделі розвитку

Забезпечення реального позитивного впливу фінансового фактора на активізацію й підвищення ефективності розвитку національної сфери науки, техніки, інновацій вимагає розробки відповідних механізмів *за двома напрямками*: підвищення державного фінансування та створення сприятливих умов для максимально використання інших джерел необхідних коштів.

По-перше, важливим є визначення напрямків, обсягів й механізмів здійснення державою фінансової підтримки науково-інноваційної діяльності та наукоємного виробництва.

Законодавчо визначена в Україні частка бюджетних коштів, які спрямовуються на фінансування НДДКР, є досить малою, а реально - у кілька разів меншою. Варто закріпити таке фінансування в розмірі хоча б 2%, а надалі - 4%.

У процесі прийняття бюджетних рішень й обговорення державних фінансових планів в науково-технічній сфері необхідно забезпечити участь безпосереднього виконавця - МОНУ, яке стане розроблювачем і координатором реалізації державної політики.

Державне фінансування є незамінним у сфері фундаментальних досліджень, яка характеризується високим ступенем ризику й комерційною невизначеністю, у комплексних національних науково-технічних програмах, в галузях, де немає зацікавленості інших суб'єктів через нерентабельність досліджень і розробок, а також в галузях, що забезпечують національну безпеку.

Крім того, необхідно спрямовувати державні кошти не на утримання науково-технічних організацій взагалі, а на фінансування конкретних перспективних розробок та інновацій. Доцільно також здійснювати державне фінансування не тільки стадії проведення досліджень, але й в процесі реального впровадження результатів НДДКР, впродовж усього циклу науково-технічного й інноваційного процесу, контролюючи використання одержаних результатів у національних інтересах.

Для уникнення дублювання й невідповідності пріоритетам варто створити систему державної експертизи всіх наукових програм і проектів, що претендують на бюджетні кошти.

Додатковим джерелом фінансової допомоги повинна стати система різного роду позабюджетних фондів для надання підтримки у здійсненні науково-технічної та інноваційної діяльності.

Варто також розробити механізм виділення фінансових ресурсів на забезпечення прийняття та реалізації необхідних законодавчих актів.

По-друге, з метою надання державою додаткової допомоги суб'єктам, що займаються розробкою науково-технічних ідей і продуктів, створенням і просуванням на ринки критичних технологій, потрібно законодавчо обмовити реальні економічні заходи, серед яких податкові, інвестиційні, тарифні, страхові, кредитні та інші пільги.

Політика держави в цій сфері повинна сприяти залученню додаткових коштів до НДДКР, забезпечувати вигідні умови для здійснення діяльності з розробки і впровадження нових технологій, стимулювати інтеграцію науки з бізнесом, навчальних закладів із промисловістю і т.д.

Така допомога, що припускає непряме фінансування НДДКР, надалі може стати основним джерелом фінансової підтримки держави. У розвинених країнах частка держави в національних наукових витратах становить на сьогодні від 1/5 до 1/2, у фундаментальних дослідженнях - від 1/2 до 2/3 [6, с. 45]. Інші витрати стають функцією підприємницького сектора.

Тут же виникає необхідність формування гнучкої системи визначення суб'єктів, що потребують цієї підтримки, обсягу й спрямованості необхідних їм преференцій, розробки управлінського моніторингу у цій справі з обов'язковим оперативним зворотнім зв'язком щодо ефективності таких заходів стимулювання інноваційної діяльності.

По-третьє, існує гостра потреба в розробці діючих механізмів залучення до науково-технічної сфери приватного капіталу. Це у свою чергу припускає законодавче стимулювання національних та іноземних інвесторів, що вкладають кошти у науку, техніку, інновації.

Важливу роль у вирішенні завдань активізації інвестиційної діяльності можуть відігравати вільні економічні зони.

По-четверте, важливо забезпечити підтримку держави у розвитку таких ефективних організаційних форм науково-технічної діяльності, як венчурні фонди і інші фірми, які здатні самостійно залучати кошти на розробку і створення значних, часто революційних, ідей та технологій і здійснювати ефективно впровадження інновацій. Наприклад, у США функціонує більше 900 венчурних компаній і фондів, які щорічно вкладають в інноваційні проекти близько 35 млрд. дол. [7].

Однак у зв'язку з високим ступенем ризику функціонування таких форм бізнесу, що підсилюється в національних умовах України, їх застосування прямо залежить від ефективності державної підтримки, доти, поки не сформується стабільна система розрахунку, передбачення та зниження різного роду ризиків.

У короткостроковій перспективі функціонуванню малого бізнесу у сфері науки, техніки, інновацій можуть сприяти такі структури, як технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, інноваційні центри, які є однією із сучасних найбільш ефективних форм здійснення НДДКР, розробки реальних ідей та інновацій, максимально наближеної до реального виробництва. Ці структури повинні розглядатися як складова загальної державної науково-технічної стратегії, нарівні з іншими механізмами формування вигідних умов для суб'єктів на всій території держави, у всіх сферах діяльності, пов'язаних із НТП.

По-п'яте, необхідно негайно перейти до структурної реформації наукоємних галузей відповідно до вимог ринкових відносин, що включає комерціалізацію науково-технічної й виробничої діяльності з метою створення для цих суб'єктів додаткових джерел розвитку, включаючи здійснення різних комерційних програм, самостійне за-

лучення інвесторів тощо.

По-шосте, потребує удосконалення фінансовий бік міжнародного науково-технічного співробітництва. Необхідно розробити відповідну систему надання пільг, які мають стимулювати пріоритетні для України напрямки спільної діяльності. Податкові преференції сприяли б також розширенню системи надаваних міжнародних грантів.

У цій сфері варто також забезпечити гарантоване фінансування Україною її частки в міжнародних науково-технічних програмах і проектах.

Напрямок вирішення фінансових проблем науково-інноваційної сфери України, які було розглянуто у даному дослідженні, є найбільш загальними. Конкретна реалізація кожного з них потребує виваженої системи конкретних заходів, комплексно пов'язаних між собою.

Державна інноваційна політика повинна орієнтуватися на підтримку та розвиток чинників становлення сучасної економіки, заснованої на знаннях. Вона покликана сприяти вірному розподілу та ефективному використанню ресурсів на науково-інноваційну діяльність, особливо фінансових. Для успішного переходу до реальної реалізації такої політики, направленої на становлення інноваційної моделі розвитку, потрібно не лише декларування цієї ідеї та фактичне обрання напрямків її впровадження, ще в більшому ступені необхідна розробка цілеспрямованої комплексної системи державних механізмів, розрахованих на реалізацію сукупності коротко-, середньо- та довгострокових цілей, системи моніторингу й управління здійснюваними інноваційними змінами.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы современная роль и состояние всех источников финансирования научно-инновационной сферы Украины и сформулированы общие направления усовершенствования механизмов активизации и повышения эффективности их использования в перспективе.

SUMMARY

The modern role and condition of the all financing sources of the scientific-innovation sphere of Ukraine are investigated in this article. General directions of the improvement of activating mechanisms and the ways of the effectiveness increasing and its use in perspective are also formulated here.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бажал Ю.М. Знаннєва економіка: теорія і державна політика // Економіка і прогнозування. – 2003. – №3. – С. 71-86.
2. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Держкомстат. - К: Консультант, 2003. – 663 с.
3. <http://ukrstat.gov.ua> – офіційний сайт Держкомстату України.
4. Економіка України: стратегія і практика довгострокового розвитку // За ред. ак. НАН Укр. В.М. Гейця. – К.: Ін-т економ. прогнозування., Фенікс, 2003. – 1008 с.
5. Рожен А. Благородный муж насыщается, воздерживаясь // Зеркало недели. – 2001. – №31 (355), 18-22 августа. – С. 12.
6. Иванова Н. Инновационная сфера // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №8. – С. 42-48.
7. Багриновский К.А., Бендиков М.А. Некоторые подходы к совершенствованию механизма управления технологическим развитием // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №1. – С. 3-19.

Надійшла до редакції 23.02.2006 р.

УДК 657.05

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА СИСТЕМА ЯК ЗАСІБ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

С.М.Плесняєва, к.е.н., Херсонський національний технічний університет

1. Вступ

Обов'язковою умовою підвищення ефективності діяльності будь-якої виробничої структури, і в тому числі підприємства, є вдосконалення існуючої або розробка нової системи управління витратами.

Управління витратами являє собою процес цілеспрямованого дослідження формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв в умовах постійного контролю рівня витрат і мотивації їхнього зниження та ґрунтується на базі постійного аналізу витрат підприємства. Система управління витратами представляє собою комплекс взаємопов'язаних функцій: планування, контролю, організації, регулювання, мотивації.

Ефективне управління витратами можливе при реалізації одного з важливих принципів сучасного менеджменту – цілісність системи. Згідно з цим принципом ні один з структурних елементів системи не має значення сам по собі, вони важливі тільки в сукупності як інтегральне ціле. Тому для одержання бажаних результатів – підвищення ефективності системи управління витратами – необхідно забезпечити ефективність функціонування всіх її елементів, у тому числі системи бухгалтерського обліку, яка є інформаційним забезпеченням управління витратами.

II. Постановка завдання

За останні роки увага вітчизняних вчених до управління витратами і, відповідно, до питань його інформаційного забезпечення, яке формується за рахунок облікових даних, значно зросла, про що свідчать сучасні серйозні дослідження С.Ф.Голова, Л.В.Нападковської, М.С.Пушкаря, Ю.С.Цал-Цалко, В.І.Чижа [1,2,3,4,5]. Проте представлені в фаховій літературі питання побудови бухгалтерського обліку витрат відповідно до потреб прийняття управлінських рішень, використання облікових процедур в управлінні витратами, в розробці стратегії підприємства потребують деякої систематизації, узагальнення та формулювання на цій основі принципіальних підходів до побудови системи бухгалтерського обліку витрат.

Мета статті – розробка організаційно-методологічних підходів до побудови облікової системи витрат виходячи із вимог сучасного менеджменту.

III. Результати

Бухгалтерський облік на сучасному етапі розвитку є єдиною цілісною системою, яка складається із певних підсистем. Посилення розподілу єдиної системи обліку на підсистеми (фінансову, управлінську та податкову) обумовлено зростаючим конфліктом економічних інтересів власників, менеджерів, найманих працівників, державних органів.

Фінансовий облік фіксує інформацію про господарську діяльність, зокрема, про прибутку підприємства, стан дебіторської та кредиторської заборгованості, розміри фінансових інвестицій, стан джерел фінансування тощо [6, с.12]. Відображення витрат в фінансовому обліку потребує дотримання встановлених стандартами правил їх визнання, обґрунтованості розподілу між звітними періодами та легітимності включення в склад виробничої собівартості. Мета управлінського обліку – надати інформацію для прийняття управлінських рішень та перевірити ефективність їх виконання. «Любое решение принимается на основе информации, которая составляет плоть и кровь управленческого учета» [7, с.12]. Витрати в системі управлінського обліку мають більш широке призначення, вони є не тільки одним із важливіших об'єктів дослідження, але й критерієм вибору оптимальних управлінських рішень та одним із показників ефективності прийнятих рішень і системи управління в цілому.

Проведені дослідження свідчать про те, що система обліку витрат на підприємстві мо-

же виконувати три функції, в залежності від потреб користувачів інформації. Перша з них задовольняє інтереси зовнішніх споживачів та пов'язана з обчисленням витрат і випуском продукції за визначений період, результати її відображаються у фінансовій звітності. Друга функція полягає в обчисленні економічної ефективності окремих процесів на підприємстві. І, нарешті, третя – оцінка вартості окремих операцій, продуктів, послуг”. Ці функції призначені для внутрішнього використання управлінським персоналом і зводяться до своєчасного представлення інформації для прийняття рішень [8, с.50]. Виходячи із наведеного зрозуміло, що якісний облік витрат повинен не тільки відповідати чинному законодавству, діючим стандартам і обліковій політиці підприємства, а й потребам сучасного управління.

З нашої точки зору, сучасна система обліку витрат в основному зорієнтована на розв'язання наступних задач:

- складання фінансової звітності виходячи із вимог діючих стандартів обліку,
- достовірне калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг),
- оцінку залишків запасів,
- розрахунок фінансових результатів діяльності підприємства.

Значно менше діюча система обліку витрат націлена на зміцнення, сталий розвиток господарюючого суб'єкту, розробку його стратегії, зростання економічного та ресурсного потенціалу підприємства.

Незаперечуючи актуальність вирішуваних обліком завдань та цінність одержаної інформації, слід визнати, що зміни економічного середовища функціонування підприємств, ускладнення господарських процесів та методів управління ними вимагають щільнішого зв'язку облікової системи витрат із вимогами сучасного менеджменту.

Управління витратами дозволяє надати узагальнюючу оцінку ефективності використання ресурсів і визначити резерви збільшення прибутку та зниження ціни одиниці продукції.

Облікові дані використовуються в цілях управління для:

- визначення динаміки витрат підприємства,
- мінімізації витрат шляхом порівняння фактичних витрат з витратами, передбаченими в кошторисі,
- отримання повних точних даних про діяльність підприємства,
- оптимізація виробництва за підрозділами, для підтримання рівномірного потоку матеріалів,
- встановлення витрат за основними функціями управління,
- розрахунку витрат у розрізі виробничих підрозділів підприємства,
- мінімізації витрат на одиницю продукції,
- оцінка витрат при виборі та прийнятті управлінських рішень,
- виявлення технічних способів і засобів виміру та контролю витрат,
- пошуку резервів зниження витрат на всіх етапах діяльності та в усіх підрозділах підприємства [6, с.541].

Основні переваги облікової інформації про витрати з точки зору її використання в управлінні, полягають у тому, що вона точно відображає, де були здійснені витрати, створює передумови для їх скорочення та допомагає керівництву виявляти підрозділи, відповідальні за понесені витрати.

Якість облікових даних про витрати оцінюється менеджерами підприємства з позицій їх придатності для прийняття управлінських рішень.

Виходячи із мети та завдань системи управління витратами раціональна організація обліку витрат повинна бути заснована на таких принципах (табл.1).

Аналізуючи наведені вимоги до якості інформації про витрати підприємства вважаємо, що їх реалізація потребує системного підходу до формування даних, їх обліку і аналізу, що можливо при створенні цілісної обліково-аналітичної системи (рис.1).

Таблиця 1. Організаційно-методичні вимоги до побудови системи обліку витрат

Підходи до організації обліку	Призначення	Характеристика
Облік в розрізі місць виникнення та центрів відповідальності	Така організація обліку спрощує процес аналізу витрат в розрізі окремих структурних підрозділів підприємства та забезпечує достатній рівень аналітичності обліку, що позитивно впливає на прийняття управлінських рішень.	Місця виникнення витрат відрізняються від центрів відповідальності чітким місцем у структурі підприємства, економічною характеристикою та соціальним змістом. Місця виникнення витрат – це місця, де формуються витрати, а центри витрат – це структурні підрозділи, по яким організується планування, нормування і облік витрат виробництва. Таким чином місця виникнення витрат являють собою більш детальне групування витрат, ніж центри витрат, котрі слід розглядати як сукупність первинних місць виникнення витрат.
Організація обліку за рівнями управління (оперативний, поточний, стратегічний)	Формує інформаційне підґрунтя прийняття управлінських рішень різних типів	Різні типи управлінських рішень (оперативні, тактичні, стратегічні) потребують виокремленої інформації, яка відрізняється ступенем точності, масштабом узагальнення, складом факторів та інш.
Відображення релевантної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень	Використання тільки релевантних даних для прийняття управлінських рішень скорочує обсяг інформації, що обробляється та спрощує її аналіз	Під релевантними даними розуміють показники, які змінюються при прийнятті управлінських рішень. Нерелевантні дані можна не приймати до уваги при обґрунтуванні вибору оптимального із альтернативних варіантів рішень.
Облік нормативних (стандартних) витрат та відхилень від них	Це допоможе впровадити управління за відхиленнями з метою мінімізації витрат	Розробка нормативів витрат та прийнятих відхилень від них дозволяє обліковувати не фактичні витрати, а тільки відхилення від них в розрізі причин і винуватців, що дозволяє скоротити неприйнятні відхилення та зменшити витрати на виробництво
Відображення в обліку підконтрольних витрат в розрізі центрів відповідальності	Дозволяє встановити кореляцію між ієрархічними рівнями управління та контрольованими витратами за допомогою адресної відповідальності керівників структурних підрозділів	Управління витратами в центрах відповідальності потребує групування витрат в залежності від рівня їх керуваності на ті, що контролюються повністю, частково і недостатньо. Виходячи із концепції відповідальності в процесі бюджетування слід встановлювати керівникам центрів завдання тільки по контрольованим витратам на визначеному рівні відповідальності.

Продовження табл. 1

<p>Відображення інформації про внутрішні й зовнішні фактори макрооточення підприємства, що впливають на витрати</p>	<p>Збільшити якість управлінських рішень та дозволить знизити їх ризикованість</p>	<p>В умовах ринкової економіки збільшується рівень невизначеності зовнішнього середовища суб'єктів господарювання, що підвищує ризикованість прийняття управлінських рішень. В зв'язку з цим необхідний постійний моніторинг факторів макрооточення, встановлення закономірностей та прогнозування відповідних зовнішніх факторів і їх впливу на величину витрат</p>
<p>Формування даних про витрати в розрізі стадій життєвого циклу підприємства або продукції</p>	<p>Забезпечується можливість пошуку резервів мінімізації витрат на всіх етапах життєвого циклу</p>	<p>Величина витрат суттєво відрізняється за стадіями життєвого циклу підприємств та окремих продуктів: становлення, зростання, зрілість, старіння (спад) і залежить від обраної загальної стратегії розвитку підприємства.</p>
<p>Відображення інформації за сегментами діяльності</p>	<p>Можливе обґрунтування рішень про результативність діяльності звітних сегментів на основі розрахунків рівня достатності їх доходів. Таке дезагрегування інформації дозволяє виокремити окремі сегменти, види продукції, які визначають результати діяльності підприємства</p>	<p>В обліковій системі накопичується інформація про географічні та господарські сегменти - відокремлені частини діяльності підприємства з виробництва та продажу певного виду продукції у конкретному економічному середовищі, що відрізняються витратами на виробництво продукції, їх розповсюдження, транспортування в залежності від каналів збуту, територіального розташування та інш.</p>

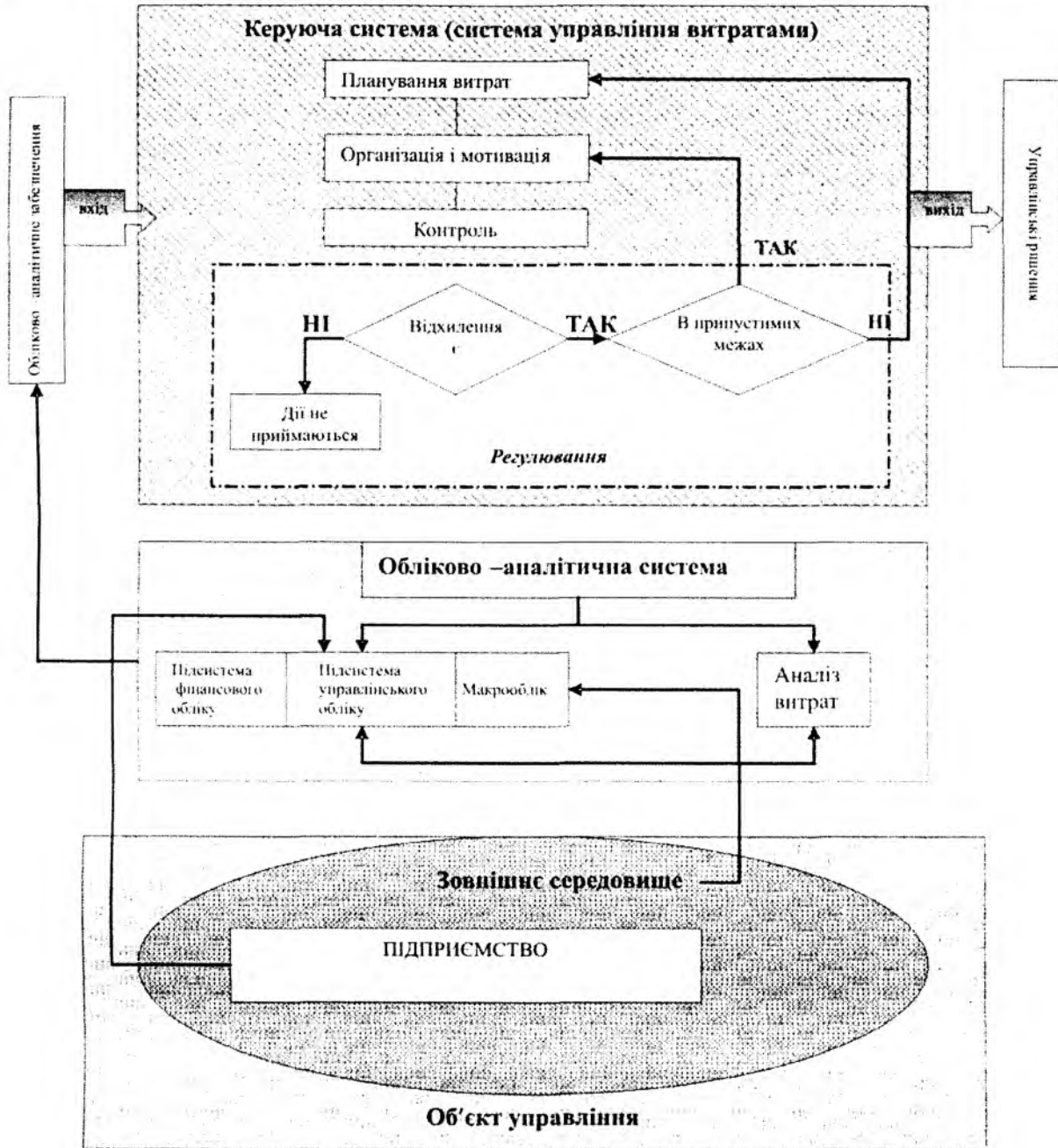


Рис. 1. Модель обліково-аналітичної системи управління витратами підприємства.

Під обліково-аналітичною системою слід розуміти систематичне, взаємопов'язане дослідження всіх бізнес-процесів підприємства, яке формує інформаційну модель виробничо-фінансової діяльності та задовольняє інформаційні потреби органів його управління та зовнішніх користувачів. Облік і аналіз щільно пов'язані в цій системі та виступають як єдиний інструмент відбору, оцінки інформації, прийняття управлінських рішень та контролю їх виконання.

Формування обліково-аналітичної системи забезпечить багато вимірність відображення витрат, відповідає основним концепціям сучасного менеджменту – процесно-

орієнтований підхід та бюджетне управління та дозволить здійснювати ефективне управління витратами, приймаючи швидкі та якісні управлінські рішення.

Адже «в умовах ринкової економіки виникає проблема не стільки у визначенні витрат та забезпеченні їх мінімізації, скільки в управлінні ними в умовах конкуренції та в досягненні такого рівня, за яким їх визнають споживачі та які приносять відповідний прибуток виробникам» [9, с.268].

IV. Висновки

Ринкова трансформація вітчизняної економіки вимагає створення ефективного економічного механізму управління витратами, що дозволить поліпшити фінансові результати діяльності окремих суб'єктів господарювання, так і загальну фінансово-економічну ситуацію у державі загалом.

Для рішення проблеми необхідне подальше вивчення, удосконалення методологічної бази та організації бухгалтерського обліку як інформаційного забезпечення системи управління витратами, а також мобілізація зарубіжного досвіду, вдало спроектованого на позицію українського підприємництва. Впровадження запропонованої обліково-аналітичної системи, сформованої виходячи із вимог сучасного менеджменту в кінцевому випадку дозволить активно управляти процесом формування витрат та кінцевих результатів і створить умови для підвищення ефективності діяльності підприємств.

РЕЗЮМЕ

Реформирования экономического механизма функционирования предприятий требует качественных изменений системы управления затратами. Эффективность системы управления затратами обеспечивается рациональной организацией всех ее составляющих, и в том числе учетной системы как информационной базы современного менеджмента. Совершенствование учета затрат предусматривает объединение учетных и аналитических функций на основе требований современного менеджмента в рамках целостной учетно-аналитической системы.

SUMMARY

Reformation of economic mechanism of functioning of enterprises requires high-quality changes of the control expenses system. Efficiency of the control expenses system is provided rational organization of all its constituents, and including registration system as informative base of modern management. Perfection of account of expenses is foreseen by uniting the functions of registrations and analytical on the basis of requirements of modern management within the framework of integral registration- analytical system.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
2. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
3. Пушкар М.С. Управлінський облік. – Тернопіль, Поліграфіст ЛТД, 1995. – 164 с.
4. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
5. Чиж В.І. Сегментарний облік у системі управління витратами // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб.наук.праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 11. – Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2003. – С.179-185.

6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів /За редакцією проф. Ф.Ф.Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 726с.
7. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ./ Под ред. Я.В.Соколова, И.А.Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С.12-13.
8. Курілова О.О. Рівні обліку в системі управління витратами // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції “Динаміка наукових досліджень-2004.Том 42. Бухгалтерський облік і аудит.- Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – С.50-52.
9. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 412 с.

Надійшла до редакції 23.02.2006 р.

УДК 44.09.39

ВДОСКОНАЛЕННЯ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЩОДО РОЗРОБКИ ЕНЕРГЕТИЧНИХ БАЛАНСІВ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Л.М.Рассуждай, канд. екон. наук ст. наук. співр., Інститут економіки промисловості НАН України

Формування паливно-енергетичного балансу (ПЕБ) для України є одним із пріоритетних напрямків при розробці програм соціально-економічного розвитку держави, його енергетичного сектору, забезпечення національної, енергетичної й економічної безпеки. В результаті аналізу ПЕБ можна прогнозувати розвиток окремих галузей, визначати потреби в енергоресурсах для національної економіки.

Актуальність теми обумовлена відсутністю в Україні статистично обґрунтованого енергетичного балансу держави, наявністю різних форматів та діючої методології його складання, необхідністю удосконалення системи державного планування і державної енергетичної статистики щодо розробки, аналізу і прогнозування енергетичних балансів країни.

Питанням методології і практики розробки енергетичних балансів в роки адміністративно-планової економіки присвячені роботи В.І. Войца, І.В. Гофмана, Л.А. Мелентьєва, М.А. Стираковича, О. Штейнгауза, А.С. Некрасова, Ю.В.Синяка та ін [1, 2]. У цих роботах закладені основні принципи складання й аналізу енергетичних балансів підприємств, галузей і країни в цілому, і енергетичний баланс виконував планово-розподільчу функцію. В риночних умовах в центрі уваги має бути фінансово-регуляторний механізм збалансування попиту та пропозиції на енергетичному ринку країни. Риночний механізм потребує розробки зведеного енергетичного балансу у вартісному вимірі. Поширеною у світі методологією розробки енергетичного балансу є рекомендації Міжнародного агентства з енергетики (МАЕ).

В нашій країні проблемам розробки енергетичного балансу присвячені роботи Некрасова А.С., Чіркїна Б.П., Ліра В.Е. та ін [3, 4].

В даний час виникає необхідність в розробці форм представлення ПЕБ, що дозволяла б відслідковувати ефективність перетворення енергетичних ресурсів на шляху від їх виробництва до кінцевого споживання.

Тому ціль даної статті полягає в методологічному обґрунтуванні інформаційно-статистичної бази щодо формування, розробки і прогнозування енергетичних балансів країни.

Звітний енергетичний баланс в Україні був розроблений останнього разу в 1990 році згідно з Інструкцією [5]. В наступні роки розроблялися розрахункові баланси, відмітною

рисую яких була неповнота обліку всіх енергоресурсів і сполучення звітних даних з експертними оцінками. В даний час існуюча методика розробки енергетичних балансів у країні не відповідає методиці складання енергетичних балансів, що застосована у світовій практиці і європейській енергетичній статистиці. Автономна організація, працююча в рамках Організації економічного співробітництва і розвитку, щорічно публікує зведені енергетичні баланси всіх країн, що входять в ОЕСР і великого числа країн – не членів цієї організації. Розходження в міжнародних стандартах затрудняють зіставлення між країнами та оцінку ефективності використання енергоресурсів України з іншими країнами.

Існуючі розходження обумовлені як методичними розбіжностями, так і відсутністю інформаційної бази, що повинна формуватися на основі поточної статистичної звітності. Для вирішення даної проблеми насамперед необхідно сформувати форму представлення Енергетичного балансу, основні його індикативні показники.

Принципових методичних розбіжностей у формуванні Енергетичного балансу (відповідно до методики МЕА) і ПЕБ немає. Ці розходження вкладаються в різному підході до агрегування окремих видів палива, формування окремих видів витрат палива й енергії. Схема Енергетичного балансу являє собою таблицю, підмет якої складається з декількох розділів, які містять систему показників, що характеризують процес і джерела формування паливно-енергетичних ресурсів, витрату їх на перетворення в інші види енергії, на різні потреби і кінцеве споживання. Присудок таблиці містить перелік найважливіших видів паливно-енергетичних ресурсів.

В Енергетичному балансі для кожного окремого виду палива пропонуються наступні статті споживання:

- 1) Валове споживання первинної енергії і її еквівалентів.
- 2) Види діяльності енергетичних підприємств з перетворення енергії.
- 3) Кінцеве споживання.

Підсумкова стаття «Валове споживання первинної енергії і її еквівалентів» повинна розраховуватися на підставі даних статей, що формують цей показник. Сюди включаються наступні статті: виробництво первинної енергії, імпорт і експорт, валове споживання, перетворена енергія, передача енергії, споживання енергетичними підприємствами, втрати при транспортуванні і розподілу, використання для неенергетичних цілей, кінцеве споживання. В Енергетичному балансі з загального обсягу кінцевого споживання виділяються обсяги кінцевого споживання в найважливіших галузях: переробна промисловість і будівництво; чорна металургія; кольорова металургія; хімічна промисловість; інші галузі промисловості і будівництва; транспорт – усього; залізничний транспорт; автомобільний транспорт; водний транспорт; магістральний трубопровідний транспорт; інші види транспорту; побутовий сектор та інші споживачі.

Присудок балансової таблиці складається з окремих видів паливно-енергетичних ресурсів, баланси яких формують загальний Енергетичний баланс. При формуванні системи показників необхідно використовувати перехідні ключі, що забезпечують порівнянність номенклатури паливно-енергетичних ресурсів, що зв'язано з введенням Класифікатора видів економічної діяльності.

В Енергетичному балансі використовується 17 позицій окремих видів і агрегованих груп енергоресурсів і пропонується включати наступні види енергетичних ресурсів: первинні види палива, природні енергетичні ресурси, продукти переробки палива.

Виробництво і розподіл паливно-енергетичних ресурсів треба розраховувати в одиницях умовного палива, де використовуються коефіцієнти перерахунку за вугільним еквівалентом, які прийняті в вітчизняній статистичній практиці, а також в одиницях енергії, які прийняті в міжнародних організаціях – тераджоулях.

Перерахунок натурального палива в умовне слід проводити за значенням нижчої

теплоти згорання, визначеній лабораторними методами (калориметрами, хроматографічними, технічними або хімічними), які затверджені державними стандартами.

Одним з можливих шляхів розробки звітнього Енергетичного балансу країни, регіонів, підприємств крім заповнення спеціальних періодичних форм є узагальнення й обробка інформації, що утримується в поточній статистичній звітності. При цьому може виявитися непотрібним складання спеціальних форм енергетичного балансу згідно з Інструкцією [6]. З цією метою було проведено збір і аналіз форм статистичної звітності для розробки й аналізу Енергетичного балансу країни. В результаті аналізу з'ясувалося, що в діючій статистичній звітності, що відноситься до енергетичного господарства, існують десятки форм, але які заповнюються в розрізі підприємств, за видами економічної діяльності, за галузевою спрямованістю, за періодичністю подання. Крім того, багато показників, необхідних для складання Енергетичного балансу, існують в галузевій статистиці, що представляється в Мінпаливенерго України для митної статистики. Окремі показники, необхідні для розробки звітнього Енергетичного балансу, в статистичній звітності взагалі відсутні. Тому реалізація розробки енергобалансу у відповідності зі структурою і прийнятою міжнародною методологією в даний час практично неможлива. Основною причиною цього є невідповідність класифікації галузей народного господарства, у розрізі яких пропонується формувати баланс, і міжнародного стандарту класифікації всіх видів економічної діяльності, змінам системи розподілу матеріально-технічних ресурсів, існує низька вірогідність звітності щодо енергоспоживання.

З метою практичного використання даних загального Енергетичного балансу країни в діяльності органів виконавчої влади необхідні дослідження з розробки спеціальної форми подання Енергетичного балансу на рівні підприємств, регіонів, країни, балансів окремих видів енергоресурсів.

Одним з основних питань організації будь-якого спостереження щодо надання звітності з енергобалансу є визначення цензу, відповідно до якого підприємства й організації представляють статистичний звіт за повною або скороченою програмою або взагалі виключаються зі спостереження. Звичайно, під цензом розуміється ряд характерних ознак, при наявності яких пропонувані явища й об'єкти, які вивчаються, відносяться до досліджуваної сукупності. Від того, наскільки буде обґрунтований ценз, залежить повнота і репрезентативність одержуваних статистичних даних. В Інструкції «Про порядок складання звітнього загального енергетичного балансу за 1995 рік» встановлений наступний ценз:

Звітний загальний енергетичний баланс по формі № 1–3 ЕБ складається:

а) всіма підприємствами та організаціями, які є споживачами палива та енергії з максимальною добовою витратою (під максимальною добовою витратою мається на увазі максимально фактична добова витрата умовного палива у звітному році незалежно від того, працювало підприємство цілий рік або протягом певного сезону) умовного палива від 2 тонн і вище або теплоенергії 15 Гкал і вище, або з приєднуваною (встановленою або дозволеною до використання) електричною потужністю 100 кВа (кВт) і вище (незалежно від джерела енергопостачання). При цьому, якщо підприємство (організація) відповідає хоча б одній із вказаних вище ознак, то воно зобов'язано звітувати за формою, навіть коли у звітному році деякі з наведених вище показників будуть нижче встановленого цензу;

б) всіма підприємствами – виробниками палива і енергії незалежно від добового споживання ними палива та енергії;

в) всіма підприємствами, організаціями – постачальниками палива і енергії незалежно від добового споживання ними палива та енергії.

Всі підприємства і організації – споживачі паливно-енергетичних ресурсів з максимальною добовою витратою умовного палива менше 2 тонн, теплоенергії – менше 15 Гкал,

приєднувальною (встановленою або дозволеною до використання) електричною потужністю менше 10 кВа (кВт) повинні складати енергетичний баланс за скороченим варіантом форми.

Тому відповідно до прийнятого цензу повинні бути розроблені дві форми: одна – для суцільного обстеження підприємств, друга – скорочена, для менших підприємств і організацій. Питання в суцільному або вибірковому спостереженні вимагає подальшого спеціального обґрунтування.

Безпосередньо з питаннями визначення цензу пов'язано встановлення періодичності при проведенні статистичних спостережень. Як правило, періодичність статистичних обстежень залежить від частоти надходження статистичних даних, необхідних в органах державного управління.

В Україні організація статистичного спостереження та оприлюднення структури Енергобалансу у зручній для користування та доступній формі до цього часу не ввійшли в практику державного управління. На сьогодні необхідно проводити спеціальні дослідження із визначення енергобалансу за різними формами статистичної звітності, що практично унеможливорює широке використання структури балансу в якості інформаційно-аналітичного забезпечення органів державної влади. Відсутність оприлюдненого, щорічного енергетичного балансу не сприяє налагодженню прозорості дій органів державної влади та не дозволяє суспільству належним чином оцінювати ефективність їх роботи. На даний час із-за відсутності уніфікованої форми представлення ПЕБ не розроблено механізму оприлюднення інформації для потреб зацікавлених органів державної влади, наукових установ та громадських організацій. Для розв'язання цієї проблеми, по-перше, як було сказано вище, потрібно як сформувати структуру представлення балансу, так і науково обґрунтувати основні індикаторні показники, за якими можливо відслідковувати ефективність дій держави в реалізації визначених завдань. Тому для формування механізму оприлюднення вбачається доцільним щорічне складання звітного балансу і опублікування деталізованої структури Енергобалансу, що дасть можливість відслідковувати ряд критичних параметрів структури ПЕБ та ухвалювати відповідні рішення щодо забезпечення енергетичної безпеки країни.

Щорічний зведений Енергетичний баланс дозволить відслідковувати також частку та обсяги споживання енергоресурсів різними сферами національної економіки, визначитись не тільки з тенденціями економічного розвитку цих сфер, але з тенденціями ефективності використання енергоресурсів. Запровадження статистичних спостережень та публікації структури ПЕБ України у запропонованій формі дозволить досить легко визначити ряд додаткових параметрів, важливих для ухвалення державних рішень і в інших сферах національної економіки. Так, визначивши валовий внутрішній продукт країни (ВВП) та структуру ПЕБ, можна легко отримати загальну енергоемність ВВП та ємність окремих видів енергоресурсів у ВВП (паливоємність, електроємність, теплоємність). Наявність інформації щодо енергоспоживання різними галузями національної економіки дозволить також планувати загальнодержавні програми структурної перебудови економіки.

Якщо буде прийнято, що повна розробка звітних енергетичних балансів буде проводитися раз у п'ять років через відсутність фінансових коштів, то в проміжні роки доцільно організовувати статистичні спостереження за комплексним розвитком енергетичного господарства за скороченою програмою. Це дозволить регулярно одержувати оперативні статистичні дані і проводити їхній економіко-статистичний аналіз, намітити більш обґрунтовані шляхи удосконалювання енергетичного господарства, поліпшувати процес паливо-, електро- і теплопостачання споживачів. У цьому випадку коротка форма енергетичного балансу за скороченою системою показників повинна складатися підприємствами щорічно і входити до складу річного звіту господарської одиниці.

Розробка звітних енергетичних балансів безпосередньо на підприємствах і організаціях є відносно трудомісткою справою у зв'язку з тим, що приходиться збирати дані з документів різних служб підприємства: енергетичного господарства, бухгалтерії, відділу матеріально-технічного постачання й ін. Енергетичний баланс складається на основі даних первинного обліку, з метою контролю його окремі показники повинні зіставлятися з даними документів поточної статистичної звітності.

Для підвищення точності інформації, що надходить з підприємств, доцільно звести до мінімуму проведення формальних операцій з перерахування показників. У звітному енергетичному балансі до числа таких операцій можна віднести процедуру переведення показників в умовне паливо і складання зведеного балансу в укрупненій номенклатурі енергетичних ресурсів. Ці перерахування з більшою ефективністю і точністю можуть виконуватися не на підприємствах, а при відпрацюванні форм у статистичних органах.

Схема обробки звітнього енергетичного балансу не повинна відрізнятися від прийнятої загальної схеми обробки централізованої звітності.

Порядок заповнення балансової таблиці енергетичного балансу наступний:

на першому етапі заповнюється аналітична розроблена таблиця у відповідності зі схемою Енергетичного балансу. Виконується агрегування окремих видів паливно-енергетичних ресурсів відповідно до номенклатури, прийнятої у схемі балансу, а також заповнення даними статей, відсутніх у схемі балансу, прийнятого у вітчизняній практиці. Заповнення даних відбувається тільки в одиницях умовного палива. Підраховуються значення підсумкових балансових статей;

на другому етапі заповнюються залишкові вхідні таблиці. Дані, що заповнюють статті і графи таблиці, перераховуються без одиниць умовного палива в тераджоулі – одиниці енергії, що використовуються в міжнародній практиці.

Висновки. Із проведеного аналізу існуючої практики статистичної звітності можна зробити висновок, що енергетична статистика країни потребує наявної перебудови згідно вимог міжнародних стандартів та рекомендацій Евростату і Економічного комітету з питань статистики ООН. Необхідно, щоб показники поточної звітності та загального енергетичного балансу за термінологією і визначенням понять відповідали системі показників міжнародної енергетичної статистики. Форми статзвітності з енергетики потребують докорінних змін, і їх перебудову необхідно провести згідно структури загального енергетичного балансу. Якісне формування поточних енергетичних балансів в значній мірі буде залежати від організації системи обстежень.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены организационно-методологические аспекты разработки энергетического баланса Украины в соответствии с международными стандартами. Усовершенствованы формы статистической отчетности для составления балансов энергоресурсов. Предложено информационное обеспечение показателей энергетического баланса и обоснована необходимость изменения статистической отчетности в соответствии со структурой общего энергетического баланса.

SUMMARY

The organizational and methodological aspects of development of power balance of Ukraine are considered according to the international standards. The forms of the statistical reporting for drawing up of balances of power resources are advanced. The information maintenance of parameters of power balance is offered and the necessity of change of the statistical reporting is proved according to structure of general power balance.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Некрасов А.С., Синяк Ю.В., Ямпольский В.А. Построение и анализ энергетического баланса (вопросы методологии и методики). – Москва: изд. «Наука», 1974. – 179 с.
2. Мелентьев Л.А. Оптимизация развития и управления больших систем энергетики: Учеб. пособ. – М. Высш. Школа, 1982. – 319 с.
3. Піріашвілі Б.З., Чіркін Б.П., Чукаєва І.К. Перспективний паливно-енергетичний баланс – основа формування енергетичної стратегії України до 2030 року. – Київ: видав. «Наукова думка», 2002. – 239 с.
4. Лір В.Е. Енергетичний баланс як основа економічного аналізу та прогнозу енергозабезпечення держави // Економіка і прогнозування. – 2000. – №1. – С.91-102.
5. Инструкция о порядке составления отчетного топливно-энергетического баланса за 1990 год по формам №1-ТЭБ (СВ). – М.: Государственный комитет СССР по статистике. – 1989. – 46 с.
6. Інструкція про порядок складання звітного загального енергетичного балансу за 1995 рік по формі №1-ЗЕБ. – К.: Мінстатистики України. – 1995.

Надійшла до редакції 10.10.2005 р.

УДК 339.727.22:338.45.01 (477)

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ДЕРЖАВНІЙ ПРОМИСЛОВІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

О.І.Гриценко, кандидат юридичних наук, провідний спеціаліст департаменту з питань фінансового і бюджетного законодавства Рахункової палати України

Державна промислова політика спрямована на досягнення промисловістю якісно нового рівня розвитку, посилення промислового потенціалу держави, задоволення потреб населення, зростання обсягів виробництва і підвищення конкурентоспроможності промислової продукції. Метою державної промислової політики є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу, який відповідатиме аналогічним утворенням у розвинутих державах світу. 2006 рік є другим етапом реалізації Концепції державної промислової політики, схваленої Указом Президента від 12 лютого 2003 року N 102[1]. На цьому етапі забезпечується подальша реалізація основних трансформаційних процесів, спрямованих на перетворення промислового комплексу у високоефективну систему, здатну до самовідтворення та стабільного прискореного розвитку. Формується оптимальна структура виробництва та інфраструктура промислового комплексу, що відповідає повному інноваційно-інвестиційному циклу. При цьому, додаткові інвестиційні ресурси та всебічна державна підтримка визначається основною рушійною силою розвитку промисловості на цьому етапі.

В Державній програмі розвитку промисловості на 2003 - 2011 роки, затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 року N 1174, також підкреслюється, що промислова продукція багатьох видів підприємств різних галузей вже заявили про себе як конкурентоспроможні суб'єкти на зовнішньому ринку, проте їх позиції поки що не досить стійкі через внутрішні проблеми, зокрема, відсутність інвестиційних ресурсів і коливання кон'юнктури на світовому ринку. Тому на їх підтримку вбачається за доцільно спрямувати основні зусилля в проведенні промислової політики. Підкреслюється необхід-

ність підтримання щорічних темпів зростання інвестицій у розвиток промисловості на рівні 12-13 відсотків, що призведе до збільшення річних обсягів інвестування [2].

Слід зазначити, що політика у сфері інвестицій визначається одним з основних напрямів державної промислової політики [1]. Основними її напрямами визначаються зменшення інвестиційних ризиків; поліпшення економічних, правових та організаційних умов діяльності інвесторів; активізація механізмів концесії, угод про розподіл продукції, лізингу; використання потенціалу інститутів спільного інвестування (інвестиційних, пенсійних, страхових фондів); забезпечення захисту інвестицій шляхом розширення страхових видів послуг; реформування амортизаційної системи промисловості шляхом її лібералізації та посилення інвестиційної спрямованості, що передбачає запровадження механізмів стимулювання прискореної амортизації, розроблення механізмів (процедур) тимчасового переведення амортизаційних відрахувань у фінансові інвестиції (цінні папери, цільові банківські вклади тощо); запровадження загальноприйнятих стандартів та принципів корпоративного управління, недопущення порушень прав інвесторів; активізація інформаційного та організаційного забезпечення залучення інвестицій, налагодження тісної взаємодії органів виконавчої влади з інвесторами.

Для стимулювання залучення іноземного капіталу передбачається здійснювати розроблення гнучкої системи стимулювання притоку іноземних інвестицій у промисловості; сприяння діяльності іноземних інвесторів за довгостроковими інвестиційними проектами, розрахованими на подальше реінвестування частини одержаного прибутку і спрямованими на розвиток пріоритетних напрямів промислової політики; забезпечення розповсюдження об'єктивної інформації про інвестиційні перспективи окремих підприємств, галузей та регіонів, умови діяльності іноземних інвесторів на території України з наданням їм правової та консультативної підтримки.

Визначення вищенаведених напрямів державної промислової політики в сфері інвестицій, стимулювання залучення іноземного капіталу, безумовно, є першочерговими заходами в умовах обмеженості фінансових можливостей для повноцінного розвитку промислового сектору економіки. Загальновідомо, що будь-який спад інвестиційної активності призводить до негативних наслідків, серед яких і відсутність оновлення технологічного рівня виробничого потенціалу промислового комплексу, яке відповідно відображається на конкурентоспроможності промислової продукції на світовому ринку.

Безперечно, залучення будь-яких ресурсів, в тому числі іноземних інвестицій, стимулювання інвестиційної діяльності іноземних інвесторів необхідні для розвитку і удосконалення виробництва і впровадження нових технологій. З цією метою необхідно не лише визначити напрями державної промислової політики в сфері інвестицій, напрями стимулювання залучення іноземного капіталу, а, й одночасно передбачити правові і адміністративні заходи, механізми, які дозволять забезпечити залучення іноземних інвестицій у вітчизняну промисловість. Йдеться про наступне.

Перш за все, чітко визначена правова основа щодо залучення іноземних інвестицій в промисловий сектор задовольнить останній в фінансових ресурсах та оборотних коштах.

Слід визнати, що загальні питання залучення іноземних інвестицій в економіку України передбачені чинним законодавством (Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року № 1560, Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 року № 93, Указ Президента "Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України від 7 липня 2003 року №580, Указ Президента «Про додаткові заходи щодо вдосконалення роботи органів виконавчої влади з іноземними інвесторами від 14 лютого 2002 року № 123, тощо). Повністю зберігає свою актуальність так поки і невирішене питання прийняття Закону про державну підтримку та стимулювання інвестиційної діяльності в Україні, яке піднімалось ще 7 лип-

ня 2003 року. Зокрема, Указом Президента «Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України» від 7 липня 2003 року № 580 Кабінету Міністрів України було доручено у тримісячний термін підготувати проект закону про державну підтримку та стимулювання інвестиційної діяльності в Україні, в якому, зокрема, передбачити визначення пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності, яким надається державна підтримка, механізми стимулювання залучення інвестицій, підвищення гарантій прав інвесторів; спрощення порядку одержання інвесторами документів дозвільного характеру, необхідних для здійснення інвестиційних проектів, порядку державної реєстрації іноземних інвестицій, сертифікації продукції; встановлення адміністративної відповідальності посадових осіб за дії або бездіяльність, наслідком яких є створення перешкод та погіршення умов здійснення в Україні інвестиційної діяльності [3].

В той же час, вбачається більш ефективним зосередитись на створенні нормативно-правової бази щодо залучення і стимулювання інвестицій саме в промисловий сектор економіки України. Метою розробки нормативно-правових актів з цієї проблематики створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій у вітчизняну промисловість. Предметом даних нормативних актів складатимуть наступні питання: визначення цілей пріоритетів інвестиційної діяльності в промисловому секторі економіки; визначення переліку необхідних заходів, розробки механізмів залучення інвестицій з метою їх подальшого впровадження, удосконалення механізму контролю за їх дотриманням, впровадження заходів заохочення інвестиційної діяльності.

Необхідно звернути увагу і на наступні фактори. Так, з метою активного використання іноземних інвестицій як інструмента промислової політики необхідна диференціація іноземних інвестицій, яка повинна враховувати як галузевий, так і регіональний аспект. Доцільно звернути увагу і на визначення пріоритетів інвестиційної діяльності в промисловості, і визначення особливостей залучення іноземних інвестицій у різні галузі промисловості.

Вирішення проблеми стимулювання залучення інвестицій забезпечить підвищення інвестиційної привабливості промислового сектору, створення сприятливих умов діяльності інвесторів (податкові стимули, інші преференції), захист іноземних інвестицій шляхом розумного протекціонізму по відношенню до окремих внутрішніх ринків збитку; адміністративні заходи держави по декриміналізації економіки.

З метою стимулювання інвестиційного процесу доцільно використовувати практику укладення міжнародних угод на модернізацію і реструктуризацію з крупними іноземними корпораціями. З боку держави зазначені контракти повинні включати довгострокові зобов'язання в частині гнучкого оподаткування, з боку бізнесових структур - зобов'язання по інвестуванню, виробництву нових продуктів і технологій, модернізації власних виробництв.

Визначивши базові пріоритети для стимулювання залучення іноземних інвестицій в промисловий комплекс, не можна залишити без уваги і національні інтереси. Мова йде про дотримання пріоритетів державної політики у промисловості.

Враховуючи сировинну спрямованість вітчизняної економіки, особливу увагу слід звернути на залучення іноземних інвестицій, які не «консервують» сировинну спрямованість української економіки, а на інвестиції, які призведуть до прискореного розвитку промисловості з доданою вартістю, йдеться про інвестиції, які спрямовані на технічне переоснащення і модернізацію виробництва. Це обумовлено тим, на сьогодні модель економічного росту, яка сформувалася в Україні в цілому не є сприятливою для обробляючого сектору. Рівень рентабельності, а, відповідно, й, інвестиційна привабливість галузей, які виробляють продукцію високого рівня обробки, суттєво поступається сировинним секторам економіки.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены современное состояние и перспективы реформирования иностранного инвестирования в государственной промышленной политике Украины.

SUMMARY

In the article are reviewed state of the art and outlooks of reforming of foreign investment activity in state industrial policy of Ukraine.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Указ Президента України "Про Концепцію державної промислової політики" від 12 лютого 2003 року N 102.
2. Постанова Кабінету Міністрів України "Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003 - 2011 роки" від 28 липня 2003 року N 1174.
3. Указ Президента "Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України від 7 липня 2003 року № 580.

Надійшла до редакції 27.01.2006 р.

УДК 338.242+336

МЕТОДОЛОГІЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Т.Є.Гайдай, аспірант науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України

Постановка проблеми. Більшість відносно невеликих комерційних банків повинні напружено шукати і реалізувати методи адаптації до ринкового середовища, яке стає все більш мінливим, а позиція таких банків відповідно погіршується. Їхня головна проблема полягає у відсутності гнучкої (тобто адаптивної) системи виявлення імовірних змін на ринку та транслявання сигналів про можливі зміни у структури прийняття рішень. У поєднанні з іншими проблемами (слабкий регулятивний капітал, низький рівень капіталізації тощо) виникає ситуація нестабільності, у якій зараз знаходиться більшість із 163 комерційних банків України [1].

Мета статті. Враховуючи складність та необхідність значного часу для вирішення фінансово-економічних проблем банків, автор ставить метою статті розробку деяких аспектів створення адаптивної системи управління банку та методології її функціонування. Ідея полягає в тому, що саме така система управління дозволить банку використати переваги адаптивності і вижити в окресленому ринковому сегменті навіть без суттєвого збільшення капіталу (що за об'єктивних обставин може бути і неможливо).

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна організаційна структура як система має свою архітектуру, окремі частини і відносини між ними, ступінь гнучкості організаційної конфігурації, типи взаємовідносин між внутрішніми елементами. Найбільшу здібність до пристосування у ринковому середовищі демонструють **адаптивні організаційні структури**, які звичайно функціонують у вигляді проектної та матричної [2,3]. **Проектна** – тимчасова структура, яка створюється для рішення конкретної задачі, тобто команда проекту діє тільки окреслений час і після його завершення розформовується. **Матрична** – це функціонально-часова-цільова структура, яка діє без обмеження часу (наприклад, на про-

тязі життя установи). Саме вона найбільш відповідає особливостям діяльності банківської установи.

Режим перманентного функціонування адаптивної матричної організаційної структури управління банком потребує відповідного забезпечення – створення гнучкої маркетингової служби, використання методів формалізації інформаційних потоків про стан ринкового середовища, побудови вертикальної схеми проходження цієї інформації через усі ланки підготовки і прийняття рішень.

Схема функціонування банку як економіко-кібернетичної системи (ЕКС) має наступний вигляд (рис.1):



Рис.1. Формалізована схема функціонування банку

Функція Ф1 відображує залежність результату роботи установи від вхідного впливу (наприклад, своєчасності, інтенсивності, якості вхідної інформації), а функція Ф2 – залежність коригування вхідного впливу від результату (наприклад, повноти сприйняття вхідної інформації, потреби в її уточненні тощо).

Залежності між вхідними впливами і вихідними результатами можуть мати різноманітний вид (табличний, графічний, формульний, текстовий тощо). Таким чином, залежність – це зв'язок між змінними входу і виходу. Залежності можуть бути об'єктивними і суб'єктивними, короточасними і довгочасними. Рівень об'єктивізації цих залежностей є слідком рівня аналітичної роботи у виконанні функції Ф1, що в свою чергу завжди є слідком професійного складу служби маркетингу, використовуваних в ній інформаційних технологій, визначення надійності інформаційних джерел, володіння персоналом сучасними методами дослідження зовнішнього середовища (ринку) та прогнозування змін в ньому.

Визначені складові адаптованої системи управління банком автор вважає такими, без яких жоден банк не може розраховувати на стабільно успішну діяльність в окресленому ринковому сегменті. Першу частину з них складають організаційні та матеріально-технічні, тобто – найпростіші для реалізації. Остання складова – більш складна у реалізації, тому що передбачає деякий процес навчання персоналу методам сучасної аналітичної роботи. З урахуванням цього автор пропонує деякі методологічні розробки.

Для прогнозування ризику, значення прибутку чи іншого показника ефективності діяльності банку його аналітики можуть використовувати, наприклад, економетричну модель лінійної двофакторної регресії. Її застосування у практичній роботі потребує мінімальних витрат, а прогнози необхідної якості можна розробляти на базі доступної банку інформації.

Рішення прогнозувальних задач можна виконати за допомогою функції ЛИНЕЙН, яка входить в програмний пакет MS Excel. Ця функція обробляє інформаційний масив із застосуванням МНК і дозволяє розрахувати пряму лінію, що найкращим чином апроксимує дані, які є у аналітиків.

Рівняння цієї прямої має наступний вигляд:

$$Y = mX + b,$$

де Y – залежне значення; X – незалежна змінна; m – коефіцієнт при змінній X ; b – константа.

Синтаксис функції має наступний вигляд: вхідні значення Y ; вхідні значення X ; конст; статистика. Вхідні значення Y – це параметри, які вже відомі в представленому співвідношенні. Якщо аргумент **конст** має значення “ЛОЖЬ”, то b дорівнює 0, тому що значення m підбираються так, щоб виконувалося співвідношення $Y = mX$. **Статистика** – це логічне значення, яке вказує, потрібна чи ні додаткова статистика для обчислення регресії. Якщо аргумент **статистика** має значення “ИСТИНА”, то функція ЛИНЕЙН обробляє додаткову регресійну статистику.

Обчислення функції ЛИНЕЙН на базі інформації про кредитну діяльність середнього за обсягом активів комерційного банку дає рівняння, які відображують формування короткострокових (Y_1) і довгострокових (Y_2) кредитів, наданих підприємствам:

$$Y_1 = -74,891 + 2,50301 * X_1 + 0,823255 * X_2,$$

де основні характеристики дисперсійного аналізу: коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,983752$); коефіцієнт кореляції ($R = 0,991842$); критерій Фішера ($F = 999,0243$); тест Ст'юдента ($t_{кр} = 2,348334$);

$$Y_2 = -299,516 + 11,31291 * X_1 - 0,03082 * X_2,$$

де основні характеристики дисперсійного аналізу: коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,999884$); коефіцієнт кореляції ($R = 0,999941$); критерій Фішера ($F = 141618,5$); тест Ст'юдента ($t_{кр} = 2,348334$).

На підставі розрахованих рівнянь залежності кредитів банку від обраних двох факторів, можна отримати прогнозні значення прибутку банку на наступний період. Спочатку треба проаналізувати багатофакторну регресійну модель, а потім розробити модель прогнозування та визначити прогнозне значення функції $Y(t+1)$.

На першому етапі визначається вплив факторів на якість прогнозу; на другому – тип моделі: експоненціальне згладжування; ковзна середня, трендова модель; на третьому етапі здійснюється вибір методу прогнозування за критерієм мінімальної помилки.

Розрахунок прогнозного значення прибутку на наступний період $Y(t+1)$ перевіряється на підставі найкращого прогнозного значення, отриманого за допомогою окремих факторів (точковий прогноз).

Для моделювання і прогнозування фінансових ризиків діяльності банку на окресленому сегменті ринку існує багато пропозицій. Одна із цікавих [5] передбачає методику інтеративної побудови моделей гетероскедастичних процесів на основі часових рядів, яка складається із п'яти кроків (обробка експериментальних даних, побудування моделі $AR(p)$, обчислення і побудування вибіркової автокореляційної функції для квадратів залишків, побудування моделі УАРУГ, використання моделі для прогнозування змін з імовірністю ризиків).

Висновок. Реалізація викладених пропозицій здібна надати комерційному банку необхідну ступінь адаптаційності в мінливому ринковому середовищі.

РЕЗЮМЕ

Сформулированы параметры адаптационной системы управления коммерческим банком как типа экономико-кибернетической системы.

SUMMARY

Parameters of an adaptable control system by commercial bank as such as economic - cybernetic system are formulated.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Троянский капитал// Бизнес, №10(685), 6 марта 2006 г., с. 44-47.
2. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учеб.пособие.– М.: Аудит, ЮНИТИ, 1198.– 375 с.
3. Организация и её деловая среда: 17-модульная программа для менеджеров. Модуль 2.– М.: ИНФРА-М, 2000.– 320 с.
4. Холл Р.Х. Организации: структуры, процессы, результаты.– СПб.: Питер, 2001.–512 с.
5. Демківський О.Б. Побудова та використання моделі гетероскедастичних процесів для моделювання і прогнозування фінансових ризиків// Системні дослідження та інформаційні технології. – №4. – 2003. – С. 133-140.

Надійшла до редакції 14.03.2006 р.

УДК 658.14/15

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЛИНГА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

А.А.Герасимов, аспирант кафедры «Экономика промышленности» Донбасской государственной машиностроительной академии

Постановка проблемы. В последние годы в хозяйственную практику начала активно внедряться система контроллинга. Одной из важнейших составляющих этой системы является финансовый контроллинг, в рамках которого реализуется блок контроллинга денежных потоков.

Анализ исследований и публикаций. Теоретические и практические аспекты контроллинга рассматривали в своих трудах западные ученые А.Дайле, Д.Хан, Д.Джексон, Е.Майер, Т.Райхман, К.Серфлинг, а также ученые Украины и стран СНГ О.О.Ананькина, С.Ф.Голов, Н.Г.Данилочкина, А.М.Карминский, С.М.Петренко, В.П.Савчук, И.А.Бланк и др. В качестве основной цели оперативного контроллинга рассматривается создание системы управления достижением текущих целей предприятия, а также принятие своевременных решений по оптимизации соотношения «затраты-прибыль» [1]. Вместе с тем, важным подконтрольным показателем является уровень ликвидности и платежеспособности предприятия, что определяет значимость денежных потоков как объекта оперативного контроллинга.

Выделение нерешенных частей общей проблемы. В настоящее время вопросы построения системы контроллинга денежных потоков исследованы недостаточно. В качестве объекта контроллинга рассматриваются конечные итоговые бюджетные показатели, в частности, величина суммарного денежного потока за период [2]. Однако, по мне-

нию автора, построение системы оперативного контроллинга денежных потоков требует также учета множества факторов, воздействующих на объемы и время возникновения притоков и оттоков средств в течение периода.

Целью статьи является разработка основных принципов анализа отклонений денежных потоков с целью выяснения их причин и выработки рекомендаций, направленных на оперативную корректировку бюджета денежных средств.

Изложение основного материала исследования. Исходя из цели поддержания достаточного уровня платежеспособности, основными объектами оперативного контроллинга нужно считать объем положительных и отрицательных денежных потоков, сальдо денежных средств и параметры, определяющие время формирования денежных потоков.

По мнению автора, построение системы оперативного финансового контроллинга должно быть основано на разделении денежных потоков по отношению к объему реализации и производства на объемозависимые и объемнезависимые. Это позволяет выделять факторы, обуславливающие вариативность формирования денежных потоков и, в случае необходимости, вносить коррективы в платежный календарь путем воздействия на них.

В качестве контрольных точек предлагается использовать даты осуществления выплат в соответствии с платежным календарем. При его формировании можно выделить три основных (с точки зрения объема и регулярности платежей) платежных цикла:

- 1) Цикл расчетов с поставщиками основных материалов;
- 2) Цикл расчетов по оплате труда и выплат в фонды социального страхования;
- 3) Цикл расчетов по НДС.

Функционирование системы контроллинга предполагает выявление отклонений и их градацию на существенные и несущественные. К существенным отрицательным следует относить отклонения, способные привести к дефициту денежных средств на дату осуществления выплаты. Несущественными следует считать отклонения, которые не приводят на момент осуществления данной выплаты к дефициту денежных средств. Технология принятия решений в случае обнаружения негативных отклонений следующая. При обнаружении существенного отклонения необходимо скорректировать платежный календарь. Если отклонение на данный момент несущественное – необходимо расширить контрольный период до даты следующей выплаты. В случае отсутствия негативных отклонений – перейти к следующему контрольному периоду.

Автором предлагается следующий порядок осуществления контроля над формированием положительных денежных потоков:

В ходе контроля и анализа поступлений средств от реализации продукции в качестве контролируемых параметров используются факторы, влияющие на объем и периодичность поступлений. К ним относятся цена, объем отгрузки продукции в натуральном выражении и фактические суммы поступлений за каждый день периода, длительность предоставляемого покупателям кредитного периода.

Плановый объем денежных поступлений средств от реализации продукции в период между двумя выплатами определяется по формуле:

$$\Pi_{t_{B(i)}} = \sum_{t=t_{B(i-1)} - T_{д/3}}^{t_{B(i)} - T_{д/3}} V_t \times Ц,$$

где $\Pi_{t_{B(i)}}$ – плановый объем денежных поступлений средств от реализации продукции в период между двумя выплатами; $t_{B(i)}$ и $t_{B(i-1)}$ – даты осуществления данной и предыдущей выплаты; $Ц$ – цена единицы продукции; V_t – физический объем реализации (отгрузки) продукции за каждый день периода; $T_{д/3}$ – длительность предоставляемого покупателям кредитного периода (период инкассации дебиторской задолженности).

Контрольный период, в зависимости от отслеживаемых факторов, можно разде-

лить на два этапа. На первом этапе происходит формирование начисленной суммы выручки от реализации. К факторам, определяющим сумму выручки и ожидаемую величину денежных поступлений, относятся цена и физический объем реализованной продукции. Эти показатели подлежат контролю в период от $(t_{B(i-1)} - T_{ДЗ})$ до $(t_{B(i)} - T_{ДЗ})$, т.е. в период формирования начисленной суммы выручки от реализации. Их изменение за пределами указанного периода не отразится на величине денежных поступлений на момент $t_{B(i)}$. Вторым этапом контрольного периода является интервал между двумя смежными выплатами, в течение которого необходимо отслеживать фактические суммы денежных поступлений. Длительность периода кредитования покупателей контролируется в течение всего периода, т.е. в интервале от $(t_{B(i-1)} - T_{ДЗ})$ до $t_{B(i)}$.

Задачей оперативного контроллинга является определение допустимых уровней изменения факторов, формирующих объем и время денежных поступлений. Изменения факторов, которые приведут к сокращению денежных поступлений на сумму, превышающую запланированный остаток денежных средств на дату соответствующей выплаты, являются существенными. Такие изменения возможны в следующих условиях:

1) Сокращение начисленной суммы выручки от реализации продукции в период от $(t_{B(i-1)} - T_{ДЗ})$ до $(t_{B(i)} - T_{ДЗ})$ за счет уменьшения физического объема продаж и (или) снижения цен;

2) Сокращение фактической суммы поступлений в период между двумя смежными выплатами;

3) Увеличение длительности предоставляемого покупателям кредитного периода.

В условиях однономенклатурного производства возможно нахождение допустимого снижения физического объема реализации (т.е. отгрузки) и среднереализационных цен. Для этого необходимо определить объем отгрузки и цену, при которых остаток денежных средств на момент осуществления выплаты будет равен нулю:

$$D_{(t_{B(i-1)})} + \sum_{t=t_{B(i-1)}-T_{ДЗ}}^{t_{B(i)}-T_{ДЗ}} V_t \times Ц = B_i,$$

где $D_{(t_{B(i-1)})}$ – сальдо денежных средств на дату предыдущей выплаты; B_i – сумма данной выплаты.

Отсюда следует, что минимально допустимый объем отгрузки и уровень среднереализационных цен, не приводящие к дефициту денежных средств, можно определить по формулам:

$$V_{\min} = \frac{B_i - D_{(t_{B(i-1)})}}{Ц_{пл.}},$$

$$Ц_{\min} = \frac{B_i - D_{(t_{B(i-1)})}}{\sum_{t=t_{B(i-1)}-T_{ДЗ}}^{t_{B(i)}-T_{ДЗ}} V_{t пл.}},$$

где V_{\min} – минимально допустимый объем отгрузки продукции за период; $Ц_{пл.}$ – плановая цена продукции; $Ц_{\min}$ – минимально допустимый уровень среднереализационной цены; $V_{t пл.}$ – плановый объем отгрузки продукции за каждый день периода.

Соответственно, допустимое уменьшение физического объема реализации (при условии сохранения планового уровня цен и неизменных условиях расчетов с покупателями) и допустимое снижение цен (при условии сохранения планового объема продаж и неизменных условиях расчетов с покупателями) можно определить по формулам:

$$\Delta V_{\max} = V_{\text{пл}} - V_{\text{мін}}, \text{ или } \Delta V_{\max} = \frac{D_{(t_{\text{в}(i)})}}{C_{\text{пл}}},$$

$$\Delta C_{\max} = C_{\text{пл}} - C_{\text{мін}}, \text{ или } \Delta C_{\max} = \frac{D_{(t_{\text{в}(i)})}}{\sum_{t=t_{\text{в}(i-1)}-T_{\text{д/з}}}^{t_{\text{в}(i)}-T_{\text{д/з}}} V_{(t)}^{\text{пл}}},$$

где ΔV_{\max} – максимально допустимое сокращение объема отгрузки продукции;

$D_{(t_{\text{в}(i)})}$ – плановое сальдо денежных средств на дату выплаты.

На основе сформированного графика отгрузки продукции (известных объемов и цен) можно определить допустимую продолжительность кредитного периода, при которой не возникнет дефицит денежных средств. Для этого должно соблюдаться условие:

$$D_{(t_{\text{в}(i-1)})} + \sum_{t=t_{\text{в}(i-1)}-T_{\text{д/з}}}^{t_{\text{в}(i)}-T_{\text{д/з}}} V_t \times C \geq B_i$$

При увеличении фактической продолжительности кредитного периода на $\Delta T_{\text{д/з}}$ дней необходимо следить за размером начисленной суммы выручки от реализации за период от $(t_{\text{в}(i)} - (T_{\text{д/з}} + \Delta T_{\text{д/з}} - 1))$ до $(t_{\text{в}} - T_{\text{д/з}})$ включительно (т.к. эти средства поступят уже после осуществления данной выплаты). Если эта сумма превышает величину запланированного на момент выплаты сальдо денежных средств, то увеличение длительности кредитного периода приведет к дефициту денежных средств.

Далее рассмотрим порядок осуществления контроля и анализа основных оттоков денежных средств.

1) Контроль выплат поставщикам сырья и основных материалов.

Факторы, влияющие на данный вид оттоков денежных средств, можно разделить на три вида: 1) влияющие только на сумму выплат – цена на материалы; 2) влияющие только на время осуществления выплат – длительность предоставляемого поставщиком кредитного периода; 3) влияющие одновременно на сумму и время осуществления выплат. К ним относятся факторы, влияющие на размер потребности в материалах: объем производства (в целом за плановый период и его распределение внутри периода согласно производственного расписания) и нормы расхода материалов, а также факторы, влияющие на характер материальных потоков при неизменной потребности в материалах – это размер партии закупки или периодичности заказа (в зависимости от используемой системы управления запасами).

Порядок контроля над изменениями цен на материалы и условий расчетов с поставщиками при использовании различных систем управления запасов одинаков. Схема контроля отклонений объема производства и норм расхода материалов имеет отличия в системах с фиксированным размером партии заказа и с фиксированной периодичностью заказа, что связано с особенностями формирования производственных запасов.

Автором предлагается следующий порядок контроля отклонений цен на материалы и длительности кредитного периода:

При запланированном объеме денежных поступлений, сальдо денежных средств и размере партии материалов максимально допустимый уровень цен можно определить исходя из ранее рассмотренного условия нулевого сальдо денежных средств на дату осуществления выплаты следующим образом:

$$Ц_{м. \max} = \frac{D_{(t_{B(i-1)})} + \Pi_{t_{B(i)}}}{Q_m}$$

где $Ц_{м. \max}$ – максимально допустимая цена единицы материала; Q_m – объем партии поставки материалов.

Соответственно, предельно допустимое повышение цен на материалы можно определить по формуле:

$$\Delta Ц_{м. \max} = Ц_{м. \max} - Ц_{м. \text{пл}}, \text{ или } \Delta Ц_{м. \max} = \frac{D_{(t_{B(i)})}}{Q_m}$$

Неблагоприятное влияние на формирование денежных потоков может оказать сокращение длительности предоставляемого поставщиками кредитного периода. Его предельно допустимое сокращение можно определить по схеме, аналогичной рассмотренной выше схеме контроля за периодом кредитования покупателей (на основе сопоставления начисленной суммы выручки за время сокращения кредитного периода с запланированным сальдо денежных средств).

Оценка влияния остальных факторов, влияющих на выплаты поставщикам, должна осуществляться на основе контроля над параметрами материальных потоков. Поэтому варианты построения системы оперативного контроллинга денежных потоков зависят от применяемой системы управления запасами.

Исходной информацией являются данные оперативно-календарного планирования производства и нормы расхода материалов, исходя из которых определяется потребность в основных материалах в течение планового периода. Таким образом, контроль над формированием запасов и выплатами поставщикам необходимо осуществлять посредством анализа изменений потребности в основных материалах под влиянием указанных факторов.

Рассмотрим влияние факторов на размер потребности в материалах. Изменение объема производства за плановый период и норм расхода материалов однозначно влияет на объем материального потока, а значит, и на характер (объем и периодичность) выплат. Поэтому влияние этих факторов на денежные потоки необходимо анализировать в любом случае. Изменение производственного расписания (при неизменном объеме производства) приводит к изменению интенсивности потребления материалов внутри планового периода и при некоторых условиях может привести к изменению платежного календаря.

Далее рассмотрим особенности построения системы контроллинга выплат поставщикам в различных системах управления запасами.

А) Анализ в системе с фиксированным размером партии заказа.

Предварительным этапом анализа является оценка влияния изменений производственного расписания. При фиксированном размере партии заказа отклонения в производственном графике, способные привести к изменению графика поставок материалов и, соответственно, графика расчетов с поставщиками, следует считать существенными. В качестве подконтрольного параметра служит объем потребления материалов на каждую из плановых дат поставок. Если объем потребления на указанные даты в ту или иную сторону отличается от запланированного, это ведет к изменению графика поставок и выплат.

Если изменение производственного расписания повлияет на график поставок и выплат, дальнейший анализ необходимо проводить по общей схеме контроля за отклонениями потребности в материалах и графика их потребления под влиянием изменений объема производства и норм расхода. Автором предлагается следующий алгоритм:

1) В соответствии с платежным календарем определяется интервал возможных изменений времени осуществления каждой выплаты и, соответственно, минимально

допустимое время осуществления выплаты, при котором предприятие не испытывает дефицит денежных средств;

2) На основе максимально допустимых отклонений времени выплат и длительности предоставляемого поставщиком кредитного периода находятся допустимые изменения в графике поставок;

3) Исходя из допустимых изменений графика поставок определяются допустимые изменения графика потребления материалов – минимально допустимое время расходования соответствующих партий;

4) На основе минимально допустимого времени потребления каждой партии можно определить предельно допустимые отклонения объема производства и норм расхода материалов для каждого из периодов между двумя поставками.

Б) Анализ в системе с фиксированной периодичностью заказа.

На первоначальном этапе необходимо определить, повлияет ли изменение производственного расписания на объем каждой партии поставки и, соответственно, сумму выплаты. При заданной периодичности поставок существенным отклонением производственного расписания нужно считать такое, при котором объем производства, а следовательно, и потребность в материалах в периоды между двумя смежными поставками, изменяется.

Если обнаружено, что изменение производственного расписания затронет параметры платежного календаря, дальнейший анализ должен проводиться по общей схеме контроля за отклонениями потребности в материалах и графика их потребления.

Схема контроля отклонений следующая:

1) Размер каждой партии поставки определяется на основе потребности в материалах в каждый из периодов между двумя смежными поставками. Далее, на основе цен на материалы и объема каждой партии поставки, находятся суммы соответствующих выплат. Даты выплат определяются исходя из дат поставки и длительности кредитного периода.

2) С точки зрения взаимоувязки положительных и отрицательных денежных потоков необходимо определить максимально допустимые отклонения объема производства и норм расхода материалов. Это возможно на основе нахождения такого объема потребности в материалах и, соответственно, размера партии поставки, при котором предприятие не будет испытывать дефицит денежных средств, т.е. сальдо денежных средств на дату осуществления выплаты поставщику будет больше либо равно нулю. Иначе говоря, необходимо найти максимально допустимое увеличение суммы выплаты. Сальдо денежных средств будет равно нулю, если на дату осуществления выплаты поставщику сумма денежных поступлений в период между двумя смежными выплатами и остатка денежных средств на момент предыдущей выплаты равна сумме данной выплаты:

$$D_{(t_{B(i-1)})} + \sum_{t=t_{B(i-1)}-T_{A^i}}^{t_{B(i)}-T_{A^i}} \Pi_t = B_i = Q_M \times \Pi_M = q \times \Pi_M \times \sum_{t=t_{\text{ноет}(i-1)}}^{t_{\text{ноет}(i)}} V_t$$

где V_t – объем производства за каждый день периода; q – норма расхода материалов.

Отсюда можно найти максимальный объем производства за соответствующий период и максимально допустимое увеличение объема производства, которое не приведет к возникновению дефицита денежных средств:

$$V_{\max i} = \frac{D_{(t_{B(i-1)})} + \sum_{t=t_{B(i-1)}-T_{A^i}}^{t_{B(i)}-T_{A^i}} \Pi_t}{\Pi_M \times q},$$

$$\Delta V_{\max i} = V_{\max i} - V_{\text{пл. } i}$$

где $V_{\max i}$ и $V_{\text{пл. } i}$ – соответственно максимальный и плановый объемы производства в

период между двумя смежными поставками материалов; $\Delta V_{\max, i}$ – максимально допустимое увеличение объема производства.

Аналогичным образом можно определить предельно допустимое увеличение норм расхода материала при неизменном объеме производства. С этой целью необходимо максимально допустимый расход материалов в течение каждого из периодов между двумя смежными поставками разделить на плановый объем производства за соответствующий период. Для каждого из периодов получаем различный предельно допустимый уровень нормы расхода материалов. Если необходимо определить максимально допустимый уровень нормы расхода, не приводящий к возникновению дефицита денежных средств, в целом за плановый период, то выбирается минимальный из полученных уровней. Соответственно, максимально допустимое увеличение нормы расхода материалов можно найти как разность между предельно допустимой и плановой нормами.

3) Еще одним важным вопросом является определение максимальной длительности периода между поставками при сложившихся условиях расчетов с поставщиками и запланированном объеме и характере денежных поступлений от покупателей. Изменение периодичности поставки ведет к изменению объема и времени осуществления выплат. Объем каждой поставки определяется на основе плановой потребности в материалах, а время выплаты – исходя из даты поставки и длительности предоставляемого поставщиком кредитного периода, т.е. $t_{B(i)} = t_{\text{пост}(i)} + T_{\text{к/з}}$. Таким образом, увеличение периода между поставками и, соответственно, суммы одной выплаты, допустимо до тех пор, пока соблюдается следующее условие

$$D_{(t_{B(i-1)})} + \sum_{t=t_{B(i-1)}-T_{\text{к/з}}}^{t_{\text{пост}(i)}+T_{\text{к/з}}-T_{\text{к/з}}} \Pi_t \geq B$$

2 Контроль выплат заработной платы и отчислений в фонды социального страхования.

Сумма выплат имеет переменную (объемозависимую) и постоянную (объемонезависимую) части. Периодичность выплат зависит от принятого на предприятии порядка осуществления расчетов по оплате труда. Этими же факторами обусловлена величина и периодичность оттоков денежных средств в ходе осуществления расчетов по социальному страхованию, т.к. согласно действующему законодательству расчеты осуществляются одновременно с получением в банке средств на оплату труда.

Сумму выплаты можно представить следующим образом:

$$B = (1 + K) \times V_{\text{мес}} \times t \times C_{\text{час}} + (1 + K) \times \text{ФЗП}_{\text{пост}},$$

где $V_{\text{мес}}$ – объем производства за месяц; t – трудоемкость продукции, н-ч.; $C_{\text{час}}$ – часовая тарифная ставка; K – коэффициент, учитывающий выплаты в фонды социального страхования; $\text{ФЗП}_{\text{пост}}$ – сумма постоянного фонда зарплаты.

Максимально допустимые величины норм времени и часовых тарифных ставок можно определить исходя из условия нулевого сальдо денежных средств:

$$D_{(t_{B(i-1)})} + \sum_{t=t_{B(i-1)}-T_{\text{к/з}}}^{t_{B(i)}-T_{\text{к/з}}} \Pi_t = (1 + K) \times V_{\text{мес}} \times t \times C_{\text{час}} + (1 + K) \times \text{ФЗП}_{\text{пост}}.$$

Максимально допустимая трудоемкость и сумма часовой тарифной ставки рассчитываются следующим образом:

$$t_{\max} = \frac{D_{(t_{B(i-1)})} + \sum_{t=t_{B(i-1)}-T_{\text{дт}}}^{t_{B(i-1)}-T_{\text{дт}}/2} \Pi_t - (1+K) \times \Phi \text{ЗП}_{\text{пост}}}{(1+K) \times V_{\text{мес}} \times C_{\text{час}}},$$

$$C_{\text{час. max}} = \frac{D_{(t_{B(i-1)})} + \sum_{t=t_{B(i-1)}-T_{\text{дт}}}^{t_{B(i-1)}-T_{\text{дт}}/2} \Pi_t - (1+K) \times \Phi \text{ЗП}_{\text{пост}}}{(1+K) \times V_{\text{мес}} \times t}.$$

Исходя из полученных данных, находятся размеры существенных отклонений, способных привести к возникновению дефицита денежных средств.

На основе приведенной схемы можно найти и максимально допустимый объем производства за месяц. Однако для нахождения существенных отклонений объема производства необходимо учитывать его воздействие на другие виды оттоков средств (прежде всего – выплаты поставщикам основных материалов и расчеты по НДС).

3 Контроль выплат по расчетам по НДС.

Сумма налога, подлежащая уплате, в соответствии с законом Украины «О налоге на добавленную стоимость» определяется как разность между общей суммой налоговых обязательств и суммой налогового кредита отчетного периода. Периодичность платежей установлена законодательно. С точки зрения оптимального использования возникающей кредиторской задолженности перед бюджетом при планировании целесообразно за дату выплаты принимать последний допустимый срок осуществления расчетов, т.е. 20-е число месяца, следующего за отчетным.

Контроль над суммой данного вида выплат предполагает оценку влияния всей совокупности факторов, воздействующих на сумму налогового обязательства и налогового кредита. К основным из них можно отнести объем реализации продукции за отчетный период, уровень цен на продукцию, объем закупок материалов и уровень цен на материалы.

Выводы. Автором предложена схема контроля и анализа за формированием основных видов денежных потоков предприятия, использование которой повышает возможности оперативной корректировки бюджета денежных средств и платежного календаря. Это позволит улучшить уровень ликвидности и платежеспособности предприятия.

Перспективы дальнейших исследований. Предложенные автором схемы построения системы оперативного финансового контроллинга основаны на следующих основных допущениях: 1) производство – однономенклатурное; 2) рассматривается прямой тип производственного процесса, предполагающий создание из одного вида материала одного вида продукции; 3) продукция реализуется, а производственные запасы приобретаются на условиях отсрочки платежа; 4) продукция предприятия реализуется на условиях «франко-склад поставщика», а производственные запасы приобретаются на условиях «франко-склад потребителя». Это не приводит к дополнительным затратам и, соответственно, выплатам в ходе осуществления сбытовых и снабженческих операций.

В условиях многономенклатурного производства, синтетических и аналитических производственных процессов, при многообразии условий взаимодействия с поставщиками и покупателями происходит усложнение предложенной автором модели контроллинга. Поэтому дальнейшие исследования в этой области должны быть направлены на учет влияния указанных выше факторов.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті питання побудови системи оперативного фінансового контролінгу. Запропоновані методичні підходи до аналізу відхилень факторів, що впливають

на формування головних видів грошових потоків підприємства.

SUMMARY

In the clause the questions of organization of operative financial controlling system are considered. The methodical approaches to analysis of deviations of factors influencing to formation of main types of cash flows are offered.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ананькина Е.А. Контроллинг как инструмент управления предприятием /Е.А.Ананькина, С.В.Данилочкин, Н.Г.Данилочкина, О.В. Дерипаска, Л.Е. Долгов; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Юнити: Аудит, 1998. – 297 с.
2. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; вып. 8)

Надійшла до редакції 20.01.2006 р.

УДК 519:339

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДІВ ФІЛЬТРАЦІЇ ЦІНОВИХ БІРЖОВИХ ГРАФІКІВ

А.М.Гізатулін, аспірант кафедри «Прикладна математика та інформатика» Донецького національного технічного університету

Перша біржа на теренах України була відкрита у 1796 році в м. Одеса [1, С. 85]. З того часу український біржовий рух мав багато злетів і падінь. Сьогодні, коли ЄС та США визнали Україну державою з ринковою економікою, розвиток української біржової торгівлі набуває особливої актуальності. Для того, щоб торгівля на різноманітних біржах була ефективною, тобто приносила достатні прибутки за умов мінімального ризику, необхідно розробляти відповідні торговельні інструменти.

Еволюція цін на фінансових ринках є нелінійним нестационарним процесом, розвиток якого формується, головним чином, під впливом трейдерів та інвесторів. На будь-якому фінансовому ринку працює багато трейдерів та інвесторів і кожний з них певним чином впливає на динаміку ціни визначеного фінансового інструменту, тим самим додаючи їй як мінімум якусь швидкість і прискорення під час руху у часі. Ціна окремого фінансового інструменту має в певний час таке значення, яке сформувалося під впливом рівнодіючої сили, що склалася з усіх сил, що приклали оператори фінансового ринку.

Класичні торговельні інструменти: індикатори та осцилятори, що допомагають особі, що приймає рішення про купівлю або продаж певного фінансового інструменту, обґрунтовувати своє рішення, оснований на лінійних методах і моделях, які не достатньо адекватно відображають процес еволюції цін на фінансових ринках. Тому виникає необхідність в розробці нових торговельних інструментів, які б враховували нелінійний нестационарний характер динаміки змін цін або курсів фінансових інструментів.

Розробкою та дослідженням інструментів для здійснення ефективно торгівлі на фінансових ринках займаються тисячі вчених у всьому світі. Це, зокрема, А.В.Буздалін, О.О.Єжов, В.Я.Заруба, Ю.Г.Лисенко, А.В.Смірнов, А.М.Ширяєв, G.M.Zaslavsky, R.Sagdeev, D.Usikov, A.Chernikov, Y.-W.Cheung, E. Peters, B.M.Williams, C.A.Kase та інші.

Вивченням нелінійного характеру розвитку фінансових ринків займаються відомі

американські трейдери доктор філософії Б. М. Віл'ямс і Cynthia A. Kase [2, 3, 4]. Але вони не враховують тип нелінійності при зміні цін фінансових інструментів і, як наслідок, не враховують апостеріорну інформації для підвищення прибутковості торговельних сигналів і зниження ризиків від торгівлі у системі валютних ринків.

Ціллю статті є показати ефективність застосування нелінійної фільтрації на основі методу ковзної авторегресії, адаптивної до типу нелінійності тренду, що фільтрується, у порівнянні з класичними методами фільтрації цінкових біржових графіків.

Ціни та курси на фінансових ринках змінюються таким чином, що на одному інтервалі часу спостерігається тенденція до зростання, на іншому інтервалі часу спостерігається тенденція до падіння, а часом можна помітити інтервали, на яких тенденція взагалі відсутня та спостерігається лише волатильність в межах „коридору” майже паралельного осі часу. Зрозуміло, що тенденцію цих змін неможливо подати простою функцією часу на всьому досліджуваному інтервалі. Але припущення, що тренд гладкий, а випадкові помилки, як правило, нерегулярні, дозволяє визначити тренд на кожному інтервалі за допомогою фільтрації вихідних даних.

Фільтрація полягає у перетворенні вихідного процесу у бажаному напрямку, а саме: до посилення або послаблення (заглушення або виділення) складових процесу.

Під цифровим фільтром в широкому сенсі розуміють будь яку систему, яка згідно з алгоритмом $y(n) = \Gamma\{\tilde{x}(n)\}$ виконує вилучення цифрового сигналу $x(n)$ або його параметрів із діючої на вході системи суміші $\tilde{x}(n) = x(n) + \xi(n)$ сигналу з шумом. Коли досліджується лінійний процес, синтезується цифровий фільтр з лінійним алгоритмом $y(n) = \Gamma_L\{\tilde{x}(n)\}$, аналогічно, коли досліджується нелінійний процес, синтезується цифровий фільтр з нелінійним алгоритмом $y(n) = \Gamma_N\{\tilde{x}(n)\}$ [5].

Зрозуміло, що сигнал $y(n)$ на виході реального цифрового фільтру буде відповідати переданому сигналу або його параметрам з деякою точністю, що визначається як власно алгоритмом, так і властивостями самого фільтру. Інакше кажучи, на виході реального цифрового фільтру завжди має місце різного ступеня приближення $y(n) \approx x(n)$. У випадку вирішення різноманітних задач технічного аналізу біржових ринків в якості сигналу $x(n)$ виступає певний тренд, а в якості шуму $\xi(n)$ – випадкова компонента цінного біржового графіку.

Для дискретного процесу $y(t)$ з постійним кроком дискретизації, коли $y_t = y(t)$, у загальному вигляді неоптимальний лінійний цифровий фільтр порядку n описується формулою

$$\bar{y}_t = \sum_{s=-n}^n c_s y_{t+s}, \quad t = n+1, n+2, \dots, T-n,$$

де \bar{y}_t – відфільтроване значення ціни або курсу на t -му інтервалі;

c_s – ваги вихідних значень цін або курсів;

y_{t+s} – $(t+s)$ -те значення ціни або курсу на t -му інтервалі;

T – проміжок часу, на якому відбувалося спостереження за цінами.

З точки зору статистики такий фільтр є згладжуючим. Згладження полягає у поданні тренду в точці t через зважене середнє значень цін або курсів, що спостерігаються навколо цієї точки. При цьому вважається, що значення цін або курсів, що спостерігаються, є сумою тренду та не ідентифікованих помилок. Тобто, зважене середнє тренду співпадає зі значенням самого тренду в даній точці, а зважене середнє випадкової помилки, що є сумою всіх не ідентифікованих помилок, має тенденцію ставати досить малою величиною близькою до нуля. Таким чином, зважене середнє спостережуваних значень цін або курсів буде оцінювати тренд. Воно визначається для кожного моменту

часу, за виключенням n перших і n останніх точок спостережень, і має такі властивості: сума ваг значень цін або курсів дорівнює одиниці, в загальному випадку ваги симетричні відносно середнього значення та напрям ковзання не впливає на процедуру згладжування. Після такої ітеративної процедури доволі нерегулярний графік спостережень замінюється гладким графіком ковзного середнього [6-8].

Зауважимо, що будь яке рівняння тренду, параметри якого оцінюють за допомогою методу найменших квадратів, завжди забезпечує рівняння $\bar{y} = f(\bar{t})$, де \bar{y} і \bar{t} – відповідно, середні значення залежної та незалежної змінних рівняння $y = f(t)$. Ця властивість методу найменших квадратів дозволяє для фільтрування лінійних трендів замість простого ковзного усереднення використовувати умовні математичні очікування ковзних авторегресій на одному і тому ж інтервалі усереднення. При цьому будуть отримані абсолютно ідентичні результати аналізу. Але в зв'язку зі складністю обчислювальних процедур цей метод не знайшов свого застосування. Проте у випадках, коли потрібно відфільтрувати суттєво нелінійні тренди часових рядів, ці два метода не є еквівалентними через те, що дають зовсім різні результати. Використання в цьому разі традиційного простого ковзного середнього призводить до значного ефекту зміщення, причиною якого є систематична похибка, що виникає внаслідок оцінки вагових коефіцієнтів фільтру поліномами нижчого порядку ніж є насправді.

Ще одним різновидом згладжуючого фільтру є експоненціальні середні. Експоненціальна середня в t -й момент часу має вигляд [9-11]

$$Q_t = \alpha y_t + (1-\alpha)Q_{t-1}, \quad t = 1, \dots, T,$$

де Q_t – експоненціальна середня в момент часу t , $Q_0 = y_1$,

α – коефіцієнт, що характеризує вагу спостереження в момент часу t при розрахунку експоненціальної середньої, $0 \leq \alpha \leq 1$.

Експоненціальні середні мають такі властивості, що математичне очікування вихідного ряду та експоненціальної середньої співпадають, а дисперсія експоненціальної середньої менше дисперсії вихідного ряду в $\frac{\alpha}{2-\alpha}$ разів. Тобто при великому значенні

α дисперсія експоненціальної середньої несуттєво відрізняється від дисперсії вихідного ряду. Чим менше значення α , тим кращі якості фільтру, що відповідають за поглинання коливань [12-13].

Усі наведені методи фільтрації мають свої недоліки. Проте найзначнішим з них є ефект зміщення, поява якого при біржовій торгівлі призводить до грошових втрат двох видів. Перший вид втрат пов'язаний з тим, що зміщення тренду відносно цінового графіку призводить до запізнення при вході на фінансовий ринок, через що інвестор має втрачені прибутки. Другий різновид втрат є аналогічним першому тільки пов'язаний із втратою прибутків за рахунок запізнення на виході з фінансового ринку, тобто інвестор не встигає продати фінансові інструменти за найбільш сприятливу ціну і продає з запізненням, коли ціна впала.

Простежити ефект зміщення можна за допомогою рис. 1. Для прикладу було взято гіпотетичний ціновий графік із трендом $Y_t = -2t^2 + 75t + 1500$ і відфільтровано точки тренду, що відповідають малому часовому вікну в п'ять днів, середньому – в двадцять один день і великому – в п'ятдесят один день. Для порівняльного аналізу фільтрувальних можливостей було взято чотири методи:

- просте ковзне середнє (MA);
- зважене ковзне середнє (WMA);
- експоненціальне ковзне середнє (EMA);
- умовне математичне очікування ковзної авторегресії (E(Y)).

Найменше ефект зміщення проявив себе на маленькому часовому вікні в 5 днів. В цьому вікні найбільше зміщення +1,58% дав метод простого ковзного середнього, найменше зміщення виявилось при використанні умовного математичного очікування ковзної авторегресії +0,32%. Використання для фільтрації методів зваженого ковзного середнього та експоненціального ковзного середнього призвело до зміщення +1,54% та -0,50% відповідно.

Таке незначне зміщення при використанні всіх методів в цьому часовому вікні легко пояснити. На цьому відрізку часу тренд $Y_t = -2t^2 + 75t + 1500$ веде себе аналогічно до лінійного тренду, тобто систематична похибка в цьому випадку наближена до нуля, і, як наслідок, ефект зміщення майже відсутній.

В середньому часовому вікні в 21 день найбільше зміщення - 6,64% виявилось при застосуванні методу експоненціального ковзного середнього, найменше зміщення - 3,33% виявилось при застосуванні умовного математичного очікування ковзної авторегресії. Інші два методи: простого та зваженого ковзного середнього дали зміщення - 4,69% і - 3,94% відповідно.

Як і слід було очікувати, найбільші прояви ефекту зміщення можна спостерігати при фільтруванні в найбільшому часовому вікні. На цьому відрізку часу тренд $Y_t = -2t^2 + 75t + 1500$ має суттєво нелінійний характер і тому добре простежуються вади методів фільтрування.

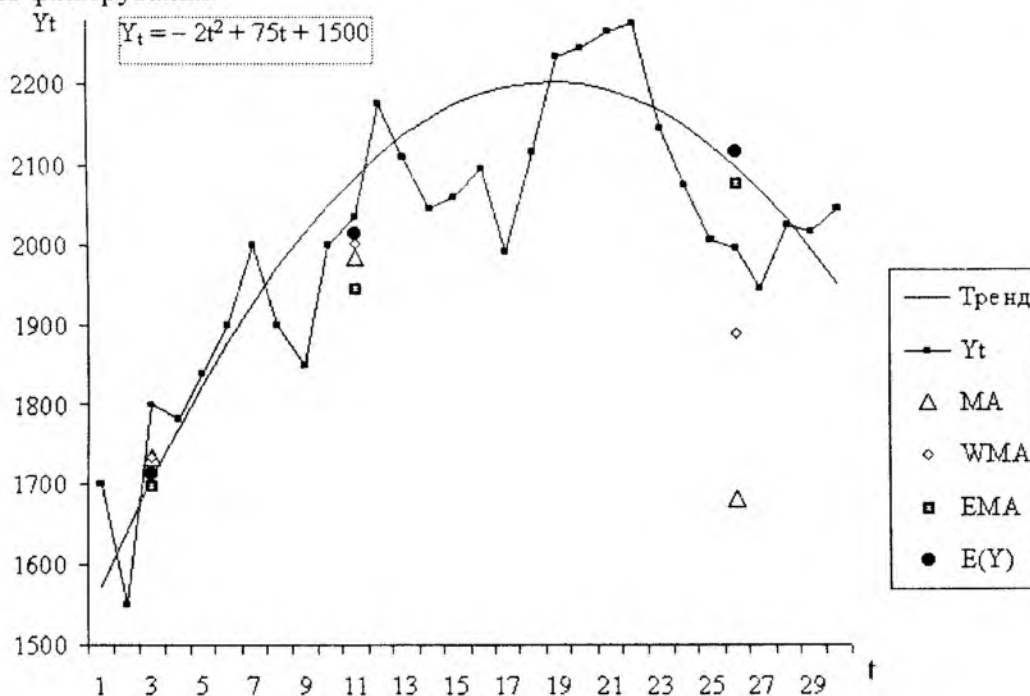


Рис. 1. Ефект зміщення при фільтруванні нелінійних трендів

Так, найгіршим за якістю фільтрування виявився метод простого ковзного середнього, що призвів до зміщення - 19,85%. Найкращі фільтрувальні можливості виявив метод з використанням умовного математичного очікування ковзної авторегресії, зміщення при використанні цього методу склало +0,86%. Майже такі ж добрі можливості виявилися цього разу і при застосуванні методу експоненціального ковзного середнього, зокрема, зміщення склало - 1,01%. Посередньо показав себе метод зваженого ковзного середнього, він призвів до зміщення - 9,98%.

Для усунення ефекту зміщення було запропоновано метод ковзної авторегресії, адаптивної до типу нелінійності тренду, що фільтрується. Суть запропонованого методу полягає в тому, що на кожному інтервалі усереднення за відомими цінами закриття нелінійним методом найменших квадратів обчислюють невідомі параметри набору рівнянь авторегресії різних типів. Для кожного з рівнянь авторегресії розраховується коефіцієнт автокореляції третього порядку [14]. Далі вибирається рівняння з найменшою автокореляцією залишків. За допомогою цього рівняння обчислюється умовне математичне очікування. Процес повторюється, як і у випадку простих ковзних середніх [15, С. 98].

Для кількісної характеристики якості фільтрації зазвичай використовують один з двох критеріїв: критерій мінімуму середнього квадрату помилки та критерій максимуму апостеріорної вірогідності. В першому випадку знаходимо мінімум величини

$$\varepsilon^2 = \sum_{n=1}^{\infty} [\tilde{x}(n) - x(n)]^2.$$

В другому випадку задача оптимальної фільтрації зводиться до спостереження за апостеріорною вірогідністю [5].

Для кількісної оцінки якості фільтрації методами простого ковзного середнього, експоненціального ковзного середнього та методом ковзної авторегресії, адаптивної до типу нелінійності тренду, що фільтрується, було проведено експериментальне дослідження на ринку акцій The Boeing Co, що були виставлені на Нью-Йоркській фондовій біржі. Період дослідження складає 3 роки. За цей період було визначено 16 висхідних і 14 низхідних трендів. Кожний тренд було оцінено за допомогою нелінійного методу найменших квадратів. Потім кожним з вище названих методів було відфільтровано ціновий графік акцій для кожного ковзного вікна m від 5 до 30 днів і розрахована середньоквадратична похибка фільтрування, що визначається як сума квадратів відхилень відфільтрованих цін від трендів.

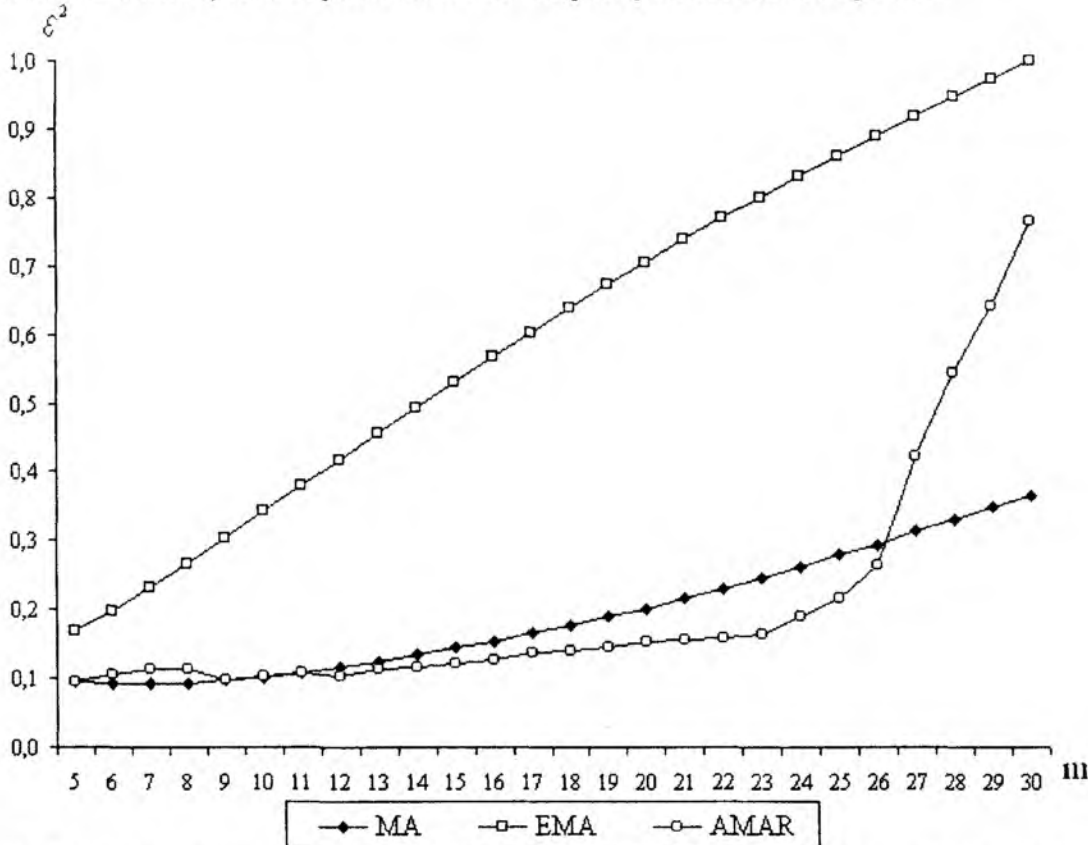


Рис. 2. Залежність похибки фільтрації від методу та довжини ковзного вікна аналізу

Виявилось, що метод експоненціального ковзного середнього дав найгірші результати (див. рис. 2).

Кращі результати за критерієм мінімуму середнього квадрату помилки дали методи простого ковзного середнього та ковзної авторегресії, адаптивної до типу нелінійності тренду, що фільтрується (див. рис. 2).

Оптимальна з точки зору прибутковості довжина ковзного вікна визначається як математичне очікування довжини тренду. Для ринку акцій The Boeing Co ця величина дорівнює 19 дням. На основі цього можна сказати, що найефективнішим є метод ковзної авторегресії, адаптивної до типу нелінійності тренду, що фільтрується, тому що застосування цього методу в оптимальному ковзному вікні дає найменшу середньоквадратичну похибку (див. рис. 2).

Для ковзних вікон з довжиною від 5 до 9 запропонований метод дає дещо гірші результати, тому що оцінка параметрів авторегресії здійснюється за допомогою методу найменших квадратів, який дає неефективні оцінки на малих вибірках [16]. Після ковзного вікна в 26 днів запропонований метод знов дає результати гірші за метод простого ковзного середнього. Це відбувається за рахунок того, що з ростом довжини тренду на ціновому графіку акцій останній перетворюється на лінійний, а алгоритм розпізнавання трендів у запропонованому методі через свою недосконалість класифікує деякі лінійні тренди як нелінійні.

За результатами досліджень можна зробити наступні висновки.

При фільтруванні цінових біржових графіків завжди присутній ефект зміщення відфільтрованого тренду від справжнього. Найменше зміщення проявляється при фільтруванні лінійних трендів, тому що в цьому випадку відсутня систематична похибка, і зміщення обумовлене лише шумом присутнім у вихідних даних. При наявності на цінових біржових графіках нелінійних трендів ефект зміщення стає досить суттєвим.

На всіх досліджених часових вікнах найменше ефект зміщення виявив себе при використанні умовного математичного очікування ковзної авторегресії для фільтрування трендів.

Найгірші результати фільтрування, тобто найбільше зміщення в більшості випадків виявилось при використанні для фільтрації методу простого ковзного середнього.

Методи зваженого ковзного середнього та експоненціального ковзного середнього дали посередні результати.

Дослідження показали, що величина зміщення залежить від закону формування тренду, положення цього тренду відносно декартової системи координат і довжини ковзного часового вікна. З ростом довжини ковзного часового вікна зростає різниця між власно нелінійним трендом та його лінійною моделлю.

Найкращим за критерієм мінімуму середнього квадрату помилки серед методів простого ковзного середнього, експоненціального ковзного середнього та методу ковзної авторегресії, адаптивної до типу нелінійності тренду, що фільтрується, виявився останній. Ефективність застосування цього методу обумовлена усуненням ефекту зміщення під час фільтрування цінового біржового графіку.

Застосування в системах підтримки та прийняття рішень для торгівлі фінансовими інструментами нелінійної фільтрації на основі методу ковзної авторегресії, адаптивної до типу нелінійності тренду, що фільтрується, дозволить за рахунок усунення ефекту зміщення підвищити прибутковість і знизити ризики від операцій з купівлі та продажу фінансових інструментів.

РЕЗЮМЕ

В статті показана ефективність застосування нового метода нелінійної фільтрації ценових біржових графіків в порівнянні з класическими методами цифрової фільтрації.

SUMMARY

The efficiency of application of a new method of a nonlinear filtration of the price exchange diagrams in comparison with traditional methods of a digital filtration is shown in article.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Товарні біржі в Україні: аналіз діяльності, законодавче поле, перспективи розвитку / За ред. П. Т. Саблука та О. М. Шпичака. – К.: Наукова думка, 1997. – 327 с.
2. Вильямс Б. Новые измерения в биржевой торговле; как извлечь прибыль из хаоса: рынки акций, облигаций и фьючерсов. – М.: ИК Аналитика, 2000. – 288 с.
3. Вильямс Б. Торговый хаос. – М.: ИК Аналитика, 2006. – 330 с.
4. Cynthia A. Kase. Trading with the odds: using the power of probability to profit in the futures market. – New York: Wiley, 1996. – 456 p.
5. Основы цифровой обработки сигналов: Курс лекций / А. И. Солонина, Д. А. Улахович, С. М. Арбузов, Е. Б. Соловьева, И. И. Гук. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 608 с.
6. Колби Р. Энциклопедия технических индикаторов рынка. Альпина Бизнес Бук, 2004. – 837 с.
7. Лука Корнелиус. Применение технического анализа на мировом валютном рынке Forex. – М.: Евро, 2003. – 412 с.
8. Кан Н. Технический анализ. – СПб.: Питер, 2005. – 282 с.
9. Швагер Д. Технический анализ. Полный курс. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2005. – 806 с.
10. Эрлих А. А. Технический анализ товарных и финансовых рынков: прикладное пособие. – М.: Финансист, 2003. – 176 с.
11. Хаертфельдер М. Фундаментальный и технический анализ рынка ценных бумаг. – СПб.: Питер, 2005. – 352 с.
12. Найман Э. Л. Малая энциклопедия трейдера. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2005. – 403 с.
13. Сафин В. Торговая система трейдера: фактор успеха. – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.
14. Гизатулин А. М. Сравнительный анализ алгоритмов распознавания случайных образов // Материалы XXX Юбилейной международной конференции «Информационные технологии в социологии, экономике, образовании и бизнесе». – Запорожье: ЗГУ, 2003. – С. 47 - 48.
15. Смирнов А. В., Гизатулин А. М. Скользящая авторегрессия, адаптивная к типу уравнения выделяемого тренда // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. тр. Випуск 175. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – 240 с.
16. Цыпкин Я. З. Информационная теория идентификации. – М.: Наука, 1995. – 527 с.

Надійшла до редакції 10.03.2006 р.

УДК 339.727.22 (470)

ПРО ДЕЯКІ ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ТА ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Г.Г.Жидкова, аспірант ДонНУ

Разом з становленням ринкових відносин і інтеграції української економіки у світову істотно змінюється система економічних відносин, які визначають умови функціонування вітчизняних промислових підприємств.

Це в першу чергу має відношення щодо інвестиційної сфери, яка, є основою розвитку будь-якої економічної системи, відіграє визначальну роль у створенні високотехнологічного виробництва, здатного вирішувати багато економічних і соціальних проблем. У цих умовах виникає проблема підвищення ефективності системи управління інвестиційною діяльністю, яка має бути здатною трансформувати інноваційні можливості в конкурентні переваги підприємства.

Теоретико-методологічною основою дослідження є праці і публікації відомих вітчизняних і закордонних економістів в області інвестиційної політики: В. Беренса, Ст. Біра, М. Бромвича, Дж. Кейнса, Р. Марковіца, Ф. Модільяні, Д. Норткотта, А. Тобіна, У. Фішера, П.М. Хавранека, У. Шарпа, Білоруса О.Г., Бланка І.О., Грачової М.В., Губського Б.В., Льїної Н.І, Книша М.І., Лук'яненко Д.Г., Макогона Ю.В., Новицького В.С., Пахомова Ю.М., Шапіро В.Д. і ін.

Разом з цим, у вітчизняній економічній літературі проблеми управління інвестиційною діяльністю в умовах ринкової економіки не знайшли достатнього висвітлення, а закордонний досвід вимагає ґрунтовної адаптації до сучасних умов господарювання в Україні.

Дуже мало уваги приділено проблемам стратегічного управління інвестиційними процесами, недостатньо розробленим залишається механізм виявлення й оцінки інвестиційних ризиків і формування конкурентних переваг за рахунок розробки і реалізації інвестиційних стратегій.

Метою статті є аналіз ефективності участі іноземного капіталу в економіці України в умовах спеціального режиму інвестиційної діяльності.

В умовах ринкової економіки істотно зростає роль інвестиційної діяльності підприємств. Інвестиційна діяльність являє собою цілісний процес, що охоплює планування обсягів інвестицій, оцінку привабливості і фінансову підтримку проектів, створення інформаційної бази про новітні технології, оцінку інвестиційної активності і створення сприятливого інвестиційного клімату.

Суттєво уповільнились темпи приросту інвестицій в основний капітал – з 32,2% у I півріччі 2004 до 8,5% у січні-червні 2005.

В структурі інвестицій за джерелами фінансування значно зменшилась (на 6,7 відсоткового пункту) питома вага коштів державного та місцевих бюджетів на капіталовкладення. В той же час, не дивлячись на обмеженість інвестиційних можливостей підприємств, збільшилась (на 1,8 відсоткового пункту) частка власних коштів підприємств та організацій, що залишається основним джерелом інвестицій.

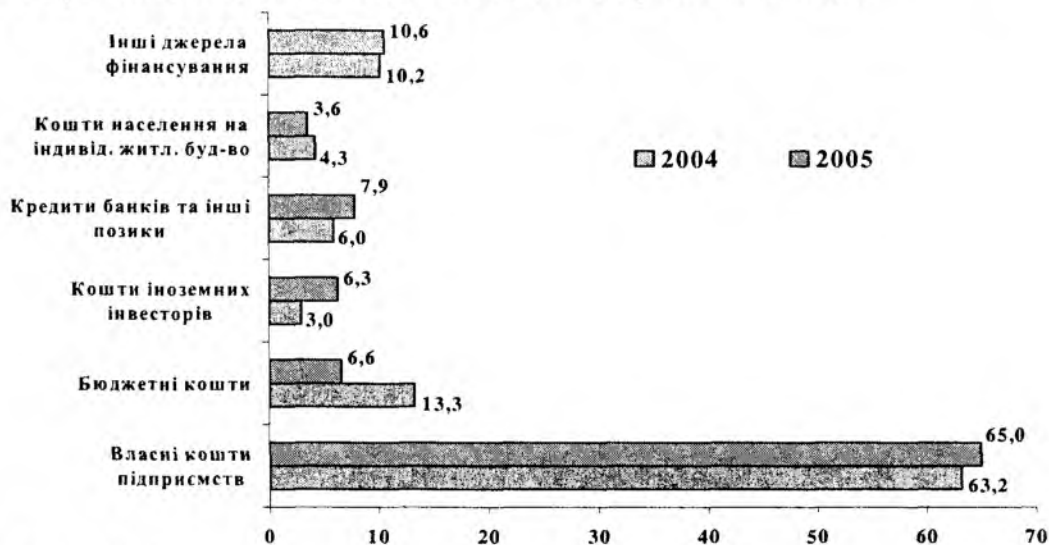


Рис. 1 Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у I півріччі 2004-2005рр., у % до загального обсягу [1]

Чистий приріст прямих іноземних інвестицій за 6 міс. 2005 – 491,3 млн.дол.США (зростання 5,7% до обсягів на початку року).

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України, на 01.07.2005 становив 9,1 млрд. дол.США (192 долари на 1 особу).

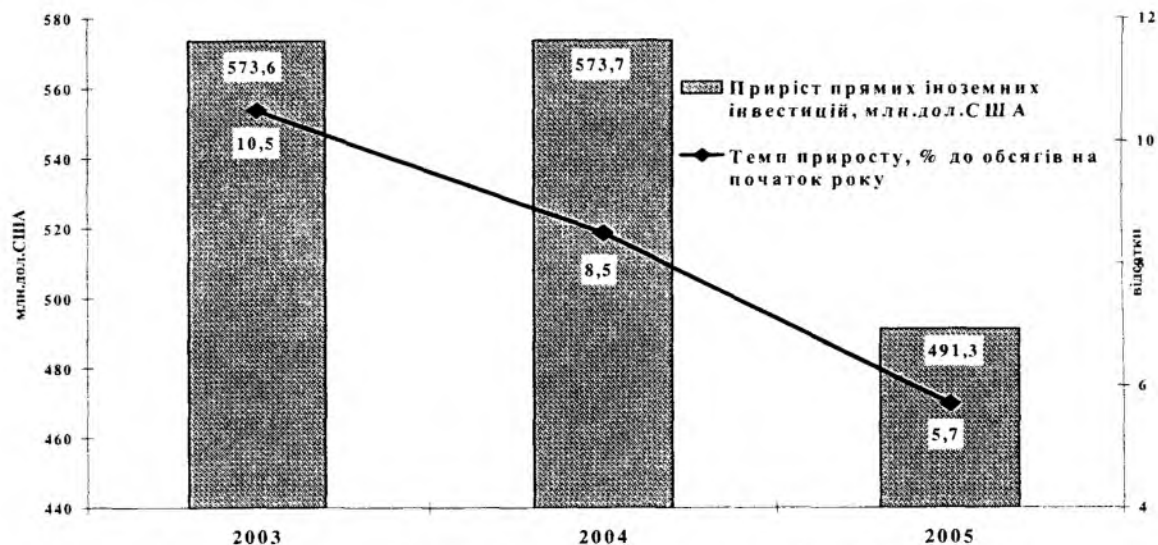


Рис. 2 Прямі іноземні інвестиції за I півріччя 2003-2005рр. [2]

На 1 липня 2005 р. Радою з питань спеціальних економічних зон (СЕЗ) і спеціального режиму інвестиційної діяльності в Донецькій області схвалено 206 проектів на загальну суму 4027,6 млн. доларів США. З початку дії Закону України "Про спеціальні економічні зони і спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області" у регіоні реалізовувалося 188 проектів, 20 з яких уже цілком виконані. В I півріччі 2005 р. у реалізації знаходилося 168 інвестиційних проектів.

Два підприємства реалізують інвестиційні проекти в СЕЗ "Донецьк", три підприємства - у СЕЗ "Азов" і 124 підприємства - у 20 містах і 5 районах області, що мають статус територій пріоритетного розвитку (ТПР).

Разом з тим, жодного проекту не реалізується в територій пріоритетного розвитку, що одержали статус, Ждановці, Зугресі, Іловайську, Красному Лимані, Новогородовці, Вугледарі, Амвросіївському і Шахтарському районах.

На 1 липня 2005 р. загальна сума інвестицій у рамках СЕЗ і ТПР склала 1464,6 млн. дол., з них сума іноземних інвестицій – 308 млн. дол., або 21% загального обсягу. В I півріччі 2005 р. надійшло 274 і 12,4 млн. дол. відповідно.

Іноземні інвестиції надійшли з 22 країн світу. Майже три чверті їхнього обсягу складають інвестиції США (34,7%), Об'єднаного Королівства (14,5%), Кіпру (6,7%), Австрії (6,4%), Італії (5,1%), Швейцарії (4,9%). Крім того, для реалізації інвестиційних проектів залучаються кошти міжнародних банків, на які приходиться 17,1% загальної суми іноземних інвестицій.

Українські інвестиції, залучені в СЕЗ і ТПР, склали 79% загального обсягу (1156,6 млн. дол.), 82,8% з них – власні кошти підприємств з урахуванням позикових і залучених коштів, 11,1% – банківські кредити.

Питома вага промисловості, де реалізується 160 проектів, у загальній сумі отриманих коштів дорівнює 87,9%. Більше за все приходиться на металургію й обробку металів - 39,8% загальнообласного обсягу вкладених у рамках інвестиційних проектів коштів, вугільну промисловість - 14,5%, харчову промисловість - 10,4%. Серед інших галу-

зей виділяються машинобудування – 8%, транспорт і зв'язок – 6,9%, виробництво електроенергії - 4,1%, хімічне виробництво – 3,6%, готелі і ресторани – 3,6%, виробництво неметалічних мінеральних виробів – 2,1%.



Рис. 3. Підсумки реалізації інвестиційних проектів на 1 липня 2005 р. [3]

Інвестиції залучалися переважно у виді коштів – 62% і рухомого і нерухомого майна – 22,8%. По іноземних інвестиціях ці показники складають 52,2% і 42% відповідно.

На 1 липня 2005 р. освоєно 1204 млн. дол. (82,2% інвестицій, що надійшли), у тому числі 197,2 млн. дол. – в I півріччі 2005 р. Із загального обсягу освоєних інвестицій 86% приходить на основні засоби, 7,4% – на оборотні активи.

У повному обсязі отримані інвестиції по 81 проектові, у тому числі по 77 проектам засоби, що надійшли, цілком освоєні.

У рамках проектів зроблено продукції і послуг на 44,8 млрд. грн. у діючих цінах, у тому числі на 9,6 млрд. грн. в I півріччі 2005 р. Загальний дохід від реалізації склав 44 млрд. грн. Дві третини товарів і послуг реалізовано на внутрішньому ринку, 7% експортоване в країни СНД, 25% – в інші країни світу.

На 1 липня 2005 р. сума фактично внесених платежів у бюджет склала 1955,5 млн. грн., у тому числі 458,6 млн. грн. – в I півріччі 2005 р. Збори в державні цільові фонди з початку реалізації проектів складають 863,6 млн. грн., у тому числі 678,9 млн. грн. - на обов'язкове державне пенсійне страхування (в I півріччі 2005 р. відповідно 155,9 і 121,2 млн. грн.)

Проектами передбачається створити 27,1 тисячі робочих місць і 43,8 тисячі місць зберегти. За період існування спеціального режиму інвестування створено 18,1 тисячі місць і 35,6 тисячі збережене (з них в I півріччі 2005 р. - 1,7 і 2,5 тисячі робочих місць відповідно). Середньооблікова чисельність штатних працівників, що працюють по реалізації проектів, в I півріччі 2005 р. склала 51,7 тис. чоловік. Їх середньомісячна заробітна плата досягла 1129 грн., що на 29% перевищує середній рівень оплати праці в економіці області.

Отже, для вирішення проблем залучення іноземних інвестицій в економіку України слід розробити і прийняти до реалізації цільову комплексну програму залучення інвестицій, яка повинна передбачати розробку і впровадження механізмів з залучення іноземних інвестицій з одночасним вирішенням питань володіння, користування й розпорядження землею; підвищення рівня гарантій і прав інвесторів; налагодження інформаційної системи для забезпечення оперативного пошуку партнерів у сфері іноземного інвестування; належного режиму консультаційного обслуговування з питань права фінансування та страхування. Реалізація наведених положень підвищення інвестиційної привабливості створить засади для подолання інвестиційної кризи.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития инвестиционной сферы в Украине.

SUMMARY

In the article the problems and prospects for the development of investment sphere of Ukraine are considered.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Макроекономічний огляд розвитку України// www.me.gov.ua/file/link/72688/file/Infan9m.doc
2. Основні показники соціально-економічного розвитку України за січень-серпень 2005 року // http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57207&cat_id=52320
3. СЭЗ и ТПР Донецкой области: реализация инвестиционных проектов.- Донецк: Главное управления статистики в Донецкой области.- 2005.- 47 с.

Надійшла до редакції 10.02.2006 р.

УДК 336.14:354

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Є.В.Жемеренко

Постановка проблеми. Економічні реформи в Україні, які характерні для всієї її новітньої історії, тобто починаючи з 1991 р., останнім часом призвели до відчутного загострення проблеми регіонального розвитку. З подібною проблемою стикаються не тільки країни з розвинутою фінансовою та бюджетною системами, але й країни, в яких ці найважливіші складові економічної системи лише проходять етап розвитку та становлення. Вирішити проблему нерівномірності розвитку регіонів України без використання фінансової складової, насамперед міжбюджетних відносин, на даному етапі є неможливим. Але важливо при цьому пам'ятати, що міжбюджетні відносини треба розглядати як неодмінну складову фінансового вирівнювання. Саме фінансове вирівнювання використовується в розвинених країнах не лише для наближення стандартів надання громадських послуг населенню по всій країні, а й як інструмент стимулювання економічного розвитку кожного регіону при неодмінному врахуванні всіх позитивних та слабких сторін економічних умов та наявної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема фінансового вирівнювання в наукових працях сучасних українських вчених лише останнім часом набуває актуальності. Навіть два-три роки тому проблеми міжбюджетних відносин, розрахунку міжбюджетних трансфертів посідали перші місця серед проблем, що обговорювались самим активним чином. Але поступове усвідомлення того, що тільки надання міжбюджетних трансфертів не в змозі вирішити питання адекватного економічного розвитку кожного регіону призвели до появи публікацій щодо можливого реформування наявних в Україні міжбюджетних відносин в контексті фінансового вирівнювання. Над цією проблемою працюють В.В.Зайчикова, С.Ю.Колодій, В.Є.Корчинський, В.І.Кравченко, С.Слухай, В.Старостенко, В.Я.Швець, та інші українські вчені економісти.

Метою даної статті є окреслення основних проблем міжбюджетних відносин в Україні в контексті фінансового вирівнювання та можливі шляхи їх вирішення.

Викладення основного матеріалу. В умовах трансформації економічної та політичної системи України розв'язання фінансових проблем державної регіональної політики є важелем сталого економічного та політичного розвитку держави. Суттєва регіональна диференціація за економічними та соціальними параметрами розвитку формувалась в Україні протягом тривалого часу внаслідок сукупної дії історичних, природних, економічних, управлінських чинників. Головними причинами загострення регіональної диференціації упродовж роки незалежності є такі:

- соціально-економічна криза, що виявила різний ступінь адаптованості окремих регіонів до нових економічних умов;
- надання державної підтримки переважно базовим галузям, що мають високий ступінь територіальної локалізації;
- реформування системи державного управління шляхом децентралізації, що відбувалось за відсутності достатньої нормативно-правової бази і супроводжувалось значним впливом суб'єктивних чинників у взаємодії центральної і регіональної влади;
- недостатній рівень внутрішньої кооперації виробництва між регіонами України;
- незавершеність правового оформлення механізму бюджетного регулювання, яке до 2000 р. здійснювалось переважно на основі двосторонніх домовленостей територій і центру [10, 157-158].

Правові основи подолання диспропорцій в регіональному розвитку закладено насамперед в Конституції України та в Бюджетному Кодексі. З прийняттям Конституції України [2] у 1996 році було започатковано реальні заходи щодо впровадження бюджетного унітаризму. Під бюджетним унітаризмом слід розуміти організацію відносин між Державним бюджетом України та місцевими бюджетами, а також між окремими ланками місцевих бюджетів на засадах єдиних визначених і законодавчо закріплених державою принципів, інструментів і методів, які використовуються для забезпечення соціально-економічних інтересів центру, місцевих органів влади та органів самоуправління і спрямовані на досягнення єдиних стандартів громадських послуг на всій території країни. [11, 13] Згідно з фундаментальним принципом – унітаризмом – держава має повний та ексклюзивний суверенітет, а її територіальні одиниці не можуть мати власних конституцій, законодавства, парламентів, судової системи, тощо. Найістотнішими для підтримки принципу бюджетного унітаризму держави є:

- єдина та унітарна правова система, встановлена парламентом, яка має виключно законодавчі повноваження, однак передбачаються і делеговані законодавчі органи й ухвалення законів будь-якими представницькими регіональними органами з метою припинення існування кількох правопорядків у державі;
- унітарні принципи організації апарату державної служби, особливо представлення загальної адміністративної влади відповідальної на кожному територіальному рівні за національні інтереси й результати діяльності адміністрації, насамперед щодо суспільної безпеки та порядку. На регіональному рівні такі представники мають діяти і як влада, і як представники центрального уряду та представницький орган адміністрації;
- законодавче встановлення принципів місцевого самоврядування в регіоні, особливо що стосується системи владних повноважень, їх взаємовідносин та контролю;
- встановлене законом та єдине визначення фінансової системи, особливо податкової системи без уповноваження регіонального самоврядування правом оподаткування, окрім права визначення податкової ставки, категорії податкових знижок, заявок на звільнення від оподаткування тощо;
- заснування інституту структурно потужного та компетентного представника

центрального уряду в регіоні (який підтверджений наданням йому загальних основних адміністративних повноважень) з правом контролювати самоврядування;

– консолідація позиції адміністративного суду у межах наглядової системи над регіональним самоврядуванням;

– відхилення концепції встановлення вищої парламентської палати як представника місцевих урядів, який виражає їх інтереси [3, 32-33].

Однією з головних цілей державної регіональної фінансової політики щодо зближення рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, про що говорилось раніше, є подолання вертикальних та горизонтальних фіскальних дисбалансів і фінансове вирівнювання. Під вертикальними фіскальними дисбалансами розуміють невідповідність між обсягами фінансових ресурсів регіонального або місцевого рівня влади і обсягами завдань та обов'язків, які на нього покладаються в процесі розподілу компетенції між центральною, регіональною та місцевими владами. Вертикальний фіскальний дисбаланс означає недостатність фінансових ресурсів у певного рівня влади для забезпечення громадських та державних послуг у межах його завдань. На відміну від вертикальних фіскальних дисбалансів, горизонтальні фіскальні дисбаланси пов'язані з різними фінансовими можливостями органів влади одного територіального рівня. Горизонтальний фіскальний дисбаланс – це невідповідність між обсягами фінансових ресурсів однієї або кількох територіальних одиниць одного рівня обсягу завдань, котрі на них покладаються і що забезпечуються іншими територіальними одиницями цього рівня. Горизонтальний фіскальний дисбаланс виникає тоді, коли одна або кілька територій того ж рівня не мають достатніх фінансових ресурсів для надання державних і громадських послуг в обсягах, що надаються іншими територіями відповідно до певних стандартів. Такі фіскальні дисбаланси виникають тому, що є так звані багаті й бідні території, або тому що різні території мають різні потреби. Відповідно фінансове вирівнювання – це процес усунення вертикальних і горизонтальних дисбалансів. У процесі фінансового вирівнювання здійснюються заходи з перерозподілу фінансових ресурсів як між ланками бюджетної системи по вертикалі, так і між так званими бідними і багатими територіями по горизонталі [5, 303, 304, 306].

Фінансове вирівнювання здійснюється за допомогою горизонтальних, що виникають між одиницями одного рівня, та вертикальних, що виникають між одиницями різних рівнів, міжбюджетних трансфертів. Ці види міжбюджетних трансфертів відрізняються за інституціональним критерієм, тому в федеративних та унітарних державах їхнє значення може дуже різнитися. Одним з призначень вертикальних трансфертів є вирівнювання вертикального дисбалансу. Важливою метою вертикальних трансфертів виступає також досягнення певного рівня горизонтального вирівнювання. Треба зазначити, що горизонтальне вирівнювання часто здійснюється за допомогою вертикальних, а не горизонтальних трансфертів. Проте чим більший розрив відзначається між місцевими органами влади певного рівня у спроможності профінансувати видатки, тим більшою є потреба у здійсненні горизонтальних трансфертів.

Горизонтальні міжбюджетні трансферти придатні для здійснення інтерналізації зовнішніх ефектів надання суспільних благ: тоді їх величина визначається у процесі переговорів; проте для успішного вирішення питання необхідна солідарність та готовність до співпраці між одиницями одного рівня. В такому разі необхідна координуюча роль держави. Крім того, неефективне надання благ або його відсутність часто виникає внаслідок браку достатніх коштів, а тому можливість отримання трансфертів від таких місцевих органів влади з фінансової точки зору є сумнівною. Якщо солідарність місцевих органів влади слабко виражена, а значна їх частина має недостатню фінансову базу, то існує потреба у здійсненні вертикальних міжбюджетних трансфертів, тобто у пере-

дачі донизу коштів від бюджетів вищого рівня. Вертикальні міжбюджетні трансферти здійснюють вертикальний ефект розподілу, оскільки змінюється фінансова сила кожного рівня держави. Завдяки ж наявності певних правил розподілу між територіальними одиницями одного рівня можуть виникати додаткові горизонтальні ефекти розподілу. Тому вертикальні трансферти можуть бути одночасно інструментами як вертикального, так і горизонтального фінансового вирівнювання. [7, 40-41]

У науковій літературі приділяється багато уваги питанням перерозподілу доходів між різними видами бюджетів та державної підтримки розвитку регіонів. Водночас, як підтверджує практика, для України залишаються актуальними проблеми методології формування між бюджетних трансфертів та розширення дохідної бази місцевих бюджетів. Однією з основних причин недостатньої ефективності чинної системи між бюджетних відносин є відсутність чіткого визначення рівня децентралізації фіскальної системи (питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті, розподілу повноважень щодо фінансування витрат між рівнями влади, розподілу доходів між видами бюджетів), до якого Україна має прийти. [6, 111] Упродовж 1992-2003 років питома вага доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету істотно змінилась – з 47,6% в 1992 р. до 24,5% в 2003 р. При цьому головною частиною трансфертів були дотації – від 15,8% в 1999 р. до 43,7% в 2004 р. після набрання чинності Бюджетним кодексом України пріоритет віддано вирівнюванню середніх витрат місцевих бюджетів на одну особу. Високий ступінь вирівнювання витрат місцевих бюджетів став можливий внаслідок обмеження податкових повноважень органів місцевого самоврядування і збільшення частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів.

Сьогоднішній стан місцевих бюджетів України характеризується низькою часткою дохідних джерел, які не враховуються при розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів і якими місцеві органи влади можуть розпоряджатися самостійно, виходячи з пріоритетів розвитку адміністративно-територіальної одиниці. На частку доходів, які не враховуються при розрахунку міжбюджетних трансфертів, припадає від 64,3% у 2000 р. до 65,5% у 2004 р. Упродовж 2002-2004 р. р. на частку найбільших джерел доходів, які враховуються при розрахунку трансфертів, припадало від 35% до 42% доходів місцевих бюджетів. У цій групі доходів найбільша питома вага належить податку з доходів фізичних осіб і єдиному податку. Згідно з Бюджетним кодексом до доходів міст республіканського та обласного значення зараховується 75% від загального обсягу прибуткового податку з громадян. Отже, зусилля місцевих органів влади з поліпшення економічної ситуації в адміністративно-територіальних одиницях, яке призводить до підвищення зайнятості та відповідно збільшення надходження даного виду податку до місцевого бюджету, призводить до зниження дотації вирівнювання або збільшення суми коштів, що мають бути перераховані з місцевого бюджету до державного бюджету. Це відбувається внаслідок того, що позитивні і негативні трансферти розраховуються як різниця між прогнозною сумою доходів та витрат місцевого бюджету, скоригованою на коефіцієнт вирівнювання. Згідно з цією формулою перевищення доходів місцевих бюджетів над витратами призводить до збільшення вилучень до державного бюджету, а це знижує зацікавленість місцевих органів влади у формування жорстких бюджетних обмежень, нарощуванні податкового потенціалу територіальної одиниці. Часткова компенсація таких вилучень здійснюється за рахунок надання субвенцій і дотацій вирівнювання. Незважаючи на те, що вибір напрямів використання дотації вирівнювання може визначатися місцевими органами влади самостійно, на їхнє рішення істотно впливає необхідність фінансування бюджетних програм по фінансуванню благ і послуг, що надаються за рішенням центральних органів влади [8, 40-41]. Також треба зазначити, що у місцевих бюджетах, в яких відбувається щорічне збільшення доходів, залишається,

згідно з Бюджетним кодексом України, лише 10% від суми приросту доходів [1]. Таким чином, методологія формування міжбюджетних трансфертів, що використовується на сучасному етапі в Україні, призводить до того, що зусилля органів місцевого самоврядування з поліпшення економічної ситуації не можуть вирішити проблеми місцевого бюджету, а тільки змінюють структуру доходів відповідного бюджету.

Неефективність міжбюджетних трансфертів підтверджується розрахунками тісноти зв'язку між витратами та доходами місцевих бюджетів за допомогою використання кореляційно-регресійного аналізу, який був проведений В. Є. Корчинським та С. Ю. Колодієм [4, 14]. Цей аналіз засвідчив, що у 1999 р. коефіцієнт кореляції між доходами та витратами місцевих бюджетів України, розрахованих на душу населення, становив 0,861; у 2000 р. – 0,967; у 2001 р. – 0,975; у 2002 р. – 0,961; у 2003 р. – 0,928. Високі значення коефіцієнтів кореляції витрат і доходів показують доцільність та обґрунтованість формульного підходу до визначення обсягів міжбюджетних трансфертів. При побудові рівнянь лінійної регресії між доходами та видатками місцевих бюджетів України на одну особу з 1999 р. по 2003 р. коефіцієнт рівняння регресії становив 0,707 в 1999 р.; 0,458 в 2000 р.; 0,433 в 2001 р.; 0,403 в 2002 р. та 0,601 в 2003 р. Його поступове зменшення свідчить про зниження залежності витрат місцевих бюджетів на одну особу від відповідних доходів. Автори роботи розраховали також коефіцієнт ефективності трансфертів, який дає можливість оцінити як знижується рівень міжрегіональної диференціації доходів місцевих бюджетів на 1% ВВП, який перерозподіляється через систему міжбюджетних трансфертів. Значення цього коефіцієнта змінювались впродовж 1999-2003 р. р. наступним чином: 1999 р. – 2,81; 2000 р. – 7,72; 2001 р. – 5,96; 2002 р. – 4,71; 2003 р. – 3,54. Тобто в 2000 р. економічна ефективність політики горизонтального бюджетного вирівнювання порівняно з 1999 р. значно підвищилась, але з 2001 р. ефективність такої політики постійно знижується.

Неефективність політики бюджетного вирівнювання ставить питання про реформування міжбюджетних відносин на сучасному етапі. Від того, яким буде співвідношення функцій щодо регіонального розвитку між центральними і місцевими органами влади в Україні, а відтак і розподіл бюджетних коштів між ланками бюджетної системи, залежать якість та швидкість економічного розвитку як у регіонах, так і в країні в цілому.

У сферу впливу сучасної політики фінансового вирівнювання входять так звані точки зростання, які є центрами генерації та поширення нових знань, технологій, високотехнологічних товарів та послуг. Керівною ідеєю політики фінансового вирівнювання в умовах транзитивного стану суспільного життя в Україні стало забезпечення "єдиних стандартів та умов розвитку", проте реалізація цього принципу йде врозрід з потребами економічної ефективності і необхідності мобілізації усіх наявних ресурсів суспільства з метою забезпечення умов для сталого економічного зростання. Посилення нині конкуренції, інтернаціоналізації, інтеграції та глобалізації викликало подальшу необхідність розвитку економічно могутніх, конкурентоспроможних на світовому ринку регіонів. Регіони стали набувати власної ідентичності не лише як адміністративно-територіальні одиниці, а як активні партнери на загальнодержавному та міжнародному рівнях. Тому ключовим напрямом бюджетно-фінансової та регіональної політики стає активізація усього ресурсного потенціалу регіонів як основи зміцнення їх конкурентоспроможності.

Найефективнішими у розв'язанні проблем регіонального розвитку є фіскальні методи державного регулювання економічного зростання, головною складовою яких є система централізованої фінансової підтримки (система цільових трансфертів), котра має бути побудована відповідно до розвитку кожного окремого регіону. В умовах обмеженості фінансових ресурсів на всіх ланках бюджетної системи реформування механізмів фінансового вирівнювання повинно проводитись після розроблення вітчизняної концепції організації

системи міжбюджетних відносин, яка б передбачала адекватність останньої умовам економічного зростання. В умовах перехідної економіки мета реформування міжбюджетних відносин має полягати у формуванні такої системи, яка б забезпечувала виконання умов інституціональної симетрії, тобто збіг тих економічних суб'єктів, які користуються певними суспільними благами тих, хто сплачує податки для їх фінансування, і тих, які ухвалюють самостійні рішення про їх надання (в особі органів виконавчої влади або місцевого самоврядування, що представляють інтереси економічних суб'єктів як мешканців певної адміністративно-територіальної одиниці). [12, 24-25, 27, 28]

Висновки та пропозиції. Викладений матеріал дозволяє зробити чи не головний висновок про те, що за останні роки, навіть після прийняття Бюджетного кодексу в 2001 р., фінансове вирівнювання в Україні спрямоване лише на надання єдиних стандартів життя населення по всій країні, проблема економічного зростання в регіонах залишається невирішеною. Це відбувається на фоні постійного зростання частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів та у ВВП. Тобто назріла необхідність у реформуванні системи міжбюджетних відносин як неодмінної складової фінансового вирівнювання. Зробити це можна декількома шляхами: по-перше, зміцнити дохідну частину місцевих бюджетів, перевівши податок з доходів фізичних осіб та єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва у групу доходів, які не враховуються при розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів, для того, щоб місцеві органи влади мали можливість фінансувати бюджетні видатки в повному обсязі; по-друге, розробити чіткі критерії для оцінки ефективності політики фінансового вирівнювання в Україні; по-третє, провести в державі адміністративно-територіальну реформу, в результаті якої утворити громади, які б стали одиницями не тільки адміністративного устрою країни, а могли б також змінити бюджетну систему відповідно до вимог, які існують в демократичних країнах; по-четверте, при реформуванні системи міжбюджетних відносин зосередити увагу на стимулюванні регіонів зі значним економічним потенціалом для максимального використання їх конкурентних переваг, а підтримку депресивних регіонів здійснювати переважно шляхом фінансування програм регіонального та місцевого розвитку для подолання їх економічного занепаду.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены межбюджетные трансферты как инструмент финансового выравнивания в Украине.

SUMMARY

In the article the interbudget transfers as the tool of financial alignment in Ukraine are considered.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 21 червня 2001 року № 2542-III //Відомості Верховної ради України. – 2001. – №37-38.
2. Конституція України. Офіційне видання Верховної Ради України. Київ, 1996.
3. Зайчикова В. В. Фінансова регіональна політика держави// Фінанси України. – 2005. – №6. – С. 29-35.
4. Корчинський В. Є., Колодій С. Ю. Оцінка економічної ефективності бюджетного вирівнювання// Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 12-19.
5. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: Навч. посіб. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 1999.
6. Максюта А. А. Напрями вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні // Україн-

- на: Формування основи для стабільного зростання. – Меморандум про економічний розвиток. – Світовий банк. – 2004. – С. 111.
7. Слухай Сергій. Міжбюджетні трансферти у постсоціалістичних країнах: від теорії до реалії. Монографія. – К.: "АртЕк", 2002. – 288 с.
 8. Старостенко Н. В. Методологія формування міжбюджетних трансфертів// Фінанси України. – 2005. – №7. – С. 39-45.
 9. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015). Шляхом європейської інтеграції / Авт. кол. : Гальчинський А. С., Геєць В. М. та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України. – 2004. – 416 с.
 10. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки / За ред. А. С. Гальчинського. – К.: НІСД, 2003. – 344 с.
 11. Чеберяко О.В. Фінансова підтримка місцевих бюджетів в умовах бюджетного унітаризму в Україні// Фінанси України. – 2005. – №9. – С. 13-19.
 12. Швець В. Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин// Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 23-31.

Надійшла до редакції 15.03.2006 р.

УДК 658.1

МЕХАНІЗМ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ (КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД)

О.А. Киселева, ЗАО «Новокраматорский машиностроительный завод»

А.В. Бабенко, ЗАО «Новокраматорский машиностроительный завод»

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия зависит от разработанной стратегии его управления. Современные условия предъявляют новые требования к производственно-хозяйственной деятельности экономических субъектов, и, прежде всего, к управлению ими. Перед предприятием стоит непростая задача – выявить все существенные, с его точки зрения, объективные факторы, постараться определить уровень и интенсивность их влияния на экономическое состояние и, наконец, выработать концепцию экономического развития. Решению этих вопросов служит разработка финансовой стратегии предприятия, адаптированной к современным условиям хозяйствования.

Анализ отечественной и зарубежной экономической литературы показывает, что понятие финансовой стратегии и стратегии управления предприятием имеют различную трактовку.

Методологические основы стратегического управления, возникнув всего около 40 лет назад, прошли за короткое время большой путь, значительно расширились и развились. В течение десятилетия после появления первых работ А. Чандлера, К. Эндрюса и И. Ансоффа [1], концепции «стратегического планирования» и «стратегического управления» постепенно вытеснили концепции «долгосрочного планирования» и «корпоративного управления».

С середины 60-х до конца 70-х годов в экономической литературе США господствовал довольно жесткий (традиционный) подход, который исходил из того, что объекты планирования и управления формируют структуру, где возникает иерархия целей и планов. Процесс планирования носит последовательный характер, состоит из ряда этапов, а результат (план) представляет собой последовательные будущие действия.

К 80-м годам на основе работ Бернарда, Минтцберга, Норманна, посвященных проблеме

руководства и функциям руководителей, сформировался качественно новый подход к стратегическому управлению, развивающий такие функции руководителя, как творчество и гибкость и называемый в западной литературе как «стратегия малых шагов» или «идея бизнеса». В ней объединяется возможное и желаемое состояние предприятия, ее воплощение требует предвидения и постоянных изменений. Предприятие рассматривается как активная часть более крупной общности (системы), другие части которой также проявляют активность.

В начале 90-х годов, ситуация кардинально изменилась, произошел переворот к проблематике мелких предприятий и сферы услуг. Работы Питерса, Уотермена, Нейсбита, Эбердина выдвинули предпринимательство в качестве ведущего фактора стратегического успеха, основываясь на концепции связи предпринимательской функции со стратегическим управлением, разработанной И.Ансоффом.

Место и роль финансовой стратегии также неоднозначно оценивается в экономической литературе. Чаще всего финансовая стратегия предприятия рассматривается как инструмент регулирования, и используется в связке с инвестиционной стратегией, что, в общем, понятно, имея в виду перспективность и временной лаг инвестиционных решений, и их тесную связь с финансовыми процессами [2, 3]. Отдельные исследования трактуют финансовую стратегию как часть финансового менеджмента [4, 5], с чем можно согласиться, однако более обоснованным, по нашему мнению, было бы рассматривать финансовую стратегию как органичный элемент финансово-бюджетного планирования деятельности предприятия, основанный на управлении финансовыми потоками, и один из методов улучшения финансовой стабильности предприятия. Задачей разработки финансовой стратегии является определение приоритетов и поиск компромиссов для оптимального сочетания интересов различных хозяйственных подразделений по вопросам обеспечения наиболее эффективного движения финансовых ресурсов между предприятием и источниками его финансирования, как внешними, так и внутренними.

Необходимо отметить, что в экономической литературе вопросы разработки и адаптации стратегии предприятия, в том числе финансовой, освещены недостаточно. Поэтому в настоящее время эта тема, как видение будущего, является актуальной и интересной для изучения и анализа.

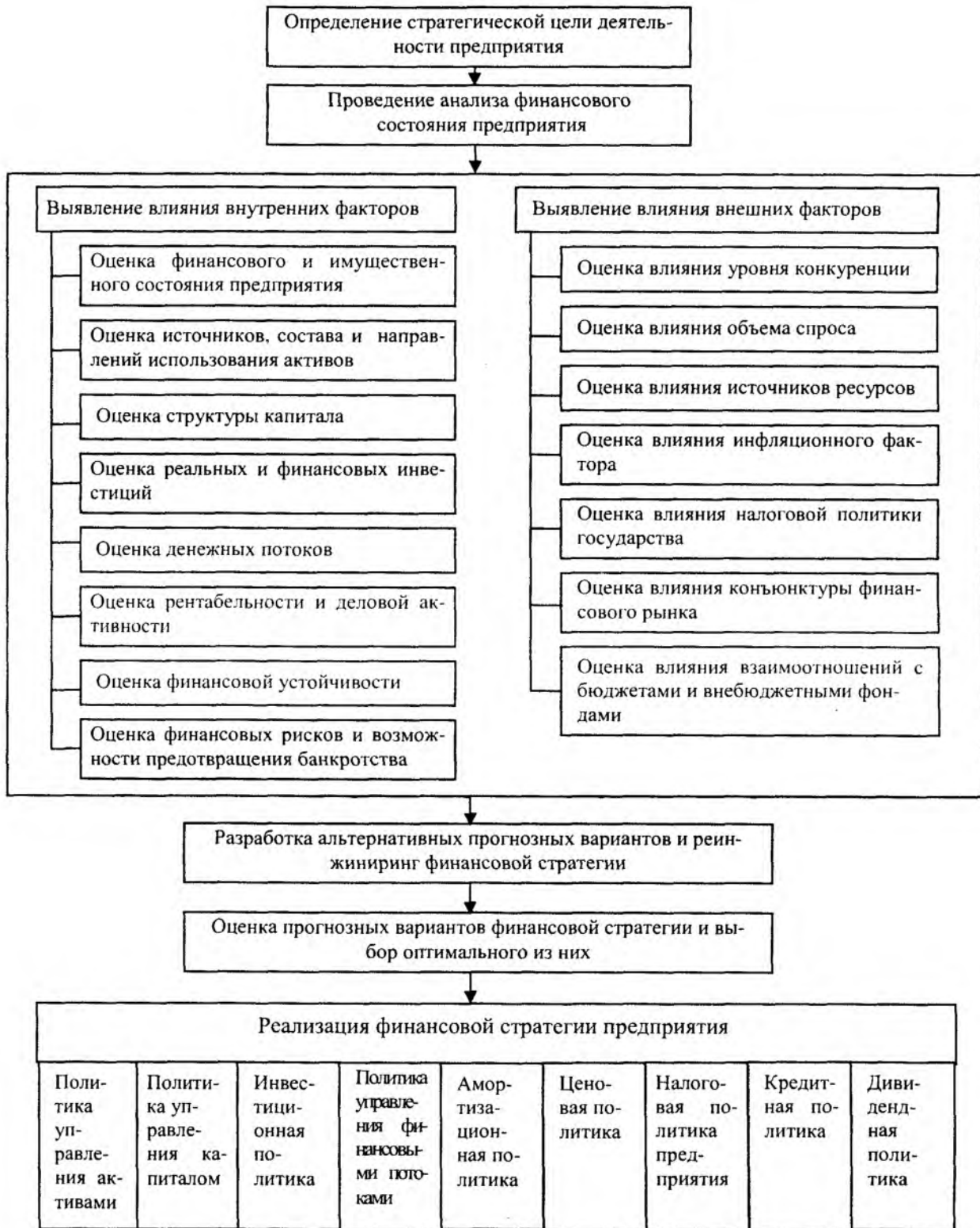
Целью данной статьи является теоретическое обоснование и разработка механизма формирования и реализации финансовой стратегии предприятия в рамках концепции управления его финансовыми потоками.

Сегодня можно определить экономическую стратегию как долговременный способ достижения экономических целей системы, включающий распределение ресурсов между альтернативными траекториями движения системы, характер перераспределения ресурсов при изменении действия внутренних и внешних факторов, определяющих это движение.

Финансовая стратегия представляет собой сформированную систему долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия и наиболее эффективных путей их достижения, основанных на анализе и управлении финансовыми потоками. Разработка такой стратегии является одной из главных предпосылок успешной финансово-хозяйственной деятельности предприятия на рынке. Финансовая стратегия является частью общей стратегии экономического развития предприятия и должна быть согласована с ее целями и направлениями.

Реализация финансовой стратегии в ее конкретном механизме функционирования финансов предприятия должна базироваться на определенных принципах, адекватных рыночной экономике. При этом необходимо учитывать сферу деятельности, отраслевую принадлежность, виды (направления) деятельности, организационно-правовые формы предпринимательской деятельности [6].

Механизм разработки и реализации финансовой стратегии предприятия представлен на рисунке 1 [7].



Первым этапом разработки финансовой стратегии является определение стратегической цели деятельности предприятия [7]. Предприятие на каждом этапе своего развития, исходя из сложившейся конъюнктуры и условий хозяйствования, может иметь различные стратегические цели. Но мы полагаем, что, при прочих равных условиях, главной стратегической целью является обеспечение предприятия необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами.

Содержанием второго этапа разработки финансовой стратегии является анализ финансового состояния предприятия по ряду экономических показателей (внутренний анализ) и выявление влияния на деятельность предприятия внешних факторов [3, 4].

В зависимости от результатов исследования на третьем этапе формирования финансовой стратегии предприятия производится разработка альтернативных прогнозных вариантов и реинжиниринг финансовой стратегии.

На четвертом этапе производится оценка различных прогнозных вариантов финансовой стратегии и выбор оптимального из них.

Реализация финансовой стратегии – сложный и многообразный процесс и, по нашему мнению, должен содержать следующие аспекты: управление активами, управление капиталом, инвестиционная, амортизационная, ценовая, кредитная, дивидендная, налоговая политика и политика управления финансовыми потоками [7].

Концепция управления финансовыми потоками предприятия как самостоятельного объекта управления еще не получила достаточного отражения не только в отечественной, но и в зарубежной финансово-экономической литературе. Прикладные аспекты этой концепции обычно рассматриваются лишь в составе вопросов управления остатками денежных активов, управления формированием финансовых ресурсов и антикризисного управления предприятием при угрозе банкротства.

Очевидно, что процесс развития предприятия и формирование конечных результатов его финансовой деятельности определяется проводимой политикой управления финансовыми потоками. Поэтому финансовые потоки предприятия во всех их формах и видах являются важнейшим самостоятельным объектом финансового менеджмента и требуют углубленного изучения теоретических основ и разработки практических рекомендаций.

Методы управления финансовыми потоками хозяйственных предприятий – наиболее эффективные аспекты современного менеджмента. Поточковые методы исключительно плодотворны для составления цифровой картины работы предприятия: благодаря этому статистические данные получают наглядную «объектную» ориентацию. Кроме того, с помощью потоковых схем функционирование предприятия легко раскладывается на составляющие, структурируется и поддается визуальной и числовой интерпретации. Именно поэтому они исключительно удобны при организации финансового планирования и разработке схем автоматизации управления документооборотом предприятия.

Анализируя динамику чистого финансового потока промышленного предприятия на примере ЗАО «НКМЗ» за 1999-2004 гг., можно увидеть, что его величина в течение всего рассматриваемого периода принимала как отрицательное, так и положительное значение. То есть в некоторые моменты, особенно, это, имело место в 2000 г. и 2003 г., величина отрицательного финансового потока превышала величину положительного. И если бы не определенный запас финансовых ресурсов, предприятие либо не могло бы себе позволить определенные расходы, либо стало бы банкротом, так как было бы не в состоянии оплачивать свои долги. Таким образом, предприятие позволяло себе увеличивать отрицательный финансовый поток в рамках величины свободного остатка финансовых ресурсов. Рассмотрим основные укрупненные направления распределения входящего финансового потока (см. рис. 2), а именно:

- формирование исходящего финансового потока для обеспечения хозяйственной деятельности;

- формирование исходящего финансового потока, обеспечивающего внутреннее передвижение финансовых ресурсов предприятия для дальнейшего обеспечения его хозяйственной деятельности;
- формирование исходящего денежного потока для резервирования средств на депозите;
- формирование остатка финансовых ресурсов.

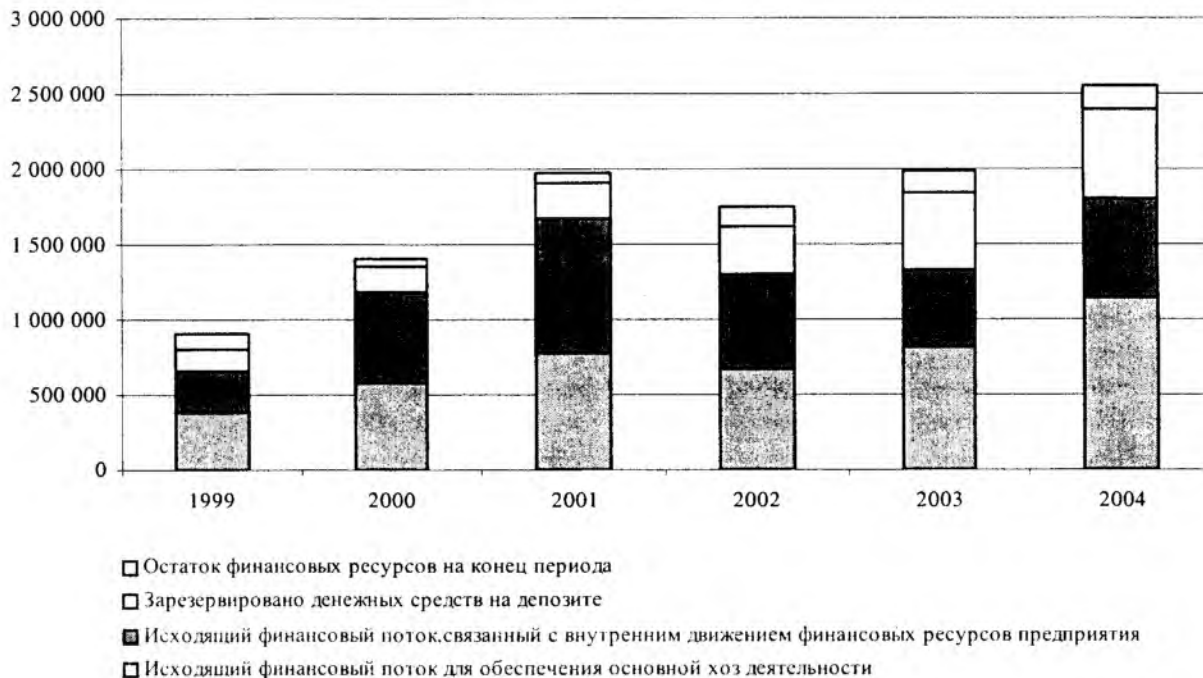


Рис. 2. Динамика распределения величины совокупного входящего финансового потока и ЗАО «НКМЗ» в течение 1999-2004 гг., тыс. грн.

При общей тенденции роста величин финансовых потоков, как входящих, так и исходящих необоснованное снижение доли свободного остатка финансовых ресурсов недопустимо. Поэтому при управлении финансовыми потоками большое значение имеет оптимальное распределение входящего финансового потока. То есть, исходя из наличия финансовых ресурсов (остатка финансовых средств на начало периода и величины входящего финансового потока в течение данного периода) необходимо сформировать такой объем исходящего финансового потока, а также операционные и страховые остатки денежных средств, чтобы предприятие не утратило своей платежеспособности, как в данном периоде, так и в перспективе [9]. Данная задача может быть реализована посредством следующих действий: составления календаря платежей, оптимизации величины остатка финансовых ресурсов, а также величины входящих и исходящих финансовых потоков.

Успех финансовой стратегии предприятия гарантируется при взаимоуравновешивании теории и практики финансовой стратегии; при соответствии финансовых стратегических целей реальным экономическим и финансовым возможностям через жесткую централизацию финансового стратегического руководства и гибкость его методов по мере изменения финансово-экономической ситуации. Это может быть достигнуто путем дальнейшей научной разработки концепции управления финансовыми потоками предприятия. К числу вопросов требующих дальнейшего исследования необходимо отнести:

- проблему информационной базы для оперативного анализа финансовых потоков, позволяющую ежедневно, оперативно и точно определять финансовое состояние

- предприятия, в разрезе той информации, которая наиболее важна в настоящий момент;
- контроль за финансовыми потоками предприятия, который позволит управлять им как единым хозяйственным организмом, используя совокупность организационных, правовых и административных инструментов, позволяющих оперативно изменять направления товарных и материальных потоков;
 - совершенствование оперативного и стратегического планирования на основе потокового метода, направленное на повышение эффективности управления хозяйственными предприятиями.

Таким образом, в качестве базовой технологии менеджмента предприятием могут рассматриваться методы управления его финансовыми потоками. Более того, можно утверждать, что именно в этой области они будут наиболее эффективны, поскольку деятельность предприятия нередко сопряжена с образованием большого количества внутренних и внешних финансовых и организационных связей.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто сутність фінансової стратегії підприємства та підходи до її розробки й реалізації. Запропоновано узагальнений багатofакторний механізм розробки й реалізації фінансової стратегії підприємства. Результати використані при формуванні концепції управління фінансовими потоками ЗАТ «НКМЗ».

SUMMARY

The nature of financial policy of firm existing approaches to its mining and implementation is reviewed. The generalized multifactor gear of mining and implementation of financial policy of firm is offered. The outcomes utilised at formation of the concept of control of financial flows ЗАО «NKMZ».

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М., 1998.
2. Финансовый бизнес-план: Учеб. пособие/ Под ред. действ. члена Акад. инвестиций РФ, д-ра экон. наук, проф. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 480 с.
3. Эффективное управление фирмой: современная теория и практика/ Бондарь Н.П., Васюхин О.В., Голубев А.А., Подлесных В.И. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 1999. – 416 с.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, 1999.
5. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 496 с.
6. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996.
7. Киселева О.А. Разработка финансовой стратегии предприятия// Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 121. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С.81-90.
8. Киселева О.А. Управление финансовыми потоками// Финансы, учет, банки. Сборник научных трудов. Випуск 5/ Под общ. ред. д.э.н., проф. П.В.Егорова. – Донецк: ДонНУ, УкрНТЭК, 2001. – 300с.
9. Бабенко А.В. Оперативное планирование финансовых потоков промышленного предприятия./ Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2005. – 1165 с.

Надійшла до редакції 20.02.2006 р.

УДК 336.761.6

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЗРАЧНОСТИ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

А.В.Лобач, Донецкий государственный университет управления

Л.М.Волощенко, к.э.н., доцент, Донецкий государственный университет управления

Постановка проблемы в общем виде. Связь с научными и практичными задачами

Раскрытие информации на фондовом рынке - один из краеугольных камней процесса создания цивилизованного национального рынка ценных бумаг. Актуальность данной работы обусловлена тем, что проблема оживления инвестиционной активности, достигшая в экономике Украине своей критической остроты, может быть разрешима только при развитии финансового и фондового рынков, позволяющих создать гибкие механизмы мобилизации значительных сбережений граждан и свободных средств юридических лиц и вовлечения их в производственную сферу. Этому будет способствовать цивилизованный рынок ценных бумаг, надежная защита прав всех его участников, в чем ведущую роль занимает информационная прозрачность этого рынка.

Анализ последних исследований и публикаций. Выделение нерешенных проблем

Ранее уже были сделаны попытки в решении проблемы информационной прозрачности, этому посвящены статьи Дерищевой О.Б. (Начальник Управления по работе с эмитентами НАУФОР Российской Федерации), которая видит единственным средством обеспечения доступа широкой публики в корпоративную информацию - электронные базы данных сбора и раскрытия информации в сети Internet [1].

Информационной группой «Эксперт Украина», в лице Владимира Духненко, Натальи Шапран, Виталия Шапран (доцент кафедры фондового рынка и корпоративного управления Украинского института развития фондового рынка, заместитель председателя комиссии по банковскому анализу Украинского общества финансовых аналитиков), была разработана для украинского рынка методика оценки инвестиционной привлекательности компаний промышленного сектора - открытых акционерных обществ.

В соответствии с этой методикой место в рейтинге крупнейших по капитализации предприятий Украины, включенных в листинг Первой фондовой торговой системы (ПФТС), присваивается компаниям с учетом 14 статистических показателей, 12 расчетных коэффициентов и 8 фундаментальных факторов.

Также учитываются критерии активности торгов акциями этих компаний на организованном рынке и уровень их корпоративного управления. Их цель - оценить деятельность эмитентов акций с точки зрения их финансовой привлекательности для инвестора, дать сравнительную оценку работы крупнейших компаний промышленного сектора и стимулировать их желание раскрывать подробную информацию о своей деятельности, что позволяет им стать публичными [2].

Однако, существующая система имеет ряд существенных недостатков и не дает возможности получить исчерпывающую информацию для участников рынка.

В развитых же странах сегодня существует целая система внутреннего контроля за соблюдением правил осуществления операций на рынке ценных бумаг, в том числе по раскрытию информации.

Общая цель

Целью данной работы является разработка эффективного способа обеспечения информационной прозрачности украинского фондового рынка путем анализа становления в Украине системы раскрытия информации, исследования сложившейся на данный момент структуры системы, накапливающей и распределяющей информацию об эми-

тентах, изучения основных принципов, которыми руководствуются распространители информации в своей деятельности, а также выявления недостатков, присущих современной украинской системе раскрытия информации.

Изложение основного материала. Обоснование полученных результатов

В Украине создание системы раскрытия информации было осуществлено в начале 2002 г. ГКЦБФР построила непонятную для большинства участников рынка систему раскрытия информации. Фактически создание базы данных с отчетностью эмитентов возложено на специализированное агентство, созданное при ГКЦБФР, - Агентство по развитию инфраструктуры фондового рынка (АРИФР). Отчетность, которую подают эмитенты, может быть опубликована на сайте агентства (www.smida.gov.ua). Оплачивать публикацию обязан эмитент. Далее АРИФР передает базу данных тем агентствам, которые отобрала ГКЦБФР, и уже они начинают распространять информацию среди инвесторов. А поскольку в украинской системе раскрытия эмитентами информации предполагается предоставление годовой отчетности до 30 сентября, т. е. в течение 9 месяцев после окончания финансового года, то АРИФР самостоятельно решает, в каких временных рамках будет происходить фактическое раскрытие информации. Остро стоит вопрос и о плате за доступ к отчетности. Система раскрытия информации должна быть бесплатной для инвесторов. Однако, как оказалось, это не действительно для отчетности эмитентов за прошлые годы. Детальный же анализ отчетности показал, что многим эмитентам полной информации просто нет. Например, в 5 из 15 просмотренных банковских отчетов полностью отсутствует финансовая отчетность.

Таким образом, среди основных проблем информационной инфраструктуры в Украине можно выделить:

Во-первых, одной из насущных проблем раскрытия информации об эмитентах является отсутствие общепринятой технологии сбора и распространения информации, что, безусловно, сказывается на информационной насыщенности рынка ценных бумаг, а, следовательно, повышает уровень рискованности проводимых или планируемых операций.

Во-вторых раскрываемая в соответствии с действующими нормативными актами информация недостаточна для подготовки ответственных решений и носит скорее справочный характер. Устанавливая новые требования к профессиональным участникам, к эмитентам, а также устанавливая ответственность участников рынка, законодательство, тем не менее, не предлагает каких-то действенных механизмов, которые позволили бы эффективно выполнять все требования нормативных актов по раскрытию информации.

В-третьих, до сих пор в стране не отлажена работа депозитарной системы. С одной стороны, так и не решен конфликт между Национальным депозитарием и Межрегиональным фондовым союзом (МФС), а с другой - эмитенты имеют по два и более регистратора с несколькими вариантами реестров акционеров.

В - четвертых, отчетность эмитентов не раскрывается на поквартальной основе, как принято во всем мире, а то, что предоставляется, попадает в поле зрения инвесторов зачастую по прошествии 9-12 месяцев после окончания финансового года.

Принимать инвестиционные решения на основе такой информации просто невозможно.

Выводы и перспективы дальнейших разработок

Поскольку информационные потоки, в отличие от денежных, не имеют тенденции к саморегулированию, то осуществление практических шагов по созданию концепции единой системы распространения информации на отечественном фондовом рынке, включая разработку эффективного механизма контроля за соблюдением всех предписанных правил и процедур целесообразно возложить на государство в лице законодательных и исполнительных органов власти. Лишь оно обладает набором полно-

мочий для законного урегулювання раскрытия информации. Для решения задачи по обеспечению информационной прозрачности фондового рынка государственными органами власти должна быть создана организация, берущая на себя функции распространителя информации.

Принципами ее деятельности могут быть:

некоммерческая основа;

обеспечение непрерывности и стандартизации процесса первичного сбора и предоставления информации в удобной для последующей обработки форме;

обеспечение удобства для различных категорий участников фондового рынка путем сочетания использования высоких компьютерных технологий и многообразия форм предлагаемой информации (таблицы, текстовые формы документов, графики).

ведение деятельности в полном согласии со всеми регулирующими органами.

Создание такой организации предполагает устранение двухступенчатой системы раскрытия информации, которая существует сейчас. Вся информация должна консолидироваться в едином центре, куда могут обращаться потенциальные инвесторы за необходимыми данными.

Такая форма способствует качественному государственному контролю за достоверностью публикуемых данных.

Изучение международного опыта показывает, что периодичность раскрытия информации должна быть минимум один раз в квартал. Важна и актуализация раскрытия, чтобы инвесторы своевременно получали отчетность.

Сама отчетность должна классифицироваться: нужно разделять производственные компании, компании АПК, банки, страховые компании. В большинстве стран мира отчетность для инвесторов и для органа регулирования имеет отраслевой оттенок. С такими требованиями: очень хорошо справляются интерактивные системы раскрытия информации. Доступные через Интернет, они делают возможным оперативное ознакомление инвесторов, представителей СМИ с отчетностью компаний в день ее публикации. Помимо этого, акционерам по их требованию должен быть выслан отчет в письменной форме.

С целью создания технологической базы для выполнения функций распространителя информации об эмитентах должен быть организован вычислительный центр и создана программная оболочка базы данных о банках-эмитентах ценных бумаг, созданы доступные системы управления базами данных (СУБД) с серверами в сетях Internet.

Базы данных об эмитентах ценных бумаг в обязательном порядке должны содержать следующие сведения: данные о выпущенных ценных бумагах, данные о размере выплаченных доходов по ценным бумагам, перечень крупных акционеров, список членов совета директоров и правления, перечень дочерних предприятий, перечень филиалов и представительств, данные бухгалтерского баланса, отчет об использовании прибыли и резервного фонда, данные о наложенных санкциях, экономические нормативы.

Широкому кругу участников фондового рынка должен предоставляться широкий круг информации. Сочетание таких видов предоставляемой информации, как таблицы, документы в текстовой форме и графики продиктовано существующим положением вещей, когда многим потребителям информации об эмитентах для аналитических целей необходима лишь часть раскрываемой информации, например, таблицы с балансами банков или динамика изменения активов или пассивов за отчетный период, а также отдельные текстовые документы, выдержки из проспектов эмиссии, удобные для прочтения частными вкладчиками.

Следует признать, что несовершенство сегодняшней системы предоставления информации на фондовом рынке, несовершенство существующей нормативно-законодательной базы, приводит к сдерживанию развития финансового и фондового

рынков. Сегодня назрела необходимость неотложного приведения законодательной и нормативной базы, регулирующей отношения в области раскрытия информации, в соответствие с потребностями субъектов, являющихся распространителями информации и ее конечными пользователями, а также с современными тенденциями по реформированию фондового рынка.

РЕЗЮМЕ

В даній роботі розглядаються недоліки існуючої системи розкриття інформації на українському фондовому ринку, пропонуються рекомендації по усуненню існуючих проблем розвитку інформаційної інфраструктури фондового ринку шляхом створення державними органами влади організації, що бере на себе функції розповсюджувача інформації. Визначаються основні принципи діяльності і вимоги до технологічної бази такої організації.

SUMMARY

In this work the lacks of the existent system of opening the information at the Ukrainian fund market are considered. Are offered recommendations on the removed of existent problems of informative infrastructure of fund market, it is suggested to the government to create organization taking the functions of spreader of information. In the given article basic principles of activity and requirement to the technological base of such organization are determined.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Деришева О.Б. раскрытие корпоративной информации // Факт. – №10. – 2002 // <http://www.fakt.ru/www/arhiv1Os13.htm>
2. Духненко В.Е. Кто чего стоит? // Эксперт Украина. – 2006. – №7 (58) // <http://www.expert.ru/printissues/ukraine/2006/07>
3. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник / Под ред. Г. А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ, 1998 г.

Надійшла до редакції 12.03.2006 р.

УДК 336.71.078.3 (477)

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

А.В.Павлов, аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки Української академії банківської справи Національного банку України.

Організація банківського нагляду в кожній країні має свою специфіку, пов'язану як з історичним розвитком, так і зі структурою державного устрою, банківської системи, та іншими факторами. Але, разом із тим, у цих процесах дуже багато спільного, що дозволяє застосовувати успішний закордонний досвід та спонукає розглянути окремі його аспекти.

За більш як десятилітню історію свого існування банківська система України втратила майже 100 банків [1]. На 01.07.2002 в стадії ліквідації перебував 31 банк (16,8% від кількості банків, включених до Державного реєстру банків), на 01.07.2003 – 24 банки (13,6%), на 01.02.2006 – 20 банків (10,6%). Як свідчить практика, від банкрут-

ства не застрахований жоден банк незалежно від обсягів його капіталу, організаційної структури чи належності до певної сфери економіки.

Одним із найголовніших завдань як у діяльності банків, так і у процесі здійснення тимчасової адміністрації і ліквідації банків, є захист інтересів вкладників і кредиторів банку. Але, якщо процедура заходів захисту в діючих банках певним чином вже відпрацьована, то у останньому випадку вона не має свого адекватного сучасним умовам відображення у чинному законодавстві. В реальності, захист вкладників і клієнтів банку, який знаходиться у процедурі тимчасової адміністрації і ліквідації, повністю перебуває у компетенції тимчасового адміністратора і ліквідатора.

Актуальність же такого захисту зумовлюється передусім значним обсягом кредиторської заборгованості банків, які перебувають у стані тимчасової адміністрації або ліквідації. Так, кредиторська заборгованість 31 вище зазначеного банку становила 2 521 268 тис. грн. За цих умов адекватна правова регламентація та уміння ефективно здійснювати зазначені процедури є чи не єдиною гарантією захисту інтересів вкладників та кредиторів. А проте, незважаючи на значну кількість ліквідованих банків, та тих, що перебувають у стані тимчасової адміністрації або ліквідації, досвід проведення таких процедур не знаходить свого відображення у правових нормах українського законодавства. Мало того, він не узагальнений і головне – не має наукового, правового, економічного обґрунтування. У результаті, банками, які ліквідовано і вилучено з Державного реєстру банків у першому півріччі 2002 року вимоги кредиторів задоволено лише на 9,9%. Відсутність оновлених даних щодо непогашеної кредиторської заборгованості банків, які ліквідуються, пов'язана з тим, що строк діяльності тимчасової адміністрації складає до одного року і у разі прийняття рішення про ліквідацію банку загальна процедура банкрутства провадиться на протязі трьох років.

Кожна процедура тимчасової адміністрації та ліквідації хоч і здійснюється з дотриманням певних норм та порядку, але щодо організації та методики проведення заходів здійснюється по своєму. Це також позначається на наявності суттєвих недоліків та серйозних помилках як з боку виконавців, так і з боку державних органів, зокрема Національного банку України.

Таким чином, вивчення передумов, змісту та особливостей механізму державного регулювання кризових явищ в діяльності банків на сучасному етапі представляється актуальним у зв'язку з гострою проблемою неповернення коштів юридичних осіб та фізичних осіб-вкладників, низькою ефективністю його функціонування, а також з огляду на процес інтеграції України до світового економічного та фінансового простору, євроінтеграції зокрема. У зв'язку з цим виникає необхідність глибоких досліджень в цьому напрямку, а також вивчення закордонного досвіду.

Мета дослідження полягає в розробці концепції вдосконалення державного механізму регулювання діяльності банків в умовах кризи, а саме настання неплатоспроможності банку через діючі інститути тимчасової адміністрації і ліквідації банків.

Незважаючи на важливість зазначеного питання, літератури з його дослідження не багато. Однією з перших стала публікація П.Вострікова [2] щодо банкрутства банків та підприємств за кордоном. У статті було розглянуто варіанти втручання в діяльність банків при загрозі їх банкрутства на прикладі США і Західної Європи, досвід оздоровлення банків у країнах східної Європи, правові аспекти банкрутства позичальників, причини банкрутства кредитних установ. Зарубіжні дослідники при вивченні причин банкрутства банків виділяють зовнішні та внутрішні чинники. Відповідно, до перших відносяться загальноекономічна ситуація, втрата довіри до банку, масове вилучення вкладів, загострення конкуренції на ринку та інші чинники. До других – некомпетентність керівництва банку, недоліки внутрішньобанківських організації та системи конт-

ролю, спекуляції, слабкий контроль за позичальниками, недотримання чинних нормативів, обман органів нагляду, кримінальні маніпуляції тощо. Обґрунтованість цих висновків щодо України підтвердила серпнева криза 1998 року.

У процедурі банкрутства, якщо вона відбулася, як справедливо зазначив А.Симановський, необхідно полегшити шлях від кредитора до суду, визначити для центрального банку роль консультанта, учасника реорганізаційних процедур, ініціатора розгляду справ щодо їх проведення, незважаючи на те чи є кредитна установа формальним боржником центрального банку [3].

Окремі питання проблематики висвітлюються в наукових працях деяких вітчизняних вчених та економістів, зокрема З.Васильченко [4], В.Джуна [5], І.Вядрова [6].

Останнім часом в російській пресі з'явилися статті, присвячені новому федеральному закону Росії «Про неспроможність кредитних організацій» [7], де критичний аналіз недоліків, прогалин та суперечностей все ж таки не применшує значимості оздоровчої сили даного закону. Безперечно, досвід Росії щодо регламентації банківської справи багатший, тому, вважаємо за доцільне спиратися на нього при створенні законодавства України, яке, на жаль, не розв'язало питання відновлення платоспроможності та банкрутства кредитних організацій. Це не є принизливим, оскільки надає можливість вчитися на чужих помилках. До того ж, на думку М.Титова і В.Бондаренко, Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [8], деякою мірою виглядає своєрідним відтворенням у вітчизняному правовому просторі добре знайомих положень Закону Російської Федерації «Про неспроможність (банкрутство)».

Однак, якщо в Росії паралельно із загальним Законом «Про неспроможність (банкрутство)» було прийнято також Закон «Про неспроможність (банкрутство) кредитних організацій», то вітчизняне законодавство обмежилось посиланням на те, що особливості провадження у справах про банкрутство банків регулюються Законом України «Про банки і банківську діяльність». Через відсутність окремих норм щодо регулювання банкрутства банків, Вищий арбітражний суд України обмежився декількома зауваженнями у роз'ясненні від 18 лютого 1997 року «Про деякі питання практики застосування Закону України «Про банкрутство». Ця прогалина в законодавчому регулюванні недостатньо компенсується і нормативними актами Національного банку України. Так Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства, затверджене постановою Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 року [9], визначає процедуру тимчасової адміністрації та ліквідації банків, із регламентацією засобів запобігання банкрутства, однак специфіка процедури банкрутства кредитних організацій не описана.

Узагальнення накопиченого теоретичного підґрунтя дозволяє зробити наступні узагальнення проблеми. Враховуючи складність і тонкість механізму регулювання банківської сфери, а також вагомість стабільності функціонування банківської системи, безперечно, саме на законодавчому рівні слід зафіксувати засади та процедуру як засоби запобігання банкрутства, так і особливості провадження у справах про неплатоспроможність кредитних організацій.

В цьому зв'язку, вважаємо за доцільне прийняття Верховною Радою України Закону «Про банкрутство кредитних організацій», що продиктовано тим, що, по-перше, на відміну від більшості інших комерційних організацій, які мають загальну правоздатність в сфері підприємницької діяльності, кредитні організації наділені лише спеціальною правоздатністю, в рамках якої вони мають право здійснювати відповідні банківські операції та угоди.

По-друге, кредитна організація є інститутом з подвійною правовою природою: з одного боку, як комерційна організація, вона має приватноправовий характер, а з іншого – має публічне значення. Саме конфлікт публічно- і приватноправового інтересів

знаходить своє розв'язання у діяльності Національного банку України як наглядового органу, що правомочний здійснювати банківський нагляд і регулювання, в тому числі й виконувати функції, спрямовані на запобігання банкрутству кредитних організацій.

По-третє, система нагляду за діяльністю банків має бути суворішою ніж до інших комерційних організацій, адже не можна не зважати на характер і розмір наслідків банкрутства для численних вкладників і власників поточних рахунків – фізичних та юридичних осіб.

По-четверте, основні процедури, спрямовані на фінансове оздоровлення, згідно з загальним законом про банкрутство, здійснюються після порушення справи про банкрутство у суді. Для банкрутства кредитних організацій подача справи у суд після відкликання ліцензії на здійснення банківських операцій має передбачати розвиток за одним з трьох напрямків:

- визнання її банкрутом і ліквідацію у порядку конкурсного провадження;
- не визнання банкрутом і здійснення ліквідації у звичайному порядку шляхом добровільної або примусової (за ініціативою третьої особи уповноваженої законом) ліквідації;
- не визнання банкрутом кредитної організації і суд не визнає дійсним нормативний акт Національного банку України про відкликання ліцензії. Це також пов'язано з тим, що кредитна організація – це юридична особа, діяльність якої базується на довірі клієнтів, і навіть невеликий витік інформації про те, що в банку здійснюються заходи фінансового оздоровлення, може викликати миттєвий масовий вплив коштів клієнтів.

По-п'яте, заходи щодо запобігання банкрутства кредитних організацій і аналогічні заходи, які вживаються до інших суб'єктів правовідносин, за своїм характером істотно відрізняються, що зумовлюється пріоритетністю не стільки збереження власних коштів, скільки залученого ними капіталу численних підприємств і фізичних осіб.

Крім названих концептуальних відмінностей в процедурах, пов'язаних із відновленням платоспроможності або банкрутством кредитних організацій, необхідно, на наш погляд, встановити й інші особливості, які доцільно було б врахувати в законі про відновлення платоспроможності або банкрутство зазначених організацій. Безперечно, домінуючою особливістю має стати спрямованість на створення умов для застосування превентивних заходів щодо запобігання банкрутства, насамперед, керівниками та власниками кредитних організацій, і лише у разі їх бездіяльності, – Національним банком України. В розвиток цієї норми, вважаємо, має бути створений окремий розділ щодо порядку здійснення зазначених заходів, а також санації кредитних організацій.

Необхідно підсилити роль Національного банку України маючи на увазі в першу чергу його функції контролюючого органу. На кредитну організацію, стосовно якої виявилися підстави, що свідчать про незадовільний фінансовий стан, необхідно покласти ряд певних обов'язків. Зокрема, вважаємо, що вона повинна заздалегідь повідомити Національний банк України про засідання її органів управління (зборах учасників і засіданнях правління/наглядової ради) з тим, щоб Національний банк України мав можливість направити спостерігача для участі в засіданні. Спостерігач отримує можливість знайомитися з протоколами і іншими матеріалами, досліджуваними на засіданні. Кредитна організація має повідомити Національний банк України про ряд операцій після або до їх здійснення. Це можуть бути операції із зацікавленими або пов'язаними з банком особами (афілійованими, асоційованими, спорідненими), операції по розпорядженню майном понад одного відсотку балансової вартості майна кредитної організації, але у будь-якому випадку понад певної суми, операції, пов'язані із створенням юридичних осіб або придбанням участі в інших особах.

Крім того, на нашу думку, необхідно передбачити більш м'якший захід впливу, чим

призначення тимчасової адміністрації, хоч і без припинення повноважень керівних органів кредитної організації, а саме введення інституту спостерігачів з боку Національного банку України. При цьому, перелік підстав, при яких може вводиться інститут спостерігачів, повинен бути по можливості вичерпним. Спостерігачі в процедурах запобігання банкрутству банків володіють меншими повноваженнями, чим тимчасові адміністратори, але їх роль не можна недооцінювати – вони зможуть допомогти Національному банку України оцінити ступінь і глибину фінансових проблем кредитної організації «зсередини», до настання необоротних наслідків. Цей підхід знаходиться в руслі світових тенденцій і його можна сміливо підтримати. Так, наприклад параграф 46 Закону Німеччини «Про кредитну систему» надає органу банківського нагляду право прийняти у разі небезпеки невиконання зобов'язань банку перед кредиторами наступні заходи:

- 1) видати вказівки, адресовані керівництву банку;
- 2) заборонити прийняття вкладів і цінних паперів від клієнтів, а також видачу кредитів позичальникам;
- 3) заборонити або обмежити керівників банку в здійсненні їх функцій;
- 4) призначити наглядаючу особу [10].

Також, вважаємо, що необхідно встановити достатньо повне і розгорнене регулювання підстав, при яких особи, винні в доведенні кредитної організації до банкрутства, можуть притягатися до субсидіарної відповідальності по її зобов'язаннях. Можна встановити закритий перелік осіб, яких можна притягати до відповідальності, а саме: засновники (учасники/акціонери), голова та члени правління (наглядової ради), керівники структурних підрозділів кредитної організації. А можна і ввести поняття «інших осіб», залишаючи тим самим відкритий перелік і наділяючи судову практику правом тлумачення норми за її сенсом. Необхідно встановити дві презумпції: одна для керівників кредитної організації та її структурних підрозділів, інша для засновників (учасників/акціонерів) і голови та членів наглядової ради. І ті, та інші вважатимуться винними в банкрутстві кредитної організації, якщо буде встановлено, що вони давали вказівки, прямо або побічно направлені на доведення кредитної організації до банкрутства. Додатково до цього керівники кредитної організації і її структурних підрозділів вважаються винними, якщо не зробили тих дій, які вони зобов'язані були б зробити для запобігання банкрутству кредитної організації. Можна ввести у доповнення до майнової відповідальності обмеження для винних осіб у вигляді заборони на придбання доль участі в іншій кредитній організації протягом певної кількості років. Наприклад, понад п'ять відсотків протягом десяти років. А претензії, які можуть пред'являтися до винних осіб, повинні мати спеціальні терміни позовної давності (10-20 років), ніж загальні, що передбачені діючим законодавством.

В рамках субсидіарної відповідальності, на наш погляд, необхідно передбачити відповідальність між діями/бездіяльністю Національного банку України і збитками кредиторів і вкладників. А саме, що збитки відбулися через те, що Національний банк України несвоєчасно відкликав ліцензію або призначив тимчасову адміністрацію, а не через те, що керівництво кредитної організації проводило ризиковану політику або просто розікрало майно.

З нашої точки зору, також можна ввести норму, по якій, якщо наказ Національного банку України про відкликання ліцензії у кредитної організації буде визнаний недійсним після ухвалення заяви про визнання цієї організації банкрутом, але до винесення ухвали у справі про банкрутство, виробництво у справі про банкрутство повинне підлягати припиненню.

Окремо слід закріпити виняткове право арбітражного суду приймати рішення про ліквідацію банку внаслідок відкликання Національним банком України у нього ліцензії

у зв'язку з його банкрутством. Особливої уваги потребує чітка правова регламентація порядку ліквідації банків. Доцільно, на нашу думку, закріпити в законі обов'язкове включення до складу ліквідаційної комісії представника Національного банку України. У разі, коли він дійде висновку, що банк, який ліквідується, з тих чи інших обставин може відновити свою платоспроможність, він може скасувати рішення про ліквідацію і поставити питання про його санацію, зі здійсненням специфічної процедури, зафіксованої в законі. Проте, як діюче законодавство не передбачає такої можливості, оскільки відповідно до статті 88 Закону України «Про банки і банківську діяльність» після відкликання банківської ліцензії санація банку не допускається [11].

Крім того, одним з недоліків діючого Закону України «Про банки і банківську діяльність», на нашу думку, є те, що термін на пред'явлення вимог кредиторами, після закінчення якого закривається реєстр вимог кредиторів, імперативно вказаний – протягом 30 днів. В цьому випадку, вважаємо, слід ввести право встановлення терміну конкурсним керівником/ліквідатором і як мінімальний, залишити 30 днів. Тим самим забезпечуватиметься велика гнучкість, що дозволяє враховувати обставини кожного конкретного випадку стосовно тривалості терміну до закриття реєстру. Адже врешті-решт йдеться про довіру громадян країни не тільки до комерційних організацій, але і про їх віру в державу як свого роду гаранта їх порушених прав.

Вважаємо, цієї норми вистачає для того, щоб вирішити проблему масового звернення кредиторів за встановленням їх вимог до конкурсного керівника/ліквідатора. У великій кредитній організації конкурсний керівник/ліквідатор встановить не місячний, а три місячний або навіть піврічний термін на пред'явлення вимог.

Виходячи з цього, слід відмітити, що відсутність гнучкості діючого законодавства у зазначеній сфері породжує соціальні конфлікти.

Незважаючи на те, що в прийнятій Постанові Кабінету Міністрів України від 16 серпня 1999 року № 1496 «Про концепцію адаптації законодавства України до законодавства Європейського союзу» [12] окремим пунктом визначено, що до пріоритетних належать ті сфери законодавства, від зближення котрих залежить зміцнення економічних зв'язків України та держав-членів ЄС, серед яких окремо відзначені відносини, пов'язані з банкрутством, а також те, що українськими правознавцями та економістами досить давно обговорюється необхідність прийняття закону «Про ліквідацію, банкрутство і реорганізацію кредитних організацій», його законопроект не тільки не увійшов до Державної програми розвитку законодавства України до 2002 року, затвердженої Постановою Верховної Ради України від 15 липня 1999 року [13], а й до наступного часу не розглядається законодавцями.

Таким чином, можна зробити висновок, що запропоновані зміни законодавчого регулювання діяльності банків в цьому напрямку, на нашу думку, є такими, що найбільш повно та глибоко відображають його економічну сутність, є адекватними сучасному стану банківського ринку, та сприяють розвиткові національної економіки, її інтеграційним процесам у світовій фінансовий ринок.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются пути усовершенствования механизма надзора за банками со стороны Национального банка Украины в условиях кризиса благодаря институтам временной администрации и ликвидации банков.

SUMMARY

In the article the ways of perfection of mechanism of supervision are examined after banks from the side of the National bank of Ukraine in the conditions of crisis through the in-

stitutes of temporal administration and liquidation of banks.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Банки, вилучені з Державного реєстру банків України // Вісник Національного Банку України. – 2005. – № 8. – С. 70-71.
2. Востриков П. О банкротстве предприятий-заемщиков и банков за рубежом // Хозяйство и право. – 1995. – № 2, № 3.
3. Симановский А.Ю. О депозитном страховании и банковских банкротствах // Деньги и кредит. – 1996. – № 2. – С. 17-23.
4. Васильченко З.М. – Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: Монографія. – К.: Конкорд, 2004. – 528 с.
5. Джунь В.В. Інститут неспроможності: світовий досвід розвитку і особливості становлення в Україні: Монографія. – Л., 2000. – 180 с.
6. Вядрова І. Проблеми санації та реорганізації банків // Банківська справа. – 2000. – №6. – С. 51-53.
7. Андреев Ю. Закон вступил в силу // Банковское дело. – 1999. – №4. – С. 18-19.
8. Тітов М., Бондаренко В. Новий закон про банкрутство: проблеми застосування // Право України. – 2000. – № 8. – С. 95-98.
9. Постанова Національного банку України від 28 серпня 2001 року «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства» // Офіційний вісник України. – 2001. – № 41. – ст.1864.
10. Степаненко А. Теорія і практика реорганізації та реструктуризації банків // Вісник Національного Банку України. – 2004. – № 3. – С. 4-8.
11. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. // Урядовий кур'єр. – 2001. – №8.
12. Постанова Кабінету Міністрів України від 16 серпня 1999 року № 1496 «Про концепцію адаптації законодавства України до законодавства Європейського союзу» // Офіційний вісник України. – 1999. – № 33.
13. Постанова Верховної Ради України від 15 липня 1999 року «Про затвердження Державної програми розвитку законодавства України до 2002 року» // Офіційний вісник України. – 1999. – № 33.

Надійшла до редакції 24.01.2006 р.

УДК 339

РОЛЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В ІНВЕСТУВАННІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

О.С.Рассолов, Херсонский национальный технический университет

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг) можливо лише за умови постійного відтворення його основних фондів. Для країн з перехідною економікою, до яких належить Україна, цей процес є особливо актуальним. Формування основних фондів підприємства потребує капітальних інвестицій. Для відтворення засобів виробництва у малому та середньому бізнесі використовуються такі форми інвестицій: нове будівництво або будівництво підприємств, будинків, споруд, що здійснюється на нових майданчиках; розширення діючого підприємства та його реконструкція: комплекс заходів, спрямованих на підвищення техніко-

економічного рівня окремих підрозділів. Відтворення основних фондів дає змогу підтримувати у належному стані технічне оснащення підприємства, збільшити обсяги виробництва продукції, підвищити ефективність (зменшення собівартості продукції), фондівіддачу та прибутковість. Процес інвестування у малому і середньому бізнесі здійснюються за допомогою розробки та подальшої реалізації інвестиційного проекту. Коли підприємство реалізує інвестиційний проект, воно фактично відмовляється від грошових коштів у короткостроковій перспективі на користь прибутку, який буде (може бути) отримано в майбутньому.

У нових економічних умовах підприємство в особі його власників і топ-менеджменту самостійно вирішує всі стратегічні та тактичні питання своєї діяльності. Рішення щодо капітальних інвестицій малих підприємств є досить ризиковим, тому порядок підготовки й прийняття такого рішення мають бути належним чином упорядковані та організовані (для того, щоб мінімізувати вплив систематичних ризиків власників будь-якої фінансової операції).

Ринкові позиції, успіх та рентабельність бізнесу підприємства в майбутньому багато у чому залежить від його поточних інвестиційних рішень.

Мета наукової статті. Узагальнити практику інвестиційного кредитування у малому та середньому бізнесі. Систематизувати підходи до визначення категорії *банківські інвестиції* в малому бізнесі.

Результати дослідження. Розуміння економічної суті інвестицій особливо актуально в умовах ринкової економіки, коли необхідно організувати обіг капіталу в умовах його дефіциту таким чином, щоб кожний цикл обігу капіталу приносив як можна більший приріст. Нині, в умовах відносної фінансової стабілізації, вітчизняні банки змінюють своє ставлення до інвестиційної діяльності. Вони починають вкладати кошти в найбільш перспективні галузі економіки – енергетику, машинобудування, електроніку, переробку сільськогосподарської продукції. Але діяльність по забезпеченню фінансовими ресурсами малих та середніх підприємств ще не одержала достатнього розвитку.

Банківським інвестиціям властиві три фактори ризику: кредитний ризик, фінансовий та процентний. Одним із методів зменшення ризику є формування інвестиційного портфеля за рахунок багатьох видів цінних паперів, що мають різний рівень якості та різні строки погашення.

Цінні папери, що входять до інвестиційного портфеля, згідно з їх призначенням, поділяються на інвестиції та вторинні ліквідні резерви. Вони різняться між собою ступенем ліквідності. Згідно з чинним законодавством в Україні випускаються такі основні види цінних паперів, що можуть купуватися і продаватися банками:

- облігації внутрішньої державної позики;
- облігації місцевих позик;
- акції;
- векселі.

Слід зазначити, що переважна більшість українських комерційних банків є консервативними інвесторами, тобто зацікавлені в одержанні стабільного доходу протягом тривалого періоду при мінімальному ризику. Але незважаючи на зростання темпів довгострокового кредитування, практично всі позички (93,5%) спрямовуються на поточну діяльність, інвестиційні кредити становлять лише (6,5%) від суми позичок, спрямованих в економіку.

Серед основних причин слабкої інвестиційної активності банків є те, що потенціал українських банків щодо фінансування великих інвестиційних проектів недостатній; інвестиційне кредитування пов'язане з високими, непорівнянними з можливими прибутками від вкладених коштів ризиками; розвиток інвестиційного кредитування стримує

недостатньо стабільна, ризикова ресурсна база банків; банкам складно нарощувати інвестиційну діяльність в умовах недостатньо розвинутого фондового ринку, дефіциту ефективних проектів.

Інвестиційні процеси в Україні мають свої особливості: через скорочення бюджетних асигнувань, недостатній розвиток фінансового ринку, пасивність більшості його учасників основними постачальниками інвестиційних ресурсів стають банки. Як доводить світовий досвід, роль банківських інвестицій у забезпеченні структурних перетворень в економіці зростатиме й надалі.

Основні групи інвестиційних проектів, які зустрічаються у практиці країн із розвиненими ринковими відносинами, такі [11, с. 255].

1. Заміна застарілого обладнання як природний процес продовження існуючого бізнесу в незмінних обсягах. Звичайно, такі проекти не потребують тривалих і складних процедур обґрунтування та прийняття рішення. Альтернатива може з'явитися у випадках, коли існує кілька типів подібного обладнання та необхідно обґрунтувати переваги одного з них.

2. Заміна обладнання з метою зменшення поточних виробничих витрат. Метою проектів у малому та середньому бізнесі є впровадження сучасного обладнання замість працюючого, але порівняно менш ефективного, морально застарілого. Цей тип проектів передбачає детальний аналіз вигідності кожного окремого проекту.

3. Збільшення обсягів випуску продукції або розширення ринку послуг. Цей тип проектів потребує дуже відповідального рішення, яке зазвичай приймається топ-менеджментом підприємства. Необхідно здійснювати детальний аналіз комерційної здійсненності проекту з ретельним обґрунтуванням розширення ринкової ніші, а також його фінансової ефективності, з'ясовуючи, чи приведе збільшення обсягів випуску до відповідного зростання збуту та прибутку.

4. Реконструкція підприємства з метою випуску нової продукції. Цей тип є результатом стратегічних рішень і може стосуватися змін структури бізнесу. Всі стадії аналізу однаковою мірою важливі для проектів цього типу. Помилки при реалізації таких проектів можуть призвести до негативних наслідків.

5. Проекти, які впливають на навколишнє середовище. У процесі інвестиційного проектування екологічний аналіз є необхідною складовою. Проекти, що впливають на екологію, за своєю природою завжди пов'язані із забрудненням навколишнього середовища. Тому ця частина аналізу є критичною. Основна дилема, яку необхідно вирішити та обґрунтувати за допомогою фінансових критеріїв: який з можливих варіантів проекту обрати – використовувати досконаліше та дорожче обладнання, збільшуючи капітальні витрати, чи придбати менш дороге обладнання та збільшити поточні витрати.

6. Інші типи проектів, значення яких щодо відповідальності за прийняття рішення є менш критичним (проекти подібного типу стосуються будівництва нового офісу, придбання нового транспорту).

У всіх вищезазначених інвестиційних проектах не враховується специфіка інвестування середнього і малого бізнесу. Проте актуальність такого урахування зумовлена зростанням кількості малих та середніх підприємств. Так, в Херсонській області спостерігається тенденція щорічного збільшення кількості малих і середніх підприємств на 9-10 % [7, 8]. По Україні цей показник ще більший і досягає 11% [9].

І в той же час відсутній який-небудь статистичний аналіз, що характеризує інвестиції в середній і малий бізнес. Це не дозволяє оцінити роль й ефективність інвестиційної діяльності в сфері малого і середнього бізнесу. Ця проблема тісно пов'язана з відсутністю в науковій літературі єдиного погляду на визначення інвестицій у малий і середній бізнес. У зв'язку з цим розглянемо існуючі підходи до визначення інвестицій й

особливості процесу інвестування в малому і середньому бізнесі.

Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» (за змінами та доповненнями) інвестиційна діяльність може здійснюватися за рахунок: власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження та заощадження громадян, юридичних осіб тощо); позичкових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб); бюджетних інвестиційних асигнувань; безоплатних та благодійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян. Незалежно від джерела походження всі кошти, які вкладаються в інвестиційний проект, мають вартість. За використання фінансових ресурсів потрібно платити особі, яка їх надала. Це або відсотки кредиторю, або дивіденди співвласникам підприємства (акціонерам). Саме вартість коштів, які використовуються для фінансування інвестиційного проекту, є одним із основних чинників, що впливають на оцінку економічної ефективності капітальних вкладень.

Існують істотні відмінності у способах фінансування капітальних вкладень за рахунок власних і запозичених фінансових ресурсів. Основна з них полягає у тому, що відсоткові платежі є складовою валових витрат і на цю суму відповідно зменшується база оподаткування підприємства, тоді як дивіденди виплачуються з чистого прибутку. Такий дефект іноді називають дефектом податкової економії. Її показником є ставка податку на прибуток. За рахунок податкової економії підприємство отримує додаткові вигоди. Таким чином, фінансування за рахунок запозичених коштів є більш вигідним для підприємства порівняно з фінансуванням за рахунок власних коштів. Водночас фінансування за рахунок запозичених коштів є більш ризикованим, оскільки відсотки за кредит і основну суму заборгованості за кредитом підприємству потрібно повертати за будь-яких умов незалежно від успішності його діяльності. Взаємовідносини між підприємствами та банками достатньо наочно відтворюються в нижче наведеній моделі [1, с.463]:

$$f(S) = \frac{(1 + \eta) * (S - 0)}{(Zt - 0)} \quad (1)$$

де η – процентна ставка при відсутності ризику, виражена у відносних величинах;
 Zt – коефіцієнт Альтмана;
 t – час.

В запропонованій моделі використовується коефіцієнт Альтмана, який може приймати значення від 1 до 5. Цей метод у великій мірі доцільний для застосування на великих підприємствах, які на відміну від малих підприємств мають більш стабільні тенденції функціонування та розвитку, що відображається у фінансово-економічних показниках цих підприємств. Саме ця стабільність забезпечує можливість застосування моделі Альтмана з певною високою вірогідністю на певному досить тривалому проміжку часу. Порівнюючи динаміку та рівень фінансових показників великих та малих підприємств можна зазначити їхню невідповідність.

До найбільш значущих факторів, які знижують стабільність фінансових показників малих підприємств можна віднести такі:

- нестабільність економічної та політичної ситуації в країні;
- нестабільність податкового законодавства;
- нерозвиненість інфраструктури фінансування підприємств малого бізнесу;
- відсутність державної підтримки;
- слабкий рівень менеджменту.

У зв'язку із вищезазначеним виникає необхідність уточнення моделі (1), я саме замість Zt використовувати показник вірогідності банкрутства малого підприємства,

який може бути визначений, наприклад, шляхом експертних оцінок.

Зрозуміло, що для інвестора (суб'єкта, який має вільні кошти) кредитна форма вкладення коштів є менш ризиковою, оскільки у найгіршому випадку кредитор може отримати свої кошти через суд. Можливість інвестиційного кредитування виникає у наслідок утворення тимчасово вільного капіталу та його руху. Розвинені кредитні відносини пов'язані зі створенням відповідного інституціонального середовища. Істотні обставини, які визначають поведінку банків у цьому сегменті банківських послуг, такі [2, с.240]:

1. У структурі пасивів вітчизняних банків переважають короткострокові вкладення, які не можуть бути джерелом для довгострокового кредитування. У більшості банків на сьогодні джерелом для довгострокового кредитування в основному є лише кошти акціонерів та власні фонди.

2. Більшість іноземних банків є досить розбірливими у виборі українських позичальників і кредитують їх обережно. Такі кредити, як правило, надаються безпосередньо під гарантії уряду або великих вітчизняних банків.

3. У 2005 року Нацбанк України затвердив «Тимчасове положення про порядок довгострокового рефінансування (підтримання ліквідності) банків». Відповідно до цього Положення Нацбанк України здійснює довгострокове рефінансування в національній валюті банків юридичних осіб для підтримання довгострокової ліквідності, спрямованої на кредитування проектів, зорієнтованих на розвиток внутрішнього ринку (товарів, робіт, послуг), виробництво конкурентоспроможної та імпортозамінної продукції, а також продукції, що зміцнить потенціал економіки, та розширення суміжного виробництва.

4. В Україні останнім часом активізуються філії та представництва банків інших країн. Деякі з цих банків мають можливість надавати кредити на більш тривалий строк і за більш низькою відсотковою ставкою, ніж українські банки. Крім того, іноземні банки можуть надавати більші суми коштів.

Відповідно до нормативних документів будь-яка купівля та перепродаж цінних паперів від свого імені, за власний рахунок та за власною ініціативою є *інвестиційною діяльністю*. Під банківськими інвестиціями розуміють, як правило, вкладання коштів в цінні папери підприємств – державних та приватних – на відносно тривалий термін, що переслідують основні цілі: одержання прибутку, збереження капіталу і забезпечення його приросту на основі росту курсової вартості цінних паперів, регулювання та забезпечення ліквідності банку [2, с. 388]. Проте в сучасних умовах України, зважаючи на інфляційні процеси та недостатній розвиток ринку цінних паперів, враховуючи низьку ліквідність більшості об'єктів інвестиційних вкладань, до банківських інвестицій також відносять вклади у цінні папери з терміном обігу до одного року.

У зв'язку з тим, що природа короткострокових і довгострокових банківських інвестицій неоднакова, що в свою чергу призводить до необхідності використання різних методологічних підходів по їх зниженню і усуненню, виникає необхідність уточнення терміну «банківські інвестиції», а саме – банківські інвестиції на малих та на великих підприємствах, які різняться за характером цілей.

В різних законодавчих актах України наводяться різні тлумачення поняття інвестицій. Так, в Законі України «Про інвестиційну діяльність» визначення інвестицій подано як «...інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, котрі вкладуються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті котрої створюється прибуток» [3]. В Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначено, що «іноземні інвестиції – всі види майнових й інтелектуальних цінностей котрі вкладуються іноземними суб'єктами господарської діяльності в Україні, у результаті чого створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [4]. Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» «іноземні інвестиції – цінно-

сті, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту» [5]. І в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» зазначено, що «інвестиції – господарська операція, що передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав і цінних паперів в обмін на кошти або майно» [6]. У жодному з наведених тлумачень поняття інвестицій не відбиваються особливості банківського інвестування.

В деяких літературних джерелах наводяться такі визначення поняття банківських інвестицій.

У банківській діяльності інвестиціями називають вкладення в цінні папери підприємств на відносно тривалий термін [2, с. 388].

Коли інвестиції розглядаються з позиції потоків платежів, під інвестиціями розуміють всі витрати (або їх грошовий еквівалент), пов'язані з використанням капіталу [10, с. 244].

З даних визначень не видно з якою метою здійснюється інвестиційна діяльність: чи припускає вона одержання певного результату банком або підприємством, яке інвестується.

Існують визначення, які враховують можливість одержання результату.

Банківські інвестиції – вкладення грошей у рухоме і нерухоме майно, інтелектуальні цінності та цінні папери, що здійснюється комерційними універсальними та спеціалізованими банками з метою одержання прибутку чи поширення корпоративного впливу [9, с. 70].

Це визначення, на наш погляд, є найбільш повним і відповідає сучасному соціально-економічному стану в Україні. Але результат, який наводиться в даному визначенні, поперше: не чітко розмежовує об'єкти на яких передбачається одержання результату, тобто – на підприємстві чи у банку, а по-друге: передбачуваний результат – корпоративний вплив – може бути одержаний тільки на великих підприємствах, до яких може бути застосована організаційно-правова форма – корпорація. Тобто у даному визначенні відсутній результат характерний для інших форм та розмірів господарських підприємств.

Слід зазначити, що на сьогоднішньому етапі одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє *банківський кредит* – надання банками в тимчасове користування грошових коштів (готівкою чи безготівкою) юридичним та фізичним особам, а також державі на умовах повернення і платності (сплата позичкового відсотка). Банківський кредит обслуговує не лише сферу обігу товарів і послуг, а й накопичення капіталу за рахунок грошових доходів та заощаджень населення. Банківський кредит головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форми власності та сфери господарювання. Кредитні операції залишаються головним видом активних операцій комерційних банків, в який вкладається переважна більшість залучених банками ресурсів. Основним результатом банківського кредитування є одержання прибутку банком. Банківське кредитування ніколи не спрямовується на одержання соціального ефекту: ні у самому банку, ні на об'єкті кредитування. На відміну від банківського кредиту банківські інвестиції спрямовані на досягнення прибутку (банком та об'єктом господарської діяльності) чи соціального ефекту.

Висновки та пропозиції. Відсутність єдиного методологічного підходу у визначенні категорії банківські інвестиції у малому і середньому бізнесі негативно позначається на можливостях розвитку малого і середнього бізнесу через обмеження можливостей по одержанню банківських інвестицій. У зв'язку з цим, а також враховуючи вищенаведений аналіз різних підходів до визначення категорій: інвестиції, банківський кре-

дит, іноземні інвестиції, можна узагальнити поняття банківських інвестицій у малому і середньому бізнесі як – цілеспрямоване вкладення банком грошових коштів у майнові та інтелектуальні цінності та цінні папери малих і середніх підприємств з метою одержання вигоди як банком, так і підприємством. Конкретизуючи вигоди банку та підприємства можна зазначити, що для банку це буде прибуток, а для підприємства це може бути як прибуток, так і соціальний ефект.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается роль коммерческих банков в инвестировании малого и среднего бизнеса.

SUMMARY

In the article the role of commercial banks in investment of SMBs is considered.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Александров И. А., Недодаева Н. Л. – Повышение инвестиционной привлекательности на основе упреждения рисков.//Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сб. научн. Тр. – Донецк: ДоНУ, 2006, Ч. 2. – С. 459-463.
2. Банківські операції: Підручник // Під ред. д.е.н., проф. Міщенко В. І., к.е.н., доцент Слав'янська Н. Г. – К.: Знання, 2006. – 727 с.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-ХІІ от 18.09.1991.
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ от 16.04.1991.
5. Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96-ВР от 19.03.1996.
6. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 283/97-ВР от 22.05.1997.
7. Економічне та соціальне становище Херсонської області за 2004 рік: статистичний щорічник // Головне управління статистики у Херсонській області.
8. Економічне та соціальне становище Херсонської області за 2005 рік: статистичний бюллетень // Головне управління статистики у Херсонській області № 02/11-08 від 18.01.2006 р.
9. Статистичний щорічник України за 2003 р. // за ред. Осауленко В. С. – К.: Наука. – 895 с.
10. Енциклопедія банківської справи // редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001.-280 с.: іл + вкл. 88 с.
11. Петрук О. М. – Банківська справа: навчальний посібник // За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф.Бутинця. – К.: Кондор, 2004. – 461 с.

Надійшла до редакції 12.02.2006 р.

УДК 339.727

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СВОПІВ ЯК ІНСТРУМЕНТУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Н.Є.Стрельбіцька, аспірант кафедри фінансового інжинірингу Тернопільського державного економічного університету

Постановка проблеми. В наш час для ідентифікації та оцінки ризиків широко використовується теорія похідних фінансових інструментів. Дослідження похідних фінансових інструментів важливе ще й тому, що ці інструменти є джерелом ризиків як для різних фінансових інститутів, так і для фінансового ринку в цілому. Крім того, похідні фінансові інструменти – це важливі інструменти ризик-менеджменту.

Аналіз досліджень. Розвиток світового ринку капіталу та його глобалізація викликали появу нових інструментів ризик-менеджменту, в першу чергу похідних фінансових інструментів, (деривативів), за допомогою яких організації захищаються від цінних ризиків. До цих інструментів належать форвардні угоди, ф'ючерси, опціони, свопи та їх гібридні і синтетичні комбінації. Форвардні угоди, ф'ючерси та опціони, як інструменти ризик-менеджменту детально досліджуються зарубіжними науковцями, такими як Зви Боди, Роберт Мертон, Уоррен Едварде, К. Редхед, С. Хьюс, та вітчизняними вченими: Гордоном, Шаповаловим, Сохацькою, Лактіоновим. А такий важливий інструмент управління ризиками як свопи в Україні залишається мало відомим.

Мета статті. Автор статті поставив перед собою наступні завдання: визначити суть та призначення свопів, як інструменту ризик-менеджменту; проаналізувати їх застосування на міжнародних позабіржових ринках; виробити їх класифікацію за базовими активами; дослідити стан законодавчої бази України, що регулює ринок деривативів, зокрема свопів.

Виклад основного матеріалу. У теорії міжнародних фінансів категорія своп має три різних, хоча і взаємопов'язаних значення:

- купівля валюти за спотовим контрактом і одночасно продаж за форвардним
- одночасне надання кредитів у двох валютах
- обмін зобов'язаннями, виражених в одній валюті на зобов'язання, виражених в іншій.

У більшості публікацій зарубіжних науковців та нормативних документах міжнародних бірж свопом вважається угода між двома чи більше сторонами щодо обміну грошовими потоками впродовж певного періоду часу в майбутньому. Основними мотивами укладання свопових угод є:

- комерційні потреби;
- порівняльні переваги в отриманні кредитів у тій чи іншій валюті.

На думку О. М. Сохацької [5], категорія своп належить до строкових похідних фінансових інструментів, оскільки вони характеризуються двома класифікаційними ознаками одночасно, а саме строковістю та похідністю.

Свопові угоди мають наступні переваги у порівнянні з ф'ючерсними, форвардними та опціонними угодами:

- ф'ючерси та опціони, які котируються на біржах, містять стандартизовані умови договорів, тоді як свопи укладаються на будь-які суми та відсотки;
- у ф'ючерсів та опціонів, що котируються на біржах відносно короткий строк дії, що не дає можливості хеджувати довгострокові фінансові ризики, свопи вирішують і цю проблему;

- ринок ф'ючерсних угод та опціонів є біржовими (регульованими) ринками, ринок свопів практично саморегулюється.

Не зважаючи на такі переваги, ринок свопів має такі недоліки:

- для проведення свопової угоди до її завершення одній зі потенційно протилежних сторін необхідно знайти іншу протилежну сторону, яка б хотіла взяти на себе відповідні зобов'язання;

- так як своп – це угода у вигляді контракту, то він може бути розірваний чи змінений лише за згодою сторін;

- по ф'ючерсним угодам та біржовим опціонам гарантом виконання угод виступає біржа. На ринку свопових угод такого гаранту немає.

Серед свопових угод найбільшими підгрупами є валютні та відсоткові свопи. Не зважаючи на те, що ринок валютних свопів виник раніше ринку відсоткових свопів, він менший останнього і не має настільки розвинутої інфраструктури (Таб. 1).

Таблиця 1. Валові обсяги укладених валютних та відсоткових свопів на міжнародному позабіржовому ринку. (трлн. USD) *

Види угод	Валові обсяги ринку				
	Червень 2003	Грудень 2003	Червень 2004	Грудень 2004	Червень 2005
Валютні свопи	419	557	442	745	549
Відсоткові свопи	5,004	3,918	3,562	4,903	6,077

підгрупа - валютні свопи не включає валютні форексні свопи.

Проілюструємо сказане на прикладі: при укладанні простого **відсоткового свопу** одна сторона займає позицію за борговим інструментом з фіксованою ставкою відсоткових платежів по ньому, тоді як інша сторона може займати позицію за борговим інструментом з плаваючою ставкою відсоткових платежів. В даній ситуації сторона – власник зобов'язань з плаваючою відсотковою ставкою піддається ризику облікової ставки відсотку. Шляхом обміну за допомогою свопу зобов'язань з плаваючою відсотковою ставкою ця сторона уникає ризику збитків від зміни відсоткових ставок. У сторони, що володіє зобов'язаннями з фіксованою відсотковою ставкою, збільшується чутливість до змін відсоткових ставок.

Покажемо це на прикладі. Нехай, своп діє впродовж 6 років і включає щорічні платежі, умовна базова сума складає – 1000000 дол. Сторона А погоджується виплачувати стороні В платежі за фіксованою ставкою у розмірі 10%. В обмін сторона В погоджується здійснювати платежі стороні А за плаваючою ставкою LIBOR (London Interbank Offered Rate – ставка пропозиції (продавця) на Лондонському міжбанківському ринку депозитів) + 2%. На рис.1, подано як сторона А виплачує щорічно стороні В 10% з 1000000 дол., тобто 100000 дол. Сторона В в свою чергу здійснює платіж стороні А, але розмір платежів залежить від коливання ставки LIBOR. На практиці для уникнення непотрібних платежів, здійснюється лише чистий платіж – різниця між сумою двох зобов'язань.

* Складено на основі звіту Банку Міжнародних Розрахунків за березень 2006 року.

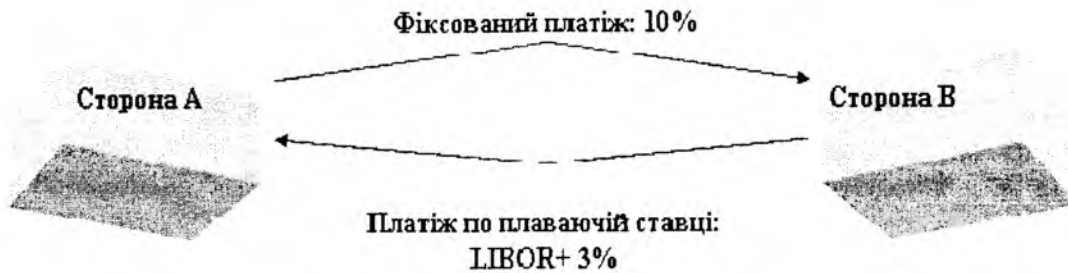


Рис. 1. Процес застосування простого відсоткового свопа

Відсотковий своп як правило включає певний ряд платежів. Це дійсно по суті форвардний контракт, аналогічний одному із цих платежів, що здійснюється згідно умов відсоткового свопу. Тоді угода про відсотковий своп представляє собою певний портфель, який складається з цих платежів. Отже, відсотковий своп можна розглядати в якості портфеля форвардних контрактів, в яких терміни виконання угод слідують один за одним.

Ф'ючерсний контракт відрізняється від форвардних контрактів вилученням маржі, щоденним перерахунком позицій, а також здійсненням угод на біржі і наявністю гарантій щодо виконання зобов'язань зі сторони розрахункової палати. Абстрагуючись від цих відмінностей, відсотковий своп можна розглядати як портфель із відсоткових ф'ючерсних контрактів, в яких терміни виконання наступають один за одним. Ця послідовність називається – стріп.

Згідно валютного свопу одна сторона володіє певною валютою, однак хоче отримати іншу. Валютний своп виникає коли одна сторона передає певну суму в одній валюті іншій стороні в обмін на аналогічну суму в іншій валюті. Простий валютний своп складається з трьох видів грошових потоків. По-перше, на початковій стадії свопу дві сторони дійсно здійснюють обмін грошовими потоками. Вся мотивація проведення валютного свопу полягає у необхідності в грошових засобах у різних валютах. В цьому і є основна різниця валютного свопу від відсоткового, при здійсненні якого сторони проводять лише платіж чистої суми. По-друге, сторони здійснюють одна одній періодичні відсоткові платежі на протязі терміну дії свопової угоди. По-третє, по закінченню строку дії свопу, сторони знову обмінюються основними сумами. Покажемо цей процес на прикладі. Наприклад, нехай поточний курс обміну доларів США на євро становить 1,2 долара за 1 євро. Долар, відповідно, коштує 0,8 євро. Нехай відсоткова ставка в США становить 8%, а у Франції – 10%. Сторона С володіє 1000000 євро і бажає обміняти євро на долари. В обмін на євро, сторона Д виплатить стороні С на початку дії свопу 1200000 доларів. Нехай, крім того, термін дії свопу становить 5 років, а сторони згідно угоди будуть здійснювати щорічні відсоткові платежі. Враховуючи наведені в нашому прикладі відсоткові ставки, сторона Д виплатить 10%, тобто щорічний відсотковий платіж стороні С буде становити – 100000 євро. Сторона С отримала 1200000 доларів США і виплатить відсотки у розмірі: $8\% \times 1200000$ доларів США, тобто 96000 доларів. В умовах реального проведення таких угод, сторони будуть проводити лише нетто платежі.

В кінці п'ятирічного періоду обидві сторони знову обмінюються основними сумами. В нашому прикладі сторона С виплатить стороні Д 1200000 доларів, а сторона Д стороні С відповідно 1000000 євро. Всі трансакції по простому валютному свопу відображені на рис. 2.

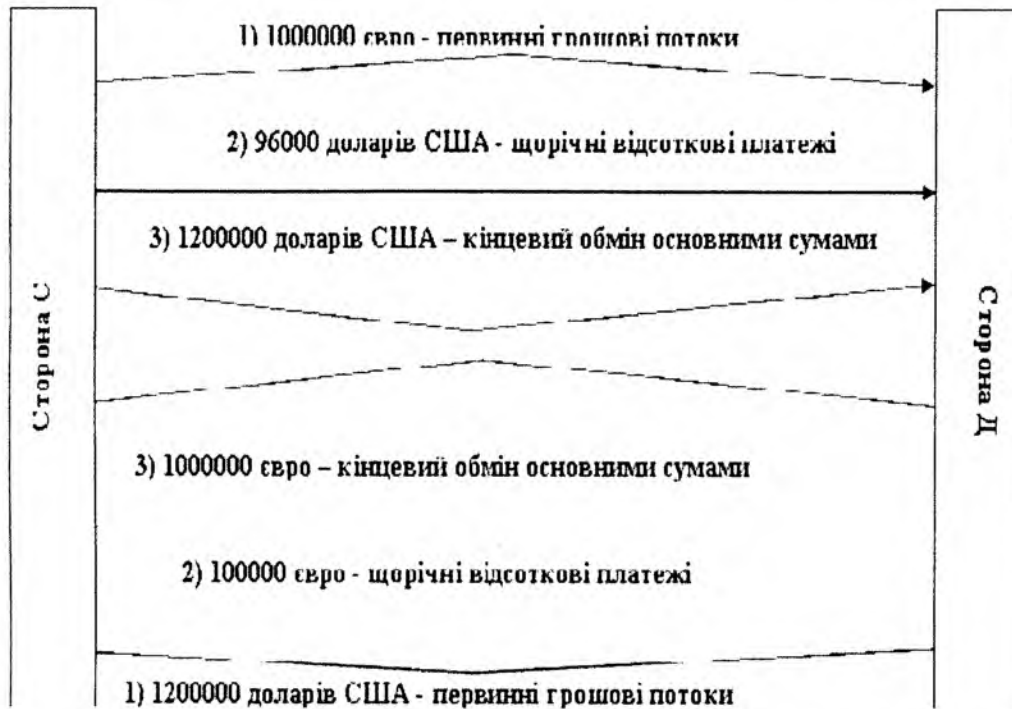


Рис. 2. Процес застосування простого валютного свопу.

Ринок свопів належить до найдинамічніших серед міжнародних ринків похідних інструментів. В таблиці 2 показано загальні тенденції розвитку ринку свопів та відсоткових свопів зокрема.

Таблиця 2. Дані по позабіржовому ринку строкових угод*
(в трлн. USD)

Види угод	Валові обсяги ринку				
	Червень 2003	Грудень 2003	Червень 2004	Грудень 2004	Червень 2005
Всі строкові угоди	7,896	6,987	6,395	9,243	10,694
Валютні строкові угоди	996	1,301	867	1,546	1,141
Валютні свопи	419	557	442	745	549
Строкові угоди на відсоткову ставку	5,459	4,328	3,951	5,417	6,698
Відсоткові свопи	5,004	3,918	3,562	4,903	6,077
Строкові угоди на акції	260	274	294	498	717
Форварди та свопи	67	57	63	76	89

* Складено на основі звіту Банку Міжнародних Розрахунків за березень 2006 року.

Широке застосування свопів почалось і в Росії. З 26 вересня 2002 року Банк Росії ввів в дію механізм рефінансування кредитних організацій з використанням операцій «валютний своп». Дане рішення було направлено на розвиток інструментів регулювання короткострокової ліквідності уповноважених банків і підтримку стабільності на російському грошовому ринку. 11 червня 2004 року Банк Росії почав використовувати в розрахунках значення ставки залучення в іноземній валюті, а з 3 жовтня 2005 року з'явилася можливість укладати угоди «валютний своп» по інструменту «рубль-євро».

При проведенні операцій «валютний своп» Банк Росії здійснює купівлю іноземної валюти за російські рублі терміном «сьогодні» по діючому офіційному курсу іноземної валюти до російського рубля (базового курсу) з її подальшим продажем терміном «завтра» по курсу, рівному вказаному базовому курсу, збільшеному на своп-різницю.

Угоди «валютний своп» укладаються Банком Росії на Московській міжбанківській валютній біржі (ММВБ), а також з кредитними організаціями, які виступають контрагентами Банку Росії по операціям купівлі-продажу іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку.

Мінімальна сума угоди на позабіржовому ринку рівна трьом мільйонам доларів США для угод «рубль-долар» і одному мільйону євро для угод «рубль-євро».

Враховуючи те, що свопи – це угоди, які можуть бути повністю пристосовані до потреб клієнтів, в світі було розроблено і розробляються нові різноманітні свопи. Нашою задачею було провести класифікацію свопів, які були першими і лягли в основу усіх нових свопів. За класифікаційну ознаку, ми обрали базові активи, що лежать в основі свопових угод.

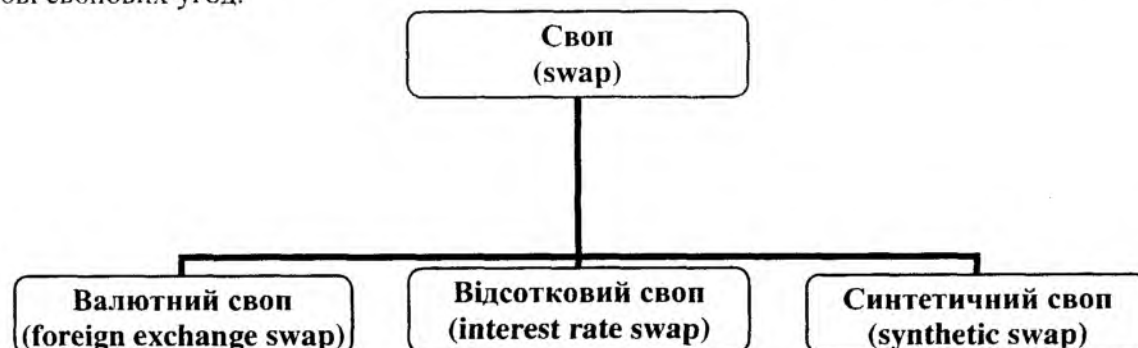


Рис. 3. Класифікація свопів на основі базових активів.

У свою чергу валютний, відсотковий, товарний та валютні свопи містять певні підгрупи. Не зважаючи на те, що своп – це унікальний інструмент ризик-менеджменту, який дає можливість захеджувати практично всі фінансові ризики, в Україні цей унікальний інструмент не знаходить не тільки практичного застосування, але й немає належного визначення в нормативно-законодавчих актах. Так у проекті Закону Про строкові фінансові інструменти, запропонованого народним депутатом Москвіном С.О. у 1999 та 2002 роках взагалі не згадується про свопові угоди.

У Законопроекті Про деривативи, своповий контракт визначається як договір міни, за яким кожна із сторін зобов'язується передати другій стороні у власність у встановлений строк (строки) та на визначених умовах в майбутньому грошові кошти.

На жаль, в Україні так і не прийнято жодного нормативного акту, який би регулював ринок похідних інструментів і сприяв би його розвитку. Так, вже не один рік відбувається розроблення та перероблення Законопроекту Про похідні цінні папери. Ще на виконання

доручення Прем'єр-міністра України від 11.04.2002р. № 4200/96 та від 18.04.2002р. №4309/2к Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку України, відповідно до її компетенції, були переглянуті проект закону України, що був включений Кабінетом Міністрів України до переліку законопроектів, які потребували доопрацювання у центральних органах виконавчої влади та подання до Кабінету Міністрів України в установленому порядку, проекту Закону України «Про похідні цінні папери».

Перезавізований у зв'язку зі зміною керівництва Комісії законопроект був направлений на розгляд до Кабінету Міністрів України. За дорученням КМУ від 03.09.2004 р. № 22524/17/01-03 проект Закону України "Про похідні цінні папери" листом від 15.09.2004 № 18/12085 направлений до Міністерства юстиції України для поновлення експертного висновку міністерства за результатами розгляду законопроекту.

З урахуванням пропозицій та зауважень щодо нормопроєктуальної техніки, які надійшли від Мінюсту, Комісія листом від 15.11.2004 р. №18/01/14585 направила доопрацьований законопроект до Кабінету Міністрів України. З метою виконання доручення Кабінету Міністрів України від 18.11.2004 р. №22524/20/1-03 щодо узгодження законопроекту із співвиконавцями на даний час триває обговорення та узгодження законопроекту з Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України у відповідності до вимог Тимчасового регламенту Кабінету Міністрів України на виконання доручення КМУ від 18.11.04 № 22524/20/1-03 [8].

Висновки. На нашу думку при доопрацюванні законів, які регулюють ринок строкових угод, необхідно врахувати наукові нароби вчених. А нам залишається лише сподіватись, що нарешті законопроекти будуть прийняті, а свої займуть свою частку на українському ринку капіталу, як основний інструмент управління фінансовими ризиками, вітчизняними підприємствами.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается суть свопов как важного инструмента риск - менеджмента. Анализируются объёмы заключенных своповых контрактов на международных внебиржевых рынках по данным Банка международных расчётов. Изучается современное состояние законодательной базы, которая регулирует отечественный рынок срочных контрактов.

SUMMARY

In the article swap, as important risk-management instrument is discovering. Analyzed report of Bank of International Settlements and showed volumes of concluded swap contracts on the over-the-counter market. Discovering

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Сохацька О.М. Ф'ючерсні ринки: глобальні тенденції та становлення в Україні./ Дисертація на здобуття ступеня доктора економічних наук. – 2003.
2. www.ssmsc.gov.ua
3. Боди Зви, Мертон Роберт. Финансы.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 592с.
4. Едварде, Уоррен, Ключові фінансові інструменти: Пер. з англ.. – К.: Все вито; Наукова думка, 2003. – 255с.
5. Роберт У. Колб. Финансовые деривативы. Учебник. Издание 2-е/ Перевод с англ. – М.: Информационно издательский дом «Филинь», 1997. – 360 с.
6. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. Пер. с англ. – М: ИНФРА – М, 1996. – 288с.

7. Culthberston, Keith. Financial engineering: derivatives and risk-management/ Keith Culthberston and Dirk Nitzsche, 2004.
8. www.cbr.ru
9. www.kmu.gov.ua
10. www.bis.org
11. www.cme.com
12. www.euronext.com

Надійшла до редакції 14.03.2006 р.

УДК 658: 330.33.01

АНТИКРИЗОВА ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИ, СПОСОБИ ТА УМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ

Ю.О.Терлецька, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У розвитку будь-якого підприємства існує ймовірність настання кризи. Це зумовлено як суб'єктивними факторами (помилками в стратегії управління, недостатньою увагою до проблем розвитку чи поразкою у конкурентній боротьбі), так і такими об'єктивними факторами як коливання ринкової кон'юнктури, потреба у періодичній модернізації технології та зміні організації виробництва, а також зовнішніми економічними умовами та політичною ситуацією в країні.

У багатьох випадках кризу у розвитку підприємства неможливо усунути. Вона виникає як об'єктивне явище, що відображає циклічний характер розвитку. Проте гострогу кризу можливо знизити, якщо враховувати її особливість, своєчасно розпізнати та передбачити її виникнення. У зв'язку з цим будь-яка система управління підприємством повинна бути антикризовою, тобто побудованою на врахуванні можливості виникнення кризи.

В економічній літературі під антикризовим управлінням розуміють управління після порушення справи про банкрутство за участі зовнішніх зацікавлених в діяльності підприємства груп людей. Однак, сучасна концепція адаптивного управління підприємством пропонує застосування превентивних антикризових заходів. Цієї точки зору дотримуються І. Ансофф, В. Василенко, В. Долятовський, П. Друкер, Є. Коротков, В. Савчук та ін.

Автор статті пропонує трактувати антикризове управління як управління, здатне попереджувати та пом'якшувати кризи, а також утримувати функціонування підприємства в режимі виживання в період кризи, що сприяє виходу підприємства з кризового стану з мінімальними втратами.

У зв'язку з викладеним вище доцільним буде в межах даного дослідження розглянути методи антикризового управління, способи та умови їхнього застосування.

Основною метою антикризової діагностики є швидке встановлення діагнозу та виявлення причин кризи. Діагностика в антикризовому управлінні зазвичай проводиться за допомогою двох етапів: етапу експрес-діагностики та комплексної діагностики підприємства.

Методи комплексної діагностики діяльності підприємства детально досліджені та в достатній мірі представлені в літературі з аналізу господарської діяльності підприємств [1, 8, 9]. Основною метою комплексної антикризової діагностики є оцінка життєздатності підприємства та визначення його ринкового потенціалу, тоді як метою традиційної діагностики є виявлення поточних втрат та прихованих можливостей розвитку підприємства.

Методи експрес-діагностики є менш формалізованими та знаходяться в постійному

розвитку. Найбільш суперечливим є питання про повноту та достовірність методів експрес-аналізу. Критика методів в повній мірі наведена у [8,9]. В якості методів антикризового експрес-аналізу, як правило, застосовуються методи аналізу фінансово-економічної стійкості підприємства. Визначення запасу фінансово-економічної стійкості підприємства дозволяє зробити попередні висновки про глибину кризи та життєздатності підприємства.

Фінансовий стан підприємства можна оцінювати з точки зору короткострокової та довгострокової перспектив. У першому випадку критеріями оцінки фінансового стану є ліквідність та платоспроможність підприємства, тобто здатність своєчасно та в повній мірі провести розрахунки по короткострокових зобов'язаннях.

З позиції довгострокової перспективи фінансовий стан підприємства характеризується структурою джерел засобів, мірою залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів. Мета експрес-аналізу – дати відповідь на обидва запитання.

В загальному випадку методикою аналізу господарської діяльності підприємства передбачається аналіз ресурсів та їх структури, результатів господарювання, ефективності використання власних та позичкових коштів. Зміст експрес-аналізу полягає у відборі невеликої кількості найсуттєвіших і порівняно нескладних в розрахунку показників та постійному відслідковуванні їхньої динаміки. Відбір є суб'єктивним і здійснюється аналітиком.

Для цілей антикризового управління найбільший інтерес становлять показники, які характеризують міру платоспроможності підприємства: коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти забезпеченості власними засобами, показники ринкового потенціалу підприємства.

Основним завданням системи попередження кризових ситуацій є ідентифікація відхилень стану підприємства від бажаної траєкторії та розробка заходів управлінського впливу.

При цьому однією з найважливіших умов ефективності даної системи є постійний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення загрози кризи.

В залежності від сили деструктивного впливу на діяльність фірми можна виокремити декілька типів сигналів про розвиток кризи:

1. Спочатку формуються передумови виникнення кризи – у зовнішньому чи внутрішньому середовищі фірми відбуваються деякі події, про які відомо, що вони з деякою часткою ймовірності можуть привести до розвитку кризових процесів. Ці події трактуються як слабкі сигнали виникнення кризи. Виявлення даних сигналів є можливим лише на основі знань про явища та фактори, які ініціюють розвиток кризових ситуацій.

2. Далі в міру розвитку кризи і накопичення інформації про виникнення проблемної ситуації надходять „помірні” сигнали виникнення кризи.

3. З моменту вступу кризи у фазу розвитку в діяльності фірми виникають кількісні „сильні” сигнали кризи: погіршення економічних та фінансових показників (зниження платоспроможності, втрата фінансової стійкості підприємства).

Сучасна економічна наука має в своєму арсеналі велику кількість різноманітних прийомів та методів прогнозування та виявлення кризових станів.

Існуючі методи ідентифікації стану фірми в залежності від міри визначеності можна умовно поділити на дві групи: кількісні (дана група в свою чергу поділяється на статистичні та динамічні) та якісні (які, як правило, мають динамічний характер).

Найбільшу та найстаршу групу методів складають *кількісні статистичні методи*. Дана група належить до традиційних методів оцінки платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Прикладом кількісних статистичних методів аналізу є Z-рахунок Альтмана, офіційно затверджені коефіцієнти платоспроможності та фінансової стійкості та інші ме-

тоди, які ґрунтуються на співвідношенні різних показників, розрахованих для одного проміжку часу та співставленні їх з нормативними значеннями.

Дані методи дозволяють однозначно ідентифікувати стан підприємства в конкретний момент часу. Однак їм властиві суттєві недоліки. Найбільш загальним недоліком є те, що методи кількісного статистичного аналізу опираються на статті та розділи бухгалтерських балансів, які містять дані лише на початок та кінець звітної періоду (року, кварталу). В міру цього аналіз процесів (оборотів) в традиційних методах оцінки фінансового стану завжди відсутній.

До методів *кількісної динамічної ідентифікації* стану підприємства належать методи, що використовують співвідношення одних і тих самих показників, розрахованих для різних проміжків часу. Не дивлячись на те, що аналіз часових рядів давно присутній у фінансовій діагностиці підприємства, лише сьогодні дані методи аналізу підлягають формалізації та структуризації, набуваючи рис окремої методики. Основною перевагою даних методів є врахування динаміки зміни стану підприємства. Прикладом кількісної динамічної ідентифікації може слугувати методика, яка пропонує групування та ранжирування динамічних ситуацій на основі комбінації прирістних значень індикатора стійкості (визначається як різниця між власним капіталом та не фінансовими активами) з прирістними значеннями провідних показників: власного капіталу та не фінансових активів. В результаті виділяються 72 динамічні ситуації шляхом поєднання 12 типів комбінацій (блоків) провідних показників з вільно варіюючим приростом позичкового капіталу. Дана сукупність станів фірми поділена на три масиви: позитивних, негативних та нейтральних ситуацій, що дозволяє ідентифікувати відхилення стану підприємства від бажаної траєкторії.

Як статистичні, так і динамічні кількісні методи однозначно класифікують стан підприємства, що дозволяє з високою часткою визначеності приймати рішення про доцільність застосування управлінських впливів. Однак, до моменту кількісного погіршення економічних та фінансових показників на підприємстві, криза вже вступає у явну фазу. Тому для системи попередження кризових ситуацій значний інтерес являють якісні методи виявлення відхилень від нормального стану підприємства.

Якісні методи, як правило, застосовуються для виявлення відхилень на ранніх стадіях розвитку кризи, коли неможливо ще кількісно оцінити величину загрози та ступінь ризику. Для цього використовують текстовий опис слабких сигналів настання кризових ситуацій – це ранні нечіткі сигнали, з малою ймовірністю настання кризового стану. Використання слабких сигналів при прийнятті рішень дозволяють реалізувати стратегію випереджального управління, тому в антикризовому управлінні врахування даних сигналів має велике значення.

У запропонованій методиці використовується комбінований метод діагностики. При експрес-діагностиці визначаються нормативні коефіцієнти платоспроможності, і робиться висновок про наявність чи відсутність кризи фірми. У випадку відсутності кількісних ознак кризи проводиться аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища фірми, що базується на використанні слабких сигналів. За результатами даного етапу діагностики робиться висновок про наявність загрози виникнення кризи на фірмі та темп розвитку якісних передумов настання кризи. У випадку неплатоспроможності фірми аналізується ринковий потенціал підприємства та приймається рішення про проведення антикризових заходів, або про ліквідацію фірми.

Антикризове управління підприємством як сукупність стратегій поведінки підприємства в умовах кризи в економічній науці розглядається порівняно недавно. В західній літературі з менеджменту основна увага приділяється опису прикладних методів подолання окремих критичних ситуацій на підприємстві (*crisis management*) та практи-

чно відсутні алгоритми поведінки організації в умовах кризи в цілому.

Так, один з засновників стратегічного управління Ігор Ансофф у своїй книзі „Стратегічне управління” запропонував три типи управління у кризовій ситуації: активне, реактивне і планове. Якість управління вимірюється сумою втрат від кризи. Загальний збиток (LT) дорівнює сумі збитку від основної діяльності (O) та збитку в розмірі витрат на подолання кризи (C). При такому підході завдання антикризового управління полягає у зведенні до мінімуму втрат і, по можливості, перетворенні їх у прибуток. Збиток, що буде при цьому нанесений фірмі, залежить від співвідношення між трьома факторами: горизонтом прогнозування T_D , затримкою внаслідок сповільненої реакції керівництва T_d , та часом T_R , необхідним фірмі, щоб відреагувати на можливу загрозу [2, с.193].

В залежності від співвідношення керівних змінних наведемо чотири ситуації, в межах яких здійснюється антикризове управління (табл. 1).

Таблиця 1.

Ситуація	Опис	Управління	Коментарій
Оптимальна	Затримка внаслідок сповільненої реакції керівництва (T_d) знаходиться під контролем. Часу для реакції на загрозу залишається достатньо до початку дії загрози. Єдиними витратами є витрати на реакцію ($LT=C$). Реакція планова.	$T_d = T_D - T_R$	Тип реакції керівництва у даній ситуації можна охарактеризувати як превентивне антикризове управління. Це найбільш переважаючий тип управління в умовах загрози кризи.
Критична	Реакція T_d починається перед дією загрози, але її завершення відбувається пізніше початку впливу загрози на діяльність фірми. Витрати містять затрати на реакцію та збитки від основної діяльності ($LT=C + O$). Реакція планова.	$T_d > T_D - T_R$	Антикризове управління підприємством на ранніх стадіях розвитку кризи.
Кризова	Тривалість затримки внаслідок сповільненої реакції керівництва є надмірною. Переваги створені прогнозуванням зводять до нуля. Реакція стає або реактивною, або активною.	$T_d > T_D$	Управління підприємством в умовах гострої кризи. Найбільш характерний тип управління для українських кризових підприємств.
Катастрофічна	Тривалість реакції (T_r) виходить за межі прогнозування (T_D). Реакція не завершиться до початку дії загрози, навіть тоді, коли буде усунена затримка внаслідок сповільненості (T_d)	$T_r > T_D$	Даний тип реакції характерний для підприємства, керівництво якого не має навиків та досвіду антикризового управління.

Дані ситуації залежать від організації системи управління і темпу зміни зовнішнього середовища та можливості прогнозування змін. Таким чином, згідно з І.Ансоффом, основою антикризового управління є прогнозування виникнення загроз розвитку підприємства та правильна стратегічна реакція керівництва, яка відповідає рівню нестабільності зовнішнього середовища [2, с.231].

Відомий фахівець з управлінського консультування – Пітер Друкер розуміє під антикризовим управлінням, управління, спрямоване на результати. Основою антикризового управління у П. Друкера є детальна діагностика бізнесу [7, с.124]. Він виокремлює три економічних завдання антикризового управління. Основні цілі та завдання ан-

тикризового управління наведені в таблиці 2.

Таблиця 2.

Завдання	Мета антикризового управління	Коментар
Існуючий бізнес повинен бути ефективним	Мета управління – підтримка ефективного бізнесу на необхідному рівні. Забезпечення розвитку бізнесу.	Дане завдання відповідає цілям превентивного антикризового управління.
Потенціал бізнесу повинен бути визначений та реалізований	Діагностика бізнесу, побудова S – подібної кривої розвитку бізнесу. Управління відхиленнями від заданої траєкторії.	Антикризове управління в цьому випадку спрямоване на управління витратами, подолання втрат від нереалізованих можливостей бізнесу.
Існуючий бізнес необхідно перетворити з часом в інший бізнес, який відповідає змінним завданням майбутнього	Переведення бізнесу із стадії спаду на нову S – подібну траєкторію розвитку.	Дане завдання являє собою управління в умовах кризи, в цьому випадку в антикризовому управлінні використовуються методи реінжинірингу бізнес-процесів.

У вітчизняній практиці склався комплекс методів антикризового управління, який можна класифікувати за глибиною змін та за часом реалізації методів. Основні методи та їхні характеристики наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Метод	Характеристика методу антикризового управління	Коментар
1	2	3
Реформування	Комплекс методів, спрямованих на адаптацію підприємства за допомогою реструктуризації, реорганізації чи реінжинірингу бізнес-процесів.	В залежності від глибини кризових процесів на підприємстві застосовують в міру посилення впливу: реструктуризацію, реорганізацію, комплексний реінжиніринг бізнес-процесів.
Реструктуризація	Процес комплексної зміни методів функціонування підприємства. Сукупність заходів з комплексного проведення умов функціонування підприємства у відповідності із змінними умовами ринку та визначеною стратегією розвитку.	Основний засіб реформування підприємства. Вирішує наступні завдання: усунення непродуктивних структурних ланок; створення стратегічно ефективних методів господарювання; формування нового розуміння організації.
Реорганізація	Процес радикальної зміни структурної компоненти у формі злиття та привласнення, розподілу, виокремлення, перетворення.	Організаційні перетворення передбачають зміни наступних структурних компонент: структури та функцій; політики та методів керівництва; людських факторів.
Реінжиніринг бізнес-процесів	Метод кардинальної перебудови бізнес-процесів з метою досягнення якісно іншого, більш високого рівня показників виробничо-господарської діяльності підприємства.	Використовується як комплексний засіб реорганізації підприємства або окремих її організаційних одиниць.

Отже, на основі проведених досліджень предметної галузі антикризового управ-

ління підприємством можна зробити висновок про необхідність розробки системи внутрішнього антикризового управління.

Дана система повинна включати комплекс антикризових моделей та методів, що здійснюють адаптацію підприємства до впливу випадкових факторів, які забезпечують збереження платоспроможності в реальних ринкових умовах, і котрі є елементами знань інтелектуальної системи антикризового управління підприємством.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена определению сущности и роли диагностики в антикризисном управлении предприятием. Проведен анализ методик антикризисной диагностики предприятия, а также определены способы и целесообразность их использования.

SUMMARY

The article is devoted to determination of essence and role of diagnostics in the anti crises management by an enterprise. The analysis of methods of anti crises diagnostics of enterprise, and also certain methods and expedience of their application is conducted.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: Навч. посібник для вузів / За ред. проф. Н. І. Любушина. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2001. – 471 с.
2. Ансофф І. Стратегічне управління. – М.: Економіка 1989. – 519 с.
3. Антикризове управління: Навч. посібник / За ред. В.А. Долятовського. – Р-н-Д.: «видавництво ІУБіП», 2001. – 148 с.
4. Антикризове управління: Підручник / За ред. Е.М.Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432с.
5. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
6. Друкер П.Ф. Завдання менеджменту в ХХІ столітті: Навч. посібник. – М.: Вид. дім «Вільямс», 2000. – 272 с.
7. Друкер П.Ф. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
8. Ковальов А.П. Діагностика банкрутства. – М.: АТ «Фінстатінформ», 1995. – 398 с.
9. Савчук В.П. Діагностика підприємства: підтримка управлінських рішень.– М.: БІНОМ. Лабораторія знань, 2004. – 175 с.

Надійшла до редакції 16.01.2006 р.

УДК 336.582.1+621.31: 622.33

О ПРОБЛЕМАХ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЗА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Д.С.Кагермеева, экономист Донецкого филиала государственного предприятия «Укр-энергоуголь»

Отечественная угольная промышленность долгие годы является малоприбыльной для государства, а в ряде случаев даже убыточной. Сегодня затраты на производство угольной продукции значительно превышают доходы от ее реализации. Только 20%

шахт работают прибыльно, остальные же 80% – терпят убытки, выпуская неконкурентоспособную по цене продукцию, не обеспечивая воспроизводство основной деятельности, требуя постоянной государственной поддержки. Вследствие этого угольные предприятия Украины имеют огромные долги, в том числе и за электроэнергию. Для решения этих проблем предварительно требуется выявить причины их возникновения и предложить возможные варианты их решения, что является целью данной работы.

Для частичного решения проблем, возникших в угольной отрасли Украины, в соответствии с Указом Министерства топлива и энергетики Украины №83 от 13 февраля 2003 года на базе государственного предприятия- предприятия поселковых электрических сетей производственного объединения «Донецкуголь» было создано государственное предприятие «Укрэнергоуголь».

Основными задачами, которые стоят перед ГП «Укрэнергоуголь» являются:

- проведение единой технической политики в обеспечении надежной энергопоставки угольных предприятий Украины и приведение энергетического оборудования сетей в соответствии с требованиями к категории, к которой принадлежит данная группа потребителей;

- поставка электрической энергии угольным предприятиям по единому розничному тарифу;

- повышение уровня оплаты за потребленную электроэнергию угольными предприятиями и приведение этого уровня до 100%.

В апреле 2003 года была разработана и утверждена с Министерством топлива и энергетики Украины организационная структура предприятия. На сегодня организационная структура ГП «Укрэнергоуголь» выглядит следующим образом (рис.1):

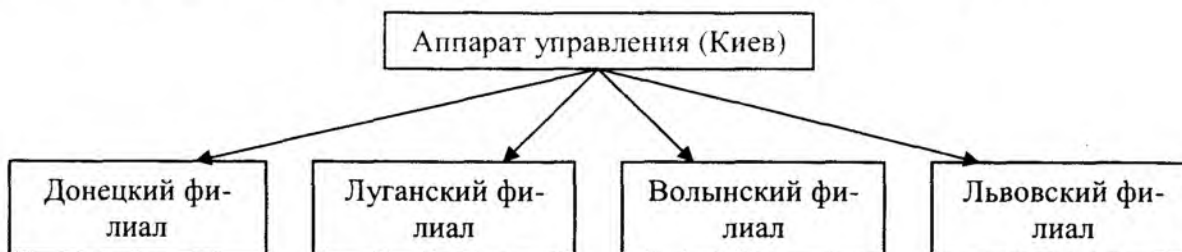


Рис. 1. Организационная структура ГП «Укрэнергоуголь».

В июне 2003 года предприятие получило лицензию на передачу и поставку электроэнергии по регулируемому тарифу и начало лицензионную деятельность в Донецкой области на базе бывшего ГП ППЭС ПО «Донецкуголь», который стал Донецким филиалом предприятия.

В Донецкой области электрические сети угольных предприятий переданы на баланс ДФ ГП «Укрэнергоуголь».

Образование государственного предприятия «Укрэнергоуголь» позволило создать нормальные условия по энергопоставке угледобывающих предприятий:

1. Обеспечение поставки электроэнергии всем угольным предприятиям по стабильным, прогнозным и более низким, чем у других лицензиатов тарифами на 10 – 20%, что предоставляет следующие преимущества:

- экономия затрат на производство по угольным предприятиям Донецкой, Луганской, Волинской и Львовской областей, что в свою очередь дало возможность привлечь эти средства на развитие и обновление угольной промышленности.

- устранена зависимость угольных предприятий от влияния региональных осо-

бенностей формирования тарифов на электроэнергию, установлены равные стартовые условия для ценообразования на угольную продукцию в разных регионах, как основа развития конкуренции на рынке угля;

– возможность точного прогнозирования затрат на будущие периоды, как один из инструментов прогнозирования доходов и расходов и улучшения уровня расчетов за электрическую энергию;

2. Передача на баланс ГП «Укрэнергоуголь», как специализированному лицензиату с поставки электроэнергии по регулируемому тарифу, обязательством которого является прибыльная работа, электросетей и энергооборудования угольных предприятий дает возможность:

– дополнительно уменьшить нагрузку на цену угля за счет уменьшения затрат на эксплуатацию, ремонт и модернизацию энергооборудования угольных предприятий;

– прибыльная работа ГП «Укрэнергоуголь» дает возможность проводить единую техническую политику по обновлению сетей и подстанций, которые финансировались по остаточному принципу, а также привести это оборудование к требованиям категории угольных предприятий.

3. Обеспечение через ГП «Укрэнергоуголь» государственного влияния на процесс энергообеспечения государственных угольных предприятий в процессе их реорганизации и подготовки к приватизации.

За 2004 г. ГП «Укрэнергоуголь» было отпущено 5862106 МВт*г электроэнергии на сумму 1179560 тыс.грн. Средний отпускной тариф за 2004 г. составил 201,22 грн/МВт*г (с НДС). На рис.2 представлен удельный вес каждой группы потребителей предприятия в объеме полезного отпуска электроэнергии за 2004г. или структура потребителей.



Рис. 2. Структура потребителей ГП «Укрэнергоуголь» в 2004г.

Из диаграммы видно, что основную часть потребителей предприятия составляют именно угольные шахты – 95,065%.

ГП «Укрэнергоуголь» поставляет электрическую энергию Луганской угольной энергетической компании, Донецкой угольной энергетической компании, 10-ти угольным объединениям, 34-м самостоятельным шахтам и 37-ми другим угольным предпри-

яттям (более 60% шахт Украины).

Из них:

- шахты крутого падения (15);
- шахты, финансируемые из Госбюджета (8);
- шахты, которые находятся на дотации у государства (5).

Уровень оплаты за потребленную электроэнергию в 2004г. составил 80,1%. Сравним уровень оплаты по группам потребителей (рис.3).

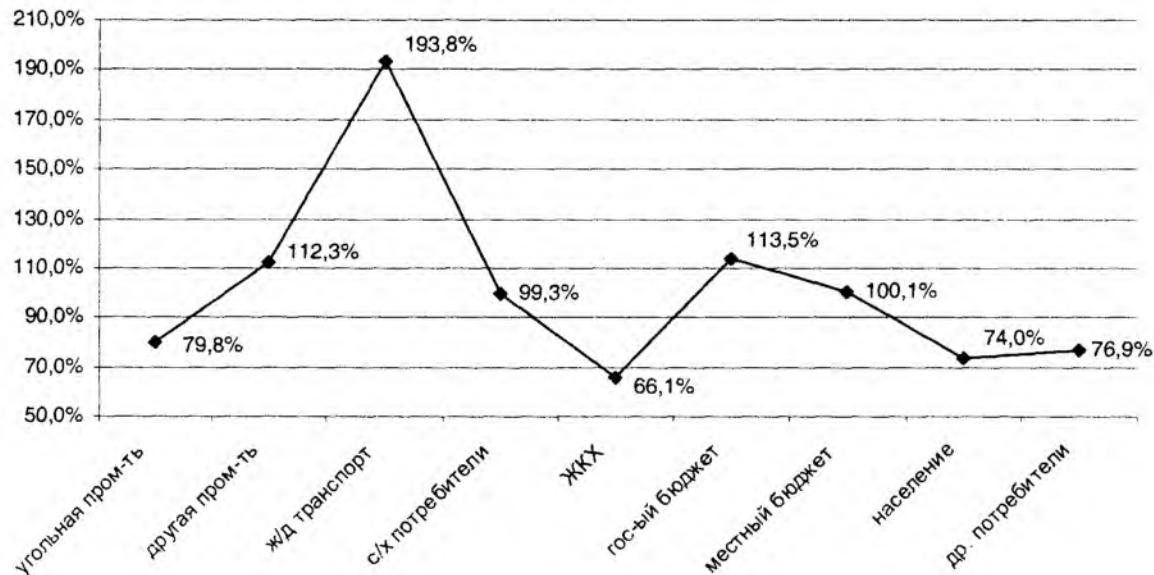


Рис. 3. Уровень оплата за потребленную электроэнергию в 2004г. по группам потребителей.

Как видно на рис.3 уровень расчета за потребленную электроэнергию в 2004г. угольными предприятиями Украины составил 79,8% при том, что они являются главными потребителями ГП «Укрэнергоуголь». Самый низкий уровень оплаты в 2004г. приходится на Донецкую область – 76,7%.

Проанализируем уровень оплаты угольных шахт, являющихся потребителями Донецкого филиала ГП «Укрэнергоуголь», задолженность которых за потребленную электроэнергию на 01.01.2005г. составила более 355 млн. грн. Наименьший процент оплаты за 2004г. был у ш.Карла Маркса (31,14%), ОП «Артемуголь» (34,10%), ОП «Дзержинскуголь» (50,38%), ш.Гаево (56,01%), ОП «Снежноантрацит» (57,72%).

На протяжении 2004г. ДФ ГП «Укрэнергоуголь» провело значительную работу по улучшению расчетов угольными предприятиями за потребленную энергию и прекращению бесплатного отпуска электроэнергии потребителям.

Выполнено целый ряд организационных мероприятий при участии Министерства топлива и энергетики Украины и Национальной комиссии регулирования электроэнергии Украины (НКРЭ), включая технические мероприятия по усовершенствованию и модернизации системы учета.

Все это дало положительный эффект и привело к увеличению количества угольных предприятий, которые рассчитались в 2004г. за потребленную электроэнергию на уровне 100%.

Так, если в 2003г. на 100% рассчитывались только около 8% угольных предприятий, то в 2004г. около 60%, а именно: ш. Холодная балка (105,78%),

ОП «Добропольеуголь» (100,39%), ОП «Шахтерскантрацит» (99,79%), ш. Белицкая (99,20%), ОП «Макеевуголь» (98,36%), ш. Новодзержинская (95,44%) и др.

В тоже время существует ряд вопросов, которые дестабилизируют работу ГП «Укрэнергоуголь».

Так, на протяжении 2004г. стабильно на низком уровне рассчитывались шахты крутого падения, для которых очень проблематичны вопросы несбалансированности доходов (собственное производство и реализация продукции и господдержка) с затратами на собственное производство (недостаточная цена угля, стоимость электроэнергии составляет большую часть в себестоимости добычи, большие затраты на системы водоотливов, вентиляции и др.). Только задолженность этих предприятий составляет 50% общего месячного долга ГП «Укрэнергоуголь».

До этого времени не решен вопрос сбалансированности финансово-экономических показателей угольных предприятий с учетом Господдержки на себестоимость этих предприятий с целью обеспечения 100% расчетов за потребленную электроэнергию.

Требуют решения проблемы самостоятельных шахт, которые не вошли в угольные объединения и находятся на стадии банкротства, санации и т.д. и не переведены в III группу и в стадию реструктуризации.

В экономике все непрерывно взаимосвязано. Угольная промышленность связана с металлургической промышленностью, а в металлургии сейчас проблемы с реализацией металла, поэтому это отражается сразу на работе угольных предприятий, т.е. не реализуется полностью добытый уголь. При такой работе шахты, особенно те, которые добывают коксующийся уголь, не в состоянии полностью расплатиться за поставленную им электроэнергию. А шахту невозможно отключить и остановить ее работу ни на секунду, нельзя отключить ни водоотлив, ни вентилятор.

Для этого в Законе Украины «Об электроэнергетике» существует такое понятие как экологическая броня электроснабжения потребителя, т.е. минимальный уровень потребления электрической энергии потребителем (кроме населения), который обеспечивает предпосылки для предотвращения возникновения чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера [1].

В соответствии со статьей 24 Закона Украины «Об электроэнергетике» энергопоставщики согласовывают с потребителем величину экологической брони электроснабжения, которая утверждается Государственной инспекцией по энергетическому надзору за режимами потребления электрической и тепловой энергии [1].

Энергопоставщики имеют право при условиях неполной оплаты потребителем потребленной электрической энергии ограничить его электропотребление до уровня экологической брони электроснабжения или в случае отсутствия такой полностью прекратить электроснабжение потребителя [1].

Порядок ограничения электропотребления потребителей до уровня экологической брони электроснабжения или полной остановки им электроснабжения устанавливается Кабинетом Министров Украины [1].

Энергопоставщики имеют право на возмещение неоплаченной потребителем части стоимости электрической энергии, которая поставляется ему на уровне экологической брони электроснабжения, за счет средств государственного или местного бюджетов [1].

То, что не связано с содержанием водоотливов и воздухоподающих агрегатов, т.е. выходит за рамки экологической брони, в общем потреблении электроэнергии шахтой занимает от 20 до 36%, т.е. постоянные затраты на обеспечение электроэнергией водоотливов и вентиляторов достигают 80%. Так что даже если не будет реализации угольными шахтами добытого угля, затраты на электроэнергию все равно остаются. Поэтому существует множество проблем с энергопоставками на угольные предприятия.

На протяженні 2004г. ГП «Укрэнергоуголь» були розроблені і виконуються системні заходи по покращенню рівня оплати спожитої угольними підприємствами електроенергії:

- проведено аналіз відповідності очікуваного спожиття електроенергії кожним угольним об'єднанням і його своєчасної оплати з реальною оплатою з метою оперативного використання заходів по попередженню безплатного відпуску електроенергії;

- проведено моніторинг платіжеспособності незалежних угледобувальних підприємств на предмет повної оплати використаної електроенергії і розроблені заходи, які дозволяють цим підприємствам в повному обсязі оплачувати вартість спожитої електроенергії;

- ГП «Укрэнергоуголь» разом з Департаментом угольної промисловості і Департаментом електроенергетики провели робочі наради з керівниками угольних підприємств, які мають не повну поточну оплату або просрочені зобов'язання за використану електроенергію;

- разом з споживачами складені Протоколи і затверджені графіки погашення зобов'язань угольними підприємствами, виконання яких дає можливість досягти 100% оплати вартості спожитої електроенергії;

- керівництво підприємства проводило робочі наради з керівниками угольних підприємств, де були двохсторонні складені і підписані «Протоколи покращення розрахунків за поточне спожиття електроенергії» і погашення зобов'язань 2004г.

По результатах цих нарад був виданий Приказ Міністерства палива і енергетики України від 30.07.04 №436 і затверджений загальний графік по досягненню до кінця 2004г. 100% оплати за використану електроенергію і погашенню боргів 2004г. Однак, такі підприємства як: ГП «Артемуголь», ГП «Дзержинскуголь», ГП «Орджонікідзеуголь», ГП «Донбасантрацит», ГП «Луганскуглереструктуризація», ГП «Донуглереструктуризація», ГОАО «ш. ім. Карла Маркса», ГОАО «ш. ім. Коротченко», ГОАО «ш. ім. Артема», ГОАО «ш. ім. Гаєвого», ГОАО «ш. ім. Гагарина», ГОАО «ш. ім. З-БИС» і др. так і не виконують ні умов загального графіка, ні Приказ Міністерства палива і енергетики України.

ГП «Укрэнергоуголь» стабілізує оплату електроенергії купленої в ОРЗ і забезпечує її на рівні в відповідності з зобов'язаннями даними НКРЕ, т.е. не нижче 90% починаючи з 4-го кварталу 2004 г., збільшилась оплата купленої електроенергії «живими» грошима.

Крім цього ГП «Укрэнергоуголь» проводить активну роботу по відключенню угольних підприємств до екологічної броні, які вчасно не розраховуються за спожиту електроенергію.

З урахування виконаного і з метою досягнення 100% оплати за спожиту електроенергію ГП «Укрэнергоуголь» необхідно виконати ряд заходів, які потребують підтримки НКРЕ, Міністерства палива і енергетики, Міністерства угольної промисловості, НАК «Уголь України», а саме:

- запропонувати Міністерству угольної промисловості, НАК «Уголь України» проводити роботу з включенням в фінплани угольних підприємств повної оплати електроенергії в поточному місяці і погашення зобов'язань, які сформувалися в попередні періоди в відповідності з затвердженими Протоколами;

- постійно проводити роботу з НАК «Уголь України» з метою збалансування видобутку і постачання енергетичного вугілля генеруючим компаніям і фінансовим забезпеченням витрат на оплату електроенергії.

І крім цього, запропонувати Міністерству угольної промисловості:

– предусмотреть в распределении бюджетных средств на последующие годы 100% финансирования расходов по оплате проблемных угольных предприятий за потребленную электроэнергию с равномерным распределением по месяцам и выделением этой статьи отдельной строкой;

– вместе с НАК «Уголь Украины» добиться, чтобы стоимость электрической энергии необходимой для обеспечения экологической брони угольных предприятий-должников оплачивались за счет добычи угля и дотаций угольным предприятиям;

– использовать более радикальные меры с целью повышения ответственности руководителей угольных компаний и объединений за своевременную и в полном объеме оплату электроэнергии.

На украинских шахтах очень высокая себестоимость добычи угля по сравнению с другими странами мирами, поэтому механизм ценообразования на угольных шахтах Украины строится на государственных дотациях, которые выплачиваются для снижения продажной цены угля. Одной из составляющих себестоимости является плата за электроэнергию, потраченную на добычу 1 тонны угольной продукции, поэтому часть дотаций должна идти на оплату за потребленную электроэнергию шахтой. Для того чтобы построить четкий и отлаженный механизм перераспределения денежных средств и не допустить появления кредиторской задолженности, дотации следует направлять на угледобывающее предприятие по алгоритму распределения денежных средств. Т.е. денежные средства, поступающие на текущий счет шахты должны автоматически распределяться на два денежных потока:

1) нормативное отчисление денежных средств на текущий счет угледобывающего предприятия для покрытия разницы между продажной ценой и себестоимостью угля;

2) нормативное отчисление денежных средств на текущий счет энергопоставщика, которые предназначены для покрытия расходов за потребленную электроэнергию, которая является составляющей себестоимости угольной продукции.

Норматив отчисления денежных средств на текущий счет энергопоставщика должен определяться Министерством угольной промышленности совместно с энергопоставляющей компанией ежемесячно, так как розничные тарифы на электроэнергию для промышленных потребителей устанавливаются ежемесячно и потребление электроэнергии шахтой может изменяться под влиянием различных факторов.

7 июля 2005г. Кабинетом Министров Украины была утверждена Концепция развития угольной промышленности Украины, направленная на реструктуризацию угольной отрасли. Согласно Концепции до 2030г. предусматривается расширение практики разгосударствления предприятий отрасли путем их приватизации независимо от уровня рентабельности с учетом опыта работы негосударственных угольных шахт, в том числе в сложных горно-геологических условиях. Приватизация будет осуществляться на конкурсных условиях в соответствии с законодательством. При этом покупатель обеспечивает развитие и финансирование оздоровления предприятий, а также источники финансирования закрытия шахты после исчерпания запасов угля в границах горного отвода [2].

На основе положений Концепции предусматривается разработка проекта закона «Об особенностях приватизации предприятий угольной отрасли». По мнению автора, одним из главных пунктов данного закона должно стать погашение инвестором (покупателем) кредиторской задолженности угольного предприятия за электроэнергию и дальнейшей 100% оплаты за потребленную электрическую энергию, как одно из инвестиционных обязательств, при приватизации. Это может быть осуществлено в приватизационный период или же из прибыли, которая будет получена угольным предприятием после его приватизации, и будет направляться на покрытие долгов предыдущих лет, в том числе и задолженность за потребленную электроэнергию.

Кроме этого, Концепцией предусмотрено увеличение добычи угля до 2030г. до 112 млн. тонн в год [2], что будет невозможно выполнить, при работе шахт в условиях экологической брони, до которой они будут отключаться, если не будут полностью рассчитываться за поставленную электроэнергию. Поэтому для стабильного увеличения производительности труда и выполнения планов Концепции, угольные предприятия должны в срок и в полном объеме расплачиваться за потребленную ими электроэнергию.

ГП «Укрэнергоуголь» использует все возможные меры по улучшению расчетов потребителями за потребленную электрическую энергию и выход на 100% уровень оплаты. Долги должны быть погашены, а не списаны.

РЕЗЮМЕ

У статті розкривається доцільність створення енергопостачального підприємства для вугільної галузі України, виявляються проблеми заборгованості за електроенергію вугільних підприємств України і можливі шляхи їх рішення.

SUMMARY

In report the expediency of creation electricity supplier enterprise for coal branch of Ukraine reveals, problems of debts for the electricity of the Ukrainian coal enterprises and possible ways of their decision come to light.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про електроенергетику: Закон України, 16 жовтня 1997. // Урядовий кур'єр. – 20.11.1997.
2. Концепція розвитку вугільної промисловості: 7 липня 2005. // <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd>

Надійшла до редакції 21.02.2006 р.

УДК 336.012.23 (477)

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

К.Рибаченко, здобувач кафедри міжнародної економіки ДонНУ

Фінансова глобалізація охоплює не тільки міжнародні фінансові ринки, вона впливає на міжнародні інвестиції, регіональний і національний економічний розвиток, міжнародну конкуренцію, поведінку компаній, інвесторів, банків та інших фінансових інститутів, регулятивних органів та урядів, міжнародних фінансових організацій. Виходячи з того, що фінансові операції є відображенням тих процесів, які відбуваються у реальному секторі економіки, ступінь інтеграції країни в світову економічну систему, перш за все, визначається її інтеграцією у світові фінансові ринки та участю у фінансовій глобалізації.

Дану статтю присвячено підходам щодо формування механізму ефективного функціонування інфраструктури фінансового ринку України в умовах інтернаціоналізації світової економіки. Дослідженню цих проблем присвячено роботи російських та вітчизняних вчених: С. Боринця, О. Киреева, Л. Красавіної, Д. Михайлова, Ю. Макогона, Ю. Пахомова, О. Рогача, М. Савлука, А. Філіпенка, а також західних вчених Д. Блейка, Л. Вальраса, Дж. К. Ван Хорна, Д. Едмістера, Л. Ерхарда, Дж. Кейнса, М. Портера, С. Фішера.

Об'єктом дослідження є процес інтеграції України до світового фінансового ринку в умовах посилення глобалізаційних процесів. Предметом дослідження є організаційно-економічні засади формування і реалізації механізму участі України в процесах інтернаціоналізації світового фінансового ринку.

Формування фінансового ринку в Україні безпосередньо пов'язано з процесами розбудови української держави та реформуванням її економіки. Починаючи з 1999 року в Україні відбувається зростання у зовнішньому секторі економіки – спостерігається позитивне сальдо зовнішньоторговельного обігу. ВВП України співпадає з її зовнішньоторговельним обігом, що є свідомством експортної орієнтації економіки країни.

У 2005 році відбулось подвійне уповільнення темпів зростання ВВП (з 12,3% за перший квартал 2004 р. до 5,4% за аналогічний період 2005 р.), що свідчить про посилення тенденцій до гальмування економічного розвитку. Головним чинником є спад промислового виробництва. Йдеться, зокрема, про те, що після 9-місячного спаду (з 118,8% в березні 2004 р. до 108,4% за січень 2005 р.) в лютому 2005 р. промисловість продовжувала сповзати у рецесію, хоча зменшення випуску продукції і становило лише 1,1%. Порівнявши два останні періоди – початок 2004 та січень-лютий 2005 р., маємо істотні відмінності. Якщо рік тому спостерігалось зростання промислового виробництва (зі 115,8% на кінець грудня 2003 р. до 118,8% на кінець березня 2004 р.), то в січні-лютому 2005 р. відбувся його значний спад – зі 112,5% до 107,3%. У березні 2005 р. зростання промислового виробництва відновилося і становило 13,4% порівняно з лютим того самого року.

Залежність економіки України від зовнішньої торгівлі за останні 15 років зросла більше ніж у 1,8 рази і в 2,5 рази перевищує середньосвітовий показник та в 2,7 рази – середній показник високорозвинених країн світу. Навіть після різкого сповільнення темпів зростання експорту за підсумками 11 місяців 2005 р. на експорт спрямовувалось близько половини реалізованої продукції промисловості. Суттєво перевищує потреби внутрішнього споживання виробництво в металургії, майже три чверті якого спрямовується на експорт. Хоча вітчизняне машинобудування забезпечує лише близько 67% місткості відповідного внутрішнього ринку, майже половина вітчизняної машинобудівної продукції також має експортне спрямування.

Зазначені показники свідчать про те, що українська економіка в ході глобалізаційних процесів посіла у міжнародному поділі праці місце, притаманне сировинно орієнтованим низькотехнологічним економікам світу. Це суттєво звужує можливості національних суб'єктів економіки скористатися перевагами економічної глобалізації, обмежує економічну динаміку, спрямовує її на шлях, який не відповідає стратегічним орієнтирам соціально-економічного розвитку.

Така ситуація має бути радикальним чином змінена. Це потребуватиме формування нової парадигми зовнішньоекономічної стратегії України, яка орієнтуватиметься на зміну спеціалізації України у світовому поділі праці, застосування принципово нових методів пристосування до запитів сучасного світового ринку, прагматизацію економічних взаємостосунків з провідними центрами сили світової економіки.

Участь України в міжнародних потоках капіталів відображається в фінансовому рахунку платіжного балансу в статтях: «прямі інвестиції», «портфельні інвестиції», «інші інвестиції».

Так, станом на 01.01.2005 року приплив прямих іноземних інвестицій в економіку України склав 8421 млн. дол. США з 1991 року. Для порівняння зовнішньоторговельний обіг товарів та послуг у 2004 році дорівнював майже 70 млрд. дол. США. Іноземні інвестиції орієнтуються здебільшого на внутрішній ринок України, який мав би обслуговуватися вітчизняним капіталом. Така мотивація іноземних інвесторів за умов кризи внутрішнього інвестування може поступово призвести до вичерпання валютних джерел

покриття імпорту і залежності від зовнішньої фінансової допомоги.

У 2005 році в Україну іноземними інвесторами вкладено 7868,1 млн. дол. США прямих інвестицій, у т.ч. з країн СНД – 88,9 млн. дол. США (1,1% до загального обсягу), з інших країн світу – 7779,2 млн. дол. США (98,9%). У той же час нерезидентами вилучено капіталу на 375,2 млн. дол. США.

Найбільше зріс капітал нерезидентів з Німеччини – на 4851,8 млн. дол. США, Австрії – на 1062,5 млн. дол. США, Кіпру – на 460,6 млн. дол. США, Сполученого Королівства – на 199,9 млн. дол. США, Сполучених Штатів Америки – на 183,5 млн. дол. США, Віргінських островів, Британських – на 106,5 млн. дол. США, Нідерландів – на 84,6 млн. дол. США, Російської Федерації – на 78,9 млн. дол. США, Белізу – на 49,2 млн. дол. США, Гібралтару – на 36,0 млн. дол. США, Польщі – на 29,3 млн. дол. США, Данії – на 24,0 млн. дол. США.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, включаючи обсяги, отримані на підставі даних НБУ та ФДМУ (щодо різниці між ринковою та номінальною вартістю акцій, майна тощо, не облікованої у статистичній звітності окремих підприємств), станом на 1 січня 2006р. становив 16375,2 млн. дол. США, що складає 349,0 дол. США на одну особу. В цілому збільшення іноземного капіталу у 2005 р. склало 7328,2 млн. дол. США, що становить 181,0% до обсягів інвестицій на початок року та 3,3 рази до приросту за 2004 рік. Інвестиції надійшли зі 118 країн світу, при цьому на 10 з них припадає майже 85% їх загального обсягу. Основними країнами-інвесторами української економіки є: Німеччина – 5505,5 млн. дол. США (33,6% загального обсягу), Кіпр – 1562,0 млн. дол. США (9,5%), Австрія – 1423,6 млн. дол. США (8,7%), США – 1374,1 млн. дол. США (8,4%), Сполучене Королівство – 1155,3 млн. дол. США (7,1%), Російська Федерація – 799,7 млн. дол. США (4,9%), Нідерланди – 721,8 млн. дол. США (4,4%), Віргінські острови, Британські – 688,7 млн. дол. США (4,2%), Швейцарія – 445,9 млн. дол. США (2,7%) та Польща – 224,0 млн. дол. США (1,4%) [180]. У 2005 році, за даними підприємств, внесення значних інвестицій до підприємств металургії та оброблення металу дозволило зосередити у зазначеній галузі 1232,3 млн. дол. США, та зайняти друге місце за обсягами інвестицій серед видів економічної діяльності. Значні обсяги інвестицій зосереджено на підприємствах оптової торгівлі та посередництва в торгівлі (1771,4 млн. дол. США) і харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів (1169,3 млн. дол. США).

Сталою є зацікавленість інвесторів до організацій, що здійснюють фінансову діяльність, до яких внесено нерезидентами – 1052,5 млн. дол. США, операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам – 926,5 млн. дол. США та підприємств транспорту і зв'язку – 743,7 млн. дол. США, машинобудування – 693,8 млн. дол. США та хімічної і нафтохімічної промисловості – 585,5 млн. дол. США.

Сума кредитів та позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів, на 1 січня 2006р. склала 926,7 млн. дол. США. Найбільше їх надійшло з Кіпру – 201,8 млн. дол. США, США – 192,1 млн. дол. США, Польщі – 104,1 млн. дол. США, Нідерландів – 89,8 млн. дол. США, Австрії – 65,2 млн. дол. США, Сполученого Королівства – 57,6 млн. дол. США та Німеччини – 46,9 млн. дол. США [180]. У 2005р. з України в економіку інших країн світу спрямовано 31,4 млн. дол. США прямих інвестицій. Інвестування здійснювалось переважно у вигляді грошових внесків.

Про наявність прямих іноземних інвестицій на кінець 2005 року звітувало 11569 підприємств України. Серед регіонів провідні місця за обсягами інвестицій продовжують утримувати м. Київ – 3619,1 млн. дол. США (4046 підприємств та 22,1% обсягу іноземного капіталу), Дніпропетровська – 1717,2 млн. дол. США (753 та 10,5%), Одеська – 594,9 млн. дол. США (715 та 3,6%), Київська – 590,7 млн. дол. США (344 та 3,6%), Донецька – 586,0 млн. дол. США (357 та 3,6%), Запорізька – 549,7 млн. дол. США (275 та 3,4%), Харківська

– 468,4 млн. дол. США (489 та 2,9%), Львівська – 382,3 млн. дол. США (1138 та 2,3%) області та Автономна Республіка Крим – 459,7 млн. дол. США (263 та 2,8%).

Основними інвесторами з України є підприємства, що належать до таких видів економічної діяльності, як операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам, обсяги інвестицій яких склали 67,7 млн. дол. США (31,1%), транспорт і зв'язок – 54,9 млн. дол. США (25,1%), фінансова діяльність – 34,1 млн. дол. США (15,6%), оптова торгівля і посередництво у торгівлі – 27,0 млн. дол. США (12,4%), державне управління – 14,9 млн. дол. США (6,8%).

Обсяг інвестицій з України в економіку країн світу на 1 січня 2006р. склав 218,2 млн. дол. США, у т.ч. у країни СНД – 107,9 млн. дол. США (49,5% до загального обсягу), в інші країни світу – 110,3 млн. дол. США (50,5%) (рис. 1).



Рис. 1. Прямі інвестиції нерезидентів в економіку України та прямі інвестиції з України, млн. дол. США¹

Спостерігається тенденція щодо стабілізації обсягів випуску цінних паперів (рис. 2).

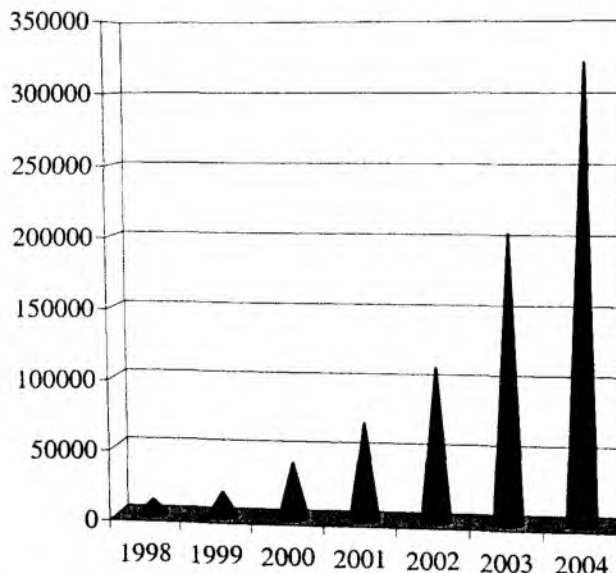


Рис. 2.8. Динаміка загального обсягу торгів на фондовому ринку України, млн. грн.²

¹ http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/zd/ivu/ivu_u/ivu0106.html

² <http://www.pfts.com/ukr/tsystem/pindex.php>

Як свідчать дані рисунку 2. у 2004 році загальний обсяг зареєстрованих Комісією випусків цінних паперів становив 34,76 млрд. грн., що на 11,14 млрд. грн. більше, ніж у минулому році. Як і у попередні роки, провідну позицію на фондовому ринку України серед фінансових інструментів за обсягами зареєстрованих випусків займають акції – 81,5% та облигації підприємств та банків – 11,8 % від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів у 2004 році [179]. Як і у попередні роки продовжилось збільшення загального обсягу торгів на ринку цінних паперів. За 2004 рік обсяг торгів на ринку цінних паперів становив 321,3 млрд. грн.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, включаючи позичковий капітал (з урахуванням даних НБУ та ФДМУ), на 1 січня 2006р. становив 17301,9 млн. дол. США. За станом на 01.01.05 в Україні зареєстровано як юридичні особи 33387 акціонерних товариств, з них 11556 – відкритих, 21831 – закритих. Станом на 01.01.2005 розподіл власності відбувся таким чином:

- у власності нерезидентів знаходиться 21,8 % акцій українських емітентів на загальну суму 27,6 млрд. грн., що на 1,4 % менше ніж у минулому році.
- фізичні особи є власниками 23,3 % акцій на загальну суму 29,5 млрд. грн, що на 2 % більше, ніж аналогічний показник минулого року.

Портфельні інвестиції нерезидентів, що входять до статутних фондів підприємств України, становлять 296,2 млн. дол. США Від’ємне сальдо за портфельними інвестиціями (–3781 млн. дол. США) викликане фактичною відсутністю вкладень резидентів у зарубіжні цінні папери, з одного боку, та великим попитом на боргові папери як українських підприємств так і держави загалом. Тобто інтеграція України в цей сектор світового фінансового ринку є слабкою та односторонньою.

Отже, сучасний стан розвитку національної економіки України свідчить про її неінтегрованість у світову економіку протягом всього періоду незалежності. Це допомогло державі спокійно пережити світову фінансову кризу 1997-1998 років і події 11 вересня 2001 року. Проаналізувавши ступень розвинутої фінансової інфраструктури і, особливо, фондового ринку України, найбільш реальною представляється інтеграція фінансових потоків за рахунок залучення в Україну іноземних інвестицій.

Банківська система України є системою відкритого типу. Інтеграції банківської системи України у світову фінансову систему заважає невисокий рівень держави за світовими рейтингами та невисока конкурентоспроможність банківської системи України порівняно із банківськими системами інших країн і міждержавними установами. Станом на кінець 2004 р. із 182 зареєстрованих в Україні банків статутний капітал тільки 12 комерційних банків перевищував 20 млн. євро. Не дивно, що лише в 2004 р. у чотирьох комерційних банків (у 2003 р. – у п’яти) було відкликано ліцензії на здійснення усіх банківських операцій [178]. А в 2005 році в Україні було вже зареєстровано 186 банків (табл.1).

Таблиця 1. Окремі показники розвитку банківської системи України у 2000-2005 роках¹

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Кількість банків за реєстром (на кінець року)	195	189	182	179	182	186
у тому числі зареєстровано протягом року	1	3	5	5	7	5
Із загальної кількості:						
Кількість банків, які мають ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій (на кінець року) та надають звітність	154	153	157	157	160	165 163

¹ <http://www.bank.gov.ua/Statist/DANI/dani.htm>

Продовження табл. 1

Банки з іноземним капіталом:						
- кількість банків	31	21	20	19	19	23
у тому числі зі 100 % іноземним капіталом	7	6	7	7	7	9
- статутний капітал, млн. грн.	725	946	1046	1152	1630	3602
у тому числі зі 100 % іноземним капіталом, млн. грн.	225	265	365	414	689	1056

Передусім це стосується необхідності активного розвитку нових сегментів ринку банківських послуг: кредитування приватних осіб, підприємств малого і середнього бізнесу, іпотечного кредитування, що може стимулювати створення мережі нових спеціалізованих фінансово-кредитних інститутів. Відтак, вирішення питань оптимізації структури банківської системи України слід вважати необхідною умовою зміцнення стійкості банківського сектору, підвищення довіри до нього з боку інвесторів, вкладників і кредиторів, а також посилення його ролі у стимулюванні прискореного та збалансованого розвитку всіх галузей і секторів економіки держави.

Сумарний балансовий капітал усіх банків (станом на січень 2005 року – 3,52 млрд. дол. США) приблизно дорівнює розміру капіталу одного провідного зарубіжного банку (рис. 3). А загалом обсяг капіталізації усіх українських банків становить близько 5,4% до ВВП, що створює реальну загрозу фінансовій безпеці держави.

Збільшення загальних активів банків відбулось, в основному, за рахунок збільшення кредитів, наданих банками, – на 55 млрд. 249,5 млн. гривень або на 56,8% (з них кредити, надані суб'єктам господарської діяльності, – на 32 млрд. 574,5 млн. гривень, або на 44,7%, кредити фізичним особам – на 15 млрд. 796,6 млн. гривень, або в 2,1 рази); вкладень у цінні папери – на 4 млрд. 459,4 млн. гривень, або на 54,7%; дебіторської заборгованості – на 863,2 млн. гривень, або на 69,7%; основних засобів і матеріальних активів – на 1 млрд. 698,2 млн. гривень, або на 18,9%; за рахунок нарахувань до одержання доходів – на 789,2 млн. гривень, або на 55,5%.



Рис. 3. Чисті активи банківської системи України і динаміка грошової маси М3, млн. грн.¹

¹ <http://www.bank.gov.ua/Statist/Money/mon.htm> та <http://www.bank.gov.ua/Statist/DANI/dani.htm>

Відзначимо особливість роздрібного ресурсного ринку – населення країни робить внески переважно в гривнях, а бере кредити в доларах, що зумовлено різними ставками по гривневих і доларових ресурсах. У той же час, як видно з табл. 2.6, банки реально зіштовхуються з питанням фінансування активних операцій у ВКВ – банківській системі в цілому потрібно біля \$10 млрд. для поповнення валютних запасів.

Таблиця 2. Кредити банків в економіку України, млн.¹

Показник	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Національна валюта, грн.	1250	1150	1321	2479	2850	7100	9020
Іноземна валюта, дол. США	2450	2300	2600	5000	7540	12490	17365

Присутність іноземного капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг (станом на кінець 2004 р. лише 7 філій банків зі 100% іноземним капіталом та 12 банків зі змішаним капіталом) є замалою (сумарний іноземний статутний капітал станом на 1 січня 2005 р. не перевищує 300 млн. дол. США і становить 9,6%), що підтверджує недостатню привабливість вітчизняного ринку фінансових послуг. Але за умови приєднання України до СОТ – однією з цілей якої є лібералізація фінансової сфери взагалі та банківської зокрема – буде відбуватися збільшення присутності іноземного капіталу у всіх сферах економіки України.

Варто зазначити, що структура зобов'язань банків з іноземним капіталом майже не спрямована на кредитування української економіки. Значна їх кількість припадає на міжбанківські кредити та депозити (57,4%).

Проаналізувавши сучасну ситуацію розвитку банківської та фінансової сфери в Україні, можна зробити висновок про те, що прихід західних інвестицій у банківську систему України має ряд позитивних наслідків: зростання капіталізації, нові технології і збільшення довгострокового кредитування, підвищення прозорості і безпеки фінансового сектора, підвищення якості банківських послуг і їхнє здешевлення. Величезний плюс приходу закордонних банків – ліквідність банківської системи, що повинна стати менш залежною від політичних і економічних ризиків.

У той же час, для того, щоб експансія іноземного капіталу не стала причиною витиснення місцевого капіталу через відсутність обмежень на участь закордонного капіталу в банківському секторі, необхідно розробити регулятивні акти, що регламентують висновок іноземного капіталу з банків у критичних ситуаціях.

Формування ринкових відносин в Україні вимагає також проведення ефективної та дієвої монетарної політики. На сьогодні грошово-кредитна політика НБУ на перший погляд надає певного оптимізму, але вона поки немає реальних, конкретних результатів, пов'язаних зі зростанням виробництва й поліпшенням соціально-економічного стану населення. За роки незалежності дуже багато зроблено у встановленні та розвитку грошово-кредитної політики та фінансової сфери, однак до цього часу не опанований механізм її прогнозування. Грошово-кредитна політика на сучасному етапі базується на принципах оперативного реагування. Це, в свою чергу, не завжди характеризує її ефективність при отриманні результатів. Звичайно, на сьогодні кредитна система України не може забезпечити всіх виробників необхідними кредитними ресурсами та реалізувати їх потреби на грошово-кредитному ринку.

На сучасному етапі грошово-кредитна політика нашої держави відірвана від реального сектора економіки і причина такого положення полягає у тому, що у нас не діє

¹ <http://www.bank.gov.ua/Statist/CREDITS/kred.htm>

ринковий механізм взаємозв'язку виробника зі споживчим, фінансовим і грошово-кредитним ринком, тобто цілісного взаємозв'язку між суб'єктами виробничих відносин і суб'єктами фінансово-кредитних відносин не існує. Така ситуація проявляється в тому, що реально підприємцю дуже складно отримати необхідні йому кредитні ресурси, що призводить до замкнутості виробничого сектора економіки, неефективного використання його потужностей. Як наслідок ми маємо постійне падіння темпів виробництва.

З іншого боку, фінансово-кредитна система замкнулась у собі. Це проявляється у русі грошово-кредитних ресурсів тільки між суб'єктами цієї системи. Фінансово-кредитні організації здійснюють свої операції у межах своєї системи, забезпечуючи і гарантуючи свої прибутки. Виникає ситуація, коли гроші роблять гроші, але у цьому процесі не приймає участь реальна товарна маса. Фінансово-кредитна система не зацікавлена у фінансуванні виробничої сфери. Основні причини такої ситуації полягають у боязні надавати середньострокові та довгострокові позики безпосереднім виробникам. Високі темпи інфляції і часта зміна кон'юнктури на кредитному ринку підвищують ризикованість таких позик. Комерційним банкам набагато вигідніше здійснювати короткострокові операції між суб'єктами і посередниками фінансово-кредитного ринку і таким чином не ризикувати при отриманні прибутку. Тому грошово-кредитна політика НБУ, впливаючи на пропозицію грошово-кредитних ресурсів, незначною мірою впливає на їх надходження у виробничу сферу, а отже і на сам процес зростання обсягів виробництва та зайнятості. З метою підвищення дієвості та ефективності грошово-кредитної політики пропонуємо звернутись до багаторічного досвіду інших держав та дотримуватись грошово-кредитна політика повинна бути гнучкою і узгоджуватись із загальними механізмами макроекономічного регулювання; впровадження ринкових регуляторів грошово-кредитної політики повинно відбуватись поетапно у країнах з перехідною економікою; монетарна політика повинна бути узгоджена з фіскальною, зовнішньоекономічною та валютною політиками; консерватизм монетарної сфери не дозволяє застосовувати різні зміни у динаміці грошових агрегатів, оскільки ефект від цих заходів може бути лише тимчасовим; слід враховувати часові лаги, які існують між впровадженням монетарних заходів та отриманням результату.

Можна визначити наступні напрямки, щодо підвищення ефективності грошово-кредитної політики в Україні: в умовах перехідного періоду грошово-кредитна політика уряду має поєднувати адміністративні та монетарні методи, що, в свою чергу, потребує чіткої взаємодії між усіма суб'єктами її реалізації; монетарна політика НБУ немає замикатись на собі, а через грошово-кредитний ринок повинна впливати на всі суб'єкти виробництва, створюючи новий відновлювальний цикл, який держава може корегувати за допомогою відповідних економічних важелів; держава має визначити пріоритети у структурній перебудові економіки і за допомогою грошово-кредитних інструментів реалізувати їх потреби та розвиток; державна грошово-кредитна політика не повинна постійно виходити з необхідності покриття дефіциту державного боргу за рахунок грошової емісії та отримання кредитів, а має шукати джерела надходжень у сфері реальної економіки, сприяючи проведенню ефективної та стимулюючої податкової політики.

РЕЗЮМЕ

Данная статья посвящена вопросам разработки подходов относительно формирования механизма эффективного функционирования инфраструктуры финансового рынка Украины в условиях интернационализации мировой экономики.

SUMMARY

This article is devoted to questions of development of approaches concerning formation

of the mechanism of effective functioning an infrastructure of the financial market of Ukraine in conditions of internationalization of economic.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Боринець С.Я. Міжнародні фінанси: Підручник. – К.: Знання-Прес. – 2002. – 311 с.
2. Макогон Ю.В., Орехова Т.В. Глобалізація и Україна в мировій економіці. – Донецьк: ДонНУ, 2004. – 478с.
3. Міжнародні фінанси: Підручник / О.І.Рогач, А.С.Філіпенко, Т.С.Шебет та ін.; За ред. О.І.Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
4. Філіпенко А.С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку. – К.: Знання України, 2002. – 189 с.
5. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. – New York: Free Press. 1990
6. <http://www.bank.gov.ua/> – Національний банк України. Платіжний Баланс України.
7. <http://www.pfts.com/ukr/> – Перша Фондова Торговельна Система. Річний звіт 2001 р.
8. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Данніе Госкомстата 2000-2005 гг.

Надійшла до редакції 01.03.2006 р.

УДК 336.2 (470)

ПРО ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

С.Е.Стародубцев, начальник Державної податкової інспекції в Київському районі м.Донецька

І.П.Васина, к.е.н., доцент Донецького державного університету управління

Україна пережила проблеми наповнення бюджету грошми, уникнення надходження до бюджету шляхом взаємозаліків, невиконання більшості прийнятих щорічних бюджетів, реструктуризації боргів як засобу поліпшення фінансового стану підприємств та їх розрахунків з бюджетом. Із часом завдяки трансформації бюджетної і податкової систем окремі із зазначених явищ відійшли в минуле, а деякі змінили свій характер, хоча ще залишаються не розв'язаними повною мірою. Але такі проблеми, як масове ухилення від податків, втрати доходів бюджету від податкових пільг, зростання зовнішньої заборгованості, залишаються актуальними.

Серед вітчизняних учених, що досліджують проблеми розвитку фіскальної системи можна віднести роботи О. Василик, В.Геєця, А. Гальчинського, А. Мороза, С. Юрія та ін.

На початку 2005 р. ситуація з бюджетом була доволі загрозливою. 2004 рік Україна закінчила з дефіцитом Зведеного бюджету у 11 млрд. грн. (у 2003 р. – 506,7 млн. грн.) та дефіцитом Державного бюджету у 10,2 млрд. грн. (у 2003 р. – 1043,1 млн. гривень).

Затверджений Державний бюджет на 2005 р. (Закон від 23.12.04 №2285-IV) передбачав дефіцит у сумі 8,6 млрд. грн.; приріст боргу України на 2,8 млрд. грн.; у ньому не було враховано у повному обсязі коштів, необхідних для виплати пенсій на рівні 295 гривень (при цьому абсолютна більшість пенсіонерів мала отримувати однакову пенсію); мінімальна заробітна плата (262 грн.) була меншою за мінімальну пенсію тощо.

Тому, одним із найперших завдань для Уряду стало доопрацювання Закону про Державний бюджет на 2005 рік. У березні Верховною Радою Закон про внесення змін до Державного бюджету 2005 р. та деяких інших законів. Фактично це був новий бюджет.

Новий держбюджет став соціально орієнтованим – 85% видатків бюджету складала кошти на соціальні програми та соціальний захист громадян. Значно підвищено рі-

вень соціальних гарантій: мінімальну пенсію збільшено до рівня прожиткового мінімуму, а мінімальну заробітну плату – до рівня мінімальної пенсії; допомога при народженні дитини зросла майже в 12 разів, самотнім матерям – в 4,1 раз, дітям-інвалідам – в 4,5 раз, дітям-сиротам, – у 5,2 раз.

Окрім того, було розширено базу оподаткування шляхом скасування податкових пільг у розрізі окремих платників чи окремих територій, що створило рівні умови конкуренції для всіх платників податків та забезпечило удосконалення механізмів сплати та адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів). Встановлено нові ставки ввізного мита на автомобілі на рівні 20% та на комплектуючі до них – 5% та передбачена заміна прямого бюджетного кредитування на політику здешевлення відсотків за банківськими кредитами.

Протягом 2005 р. було вжито ще ряд заходів, спрямованих на забезпечення виконання бюджету та удосконалення бюджетного і податкового законодавства, а саме:

- скасовано 35 постанов Уряду, які надавали податкові пільги окремим суб'єктам господарювання, або можливість проведення взаємозаліків;
- запроваджено комплекс заходів, передбачених Державною програмою «Контрабанді – СТОП» на 2005-2006 роки (постанова Кабінету Міністрів від 01.04.05 №260);
- посилено контроль за декларуванням митної вартості товарів та недопущення несанкціонованого ввезення в Україну окремих товарів шляхом внесенням зміни до Митного тарифу України;
- з метою розширення існуючої бази оподаткування та повного залучення до сплати податків суб'єктів, органами державної податкової служби здійснено низку заходів щодо спрощення процедури реєстрації платників та реалізації принципу «єдиного вікна».

Окрім того, Верховною Радою прийнято Закон «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» (від 03.11.05 №3050), згідно з яким від обкладання ПДВ звільнятимуться лише ті операції з увезення природного газу на митну територію України, за якими його ввезення здійснюється відповідно до зовнішньоекономічних контрактів, укладених на виконання міжнародних договорів України (раніше звільнялися усі). Закон набрав чинності 22 листопада 2005 року.

Результатом вжитих заходів стало зростання у 2005 р. порівняно з 2004 р. *надходжень до зведеного бюджету* на 46,4%: до дохідної частини надійшло 134,03 млрд. грн., або 98,6% запланованих на рік надходжень (у 2004 р. рівень виконання бюджету становив 100,2%).

До Державного бюджету у 2005 р. зібрано доходів на суму 105,2 млрд. грн., що на 49,6% більше ніж у 2004 році. Рівень виконання дохідної частини до річного плану зі змінами становив 97,3% проти 99,7% у 2004 році.

Збільшення доходів зведеного бюджету, головним чином, забезпечено за рахунок зростання надходжень від:

- внутрішніх податків на товари та послуги – на 90,7% (надійшло 43,4 млрд. грн.), у тому числі податку на додану вартість – у 2 рази (33,8 млрд. грн.);
- податку на прибуток підприємств – на 45,2% (23,5 млрд. грн.);
- податку з доходів фізичних осіб – на 31,1% (17,3 млрд. грн.);
- частини прибутку господарських організацій, що вилучається до бюджету та дивіденди, нараховані на акції господарських товариств, які є у державній власності – у 7,4 рази (4,5 млрд. гривень).

Недоотримано надходжень від акцизного збору із вироблених в Україні товарів (97,3% запланованого), податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції (84,7%), неподаткових надходжень (95,1%), доходів від операцій з капіталом (96,6%). Це пов'язано із зниженням рівня цін та попиту на світових ринках на основні товари укра-

їнського експорту та зниженням ставок ввізного мита на деякі імпортні товари.

Негативно вплинули на виконання бюджету зростання податкового боргу та погіршення платіжної дисципліни. За даними Державної податкової адміністрації, станом на 1 січня 2006 р. **податковий борг** за податковими зобов'язаннями платників податків (без врахування сум податкового боргу платників податків щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство або прийнято рішення суду про призупинення стягнення) до зведеного бюджету та державних цільових фондів становив 9,4 млрд. грн., що на 6,1% більше на відповідну дату торік. Майже дві третини податкового боргу обліковується за підприємствами паливно-енергетичного комплексу – 5,9 млрд. грн., з яких 4,1 млрд. грн. (або 43,2%) припадає на підприємства НАК «Нафтогаз України» (протягом 2005 р. податковий борг збільшився на 65,5 млн. гривень).

Упродовж 2005 р. ГоловКРУ виявлено порушень, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів держави, на загальну суму понад 1,8 млрд. грн., що утричі більше ніж за 2004 рік. Зокрема, майже на 14 тис. об'єктах контролю встановлено незаконне і нецільове витрачання коштів і матеріальних цінностей, їх недостачі на загальну суму майже 1,4 млрд. грн. (або 74,9% від загальної суми виявлених порушень, що призвели до втрат).

За рахунок вжиття податковими органами комплексу заходів, спрямованих на протидію злочинності у сфері оподаткування та залучення до оподаткування коштів "тіньової" економіки, зокрема, з "тіньового" обігу вилучено та спрямовано до бюджету 4 млрд. грн., у тому числі за рахунок погашення податкового боргу, виявлення і руйнування різноманітних схем ухилення від його сплати та порушення податкового законодавства посадовими особами підприємств-боржників – 3,1 млрд. гривень.

Викликає значне занепокоєння ситуація із зростанням сум **відшкодування податку на додану вартість**. Порівняно з 2004 р. залишки сум на відшкодування ПДВ зросли на 17,5% та становили на кінець періоду 4,2 млрд. грн., у тому числі із простроченим терміном – 641,6 млн. грн. (на кінець 2004 р. залишок сум на відшкодування становив 3,5 млрд. гривень). Загалом протягом 2005 р. подано вимог на відшкодування на 21,3 млрд. грн. (у 2004 р. – 28,1 млрд. грн.), з яких відмовлено у відшкодуванні 1,9 млрд. грн. та відшкодовано 18,8 млрд. гривень.

Виконання показників доходної частини бюджету дало змогу (при утриманні бюджетного балансу) забезпечити необхідне фінансування **видатків**, реалізацію соціальних програм.

Станом на 1 січня 2006 р. видатки зведеного бюджету профінансовано на суму 141,5 млрд. грн., що на 39,6% більше ніж у 2004 році і становить 94,7% від плану. Із Державного бюджету здійснено видатки на суму 112,8 млрд. грн., що на 42% більше відповідного показника 2004 р., у тому числі по загальному фонду – 93 млрд. грн. (на 51% більше). Рівень виконання видаткової частини державного бюджету у 2005 р. до річного плану зі змінами становив 94,4% проти 97,3% у 2004 р., у тому числі по загальному фонду – 98,7% проти 98,8% відповідно.

Характерною особливістю бюджету звітного року було посилення соціальної складової: видатки соціального спрямування в зведеному бюджеті профінансовано в обсязі 85,5 млрд. грн., що на 62,9% більше ніж у 2004 році. У першу чергу виділялися асигнування для здійснення видатків на заробітну плату з нарахуваннями, грошове забезпечення, пенсії, стипендії та інші соціальні виплати. Зокрема, на оплату праці працівників бюджетних установ зі зведеного бюджету виділено 33,3 млрд. грн. або 99% запланованих коштів; нарахування на заробітну плату становили 9,4 млрд. грн. або 98,2%; поточні трансферти населенню профінансовано в сумі 38,9 млрд. грн. або 95,7% від плану.

Проте, зростання соціальних видатків відбулося за рахунок різкого скорочення видатків на розвиток економіки. Так, у 2005 р. на фінансування капітальних видатків

планувалося виділити 21,5 млрд. грн., що на 3,5% більше ніж у 2004 р., натомість виділено лише 18,1 млрд. грн., або 84,2% запланованих коштів. У тому числі на капітальне будівництво виділено 2,6 млрд. грн. (на 77,8% менше ніж у 2004 р.) або 80,3% плану. Збільшилися порівняно з 2004 р. лише видатки на будівництво житла (на 12,1%).

У 2005 р. перерахування коштів до державного бюджету здійснювалось з 55 місцевих бюджетів, у той час, як у попередньому році – з 56. З місцевих бюджетів до Державного бюджету перераховано 1,5 млрд. грн. або 110,6% річного розпису, що менше ніж у 2004 р. на 130,1 млн. гривень.

З Державного бюджету у 2005 р. до місцевих бюджетів перераховано дотацій врівнювання на суму 11,1 млрд. грн. або 100% річного розпису і більше ніж у 2004 р. на 3,7 млрд. гривень. Бюджети областей отримали додаткову дотацію на зменшення фактичних диспропорцій між місцевими бюджетами через нерівномірність мережі бюджетних установ у сумі 445,7 млн. гривень. Для поетапного запровадження умов оплати праці працівників бюджетної сфери на основі Єдиної тарифної сітки та забезпечення видатків на оплату праці виділено 1276,3 млн. грн., на здійснення видатків бюджетних установ – 651,4 млн. гривень

Одним із головних завдань *боргової політики* є зниження витрат на обслуговування державного боргу та послаблення боргового тиску на державний бюджет. Протягом останніх років спостерігається чітка тенденція зменшення відношення державного боргу до доходів загального фонду державного бюджету. Так, якщо зазначений показник у 2001 р. становив 229%, то на кінець 2004 р. він був на рівні 132%, а на кінець 2005 р. - 85% (при критичному рівні 300%).

Не менш важливим є також забезпечення утримання у відносно безпечних межах співвідношення державного боргу до ВВП. Упродовж останніх років зазначений показник має тенденцію до зниження: у 2002 р. – 28,6% ВВП, у 2003 р. – 24,7%, у 2004 р. - до 19,6%, а на кінець 2005 р. – 15,7%.

На внутрішньому ринку, головною тенденцією боргової політики 2005 р. була повна відмова від розміщення короткострокових паперів – якщо у 2003 р. обсяг випуску короткострокових паперів становив 48% від загального обсягу, то у 2004 р. – лише 9,5%, у 2005 р. короткострокові папери не випускались взагалі.

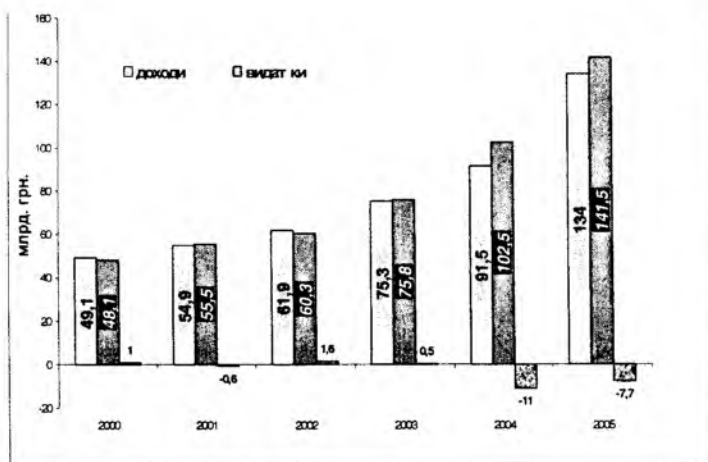


Рис. 1. Динаміка доходів, видатків, дефіциту зведеного бюджету

Проведення протягом звітного року виваженої боргової політики забезпечило зменшення рівня державного боргу з 85,4 млрд. грн. на кінець 2004 р. до 78,1 млрд. грн.

на кінець 2005 р., або на 8,5 %. У 2005 р. було здійснено державні запозичення в сумі 12,7 млрд. грн., у тому числі внутрішні – на суму 6,9 млрд. грн., зовнішні – 5,8 млрд. гривень. Порівняно із запланованими показниками надходження коштів від державних запозичень склали 91,8% розпису.

За підсумками 2005 р. зведений бюджет виконано із дефіцитом у сумі 7,7 млрд. грн., у тому числі державного – 7,9 млрд. грн., але його величина не є загрозовою для економіки, оскільки відношення дефіциту зведеного бюджету до ВВП становить – 1,8% (при критичній межі 5%); а державного – 1,9% (при критичній межі 3%).

Рівень інфляції у 2005 р. становив 10,3% (у 2004 р. – 12,3%), продовольчі товари подорожчали на 10,7%, непродовольчі – на 4%, послуги – на 15,8%. Таким чином, інфляція була переважно сформована за рахунок подорожчання продовольчих товарів та послуг.

Причиною прискорення інфляції була невідповідність між попитом і пропозицією на споживчому ринку, яка виникла наприкінці 2004 р. і посилилась у 2005 р. унаслідок значних бюджетних виплат соціальної спрямованості (підвищення рівня пенсії та мінімальної зарплати).

Крім того, значний вплив на цінову ситуацію мав ряд продовольчих криз (м'ясна, цукрова) та несприятлива кон'юнктура на енергетичних ринках (ціна на бензин на вітчизняному ринку зросла на 24,5%).

Монетарна база у 2005 р. зросла на 53,9% (у 2004 р. – на 34,1%), грошова маса – на 54,8% (32,4%).

Головним каналом випуску коштів в обіг був валютний ринок: за рік обсяг чистої емісії, спрямованої на купівлю валюти, становив понад 50,8 млрд. гривень. За іншими каналами відбувалось вилучення коштів, зокрема через кредитний ринок вилучено 3.2 млрд. грн., через фондовий ринок – 6,4 млрд. гривень.

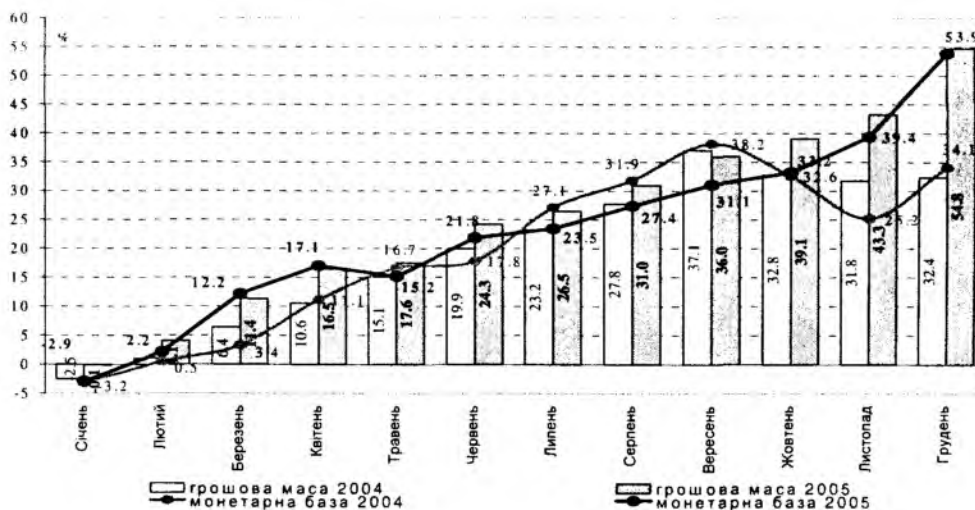


Рис. 2 Динаміка монетарної бази та грошової маси у 2004-2005рр., %

Ревальвація гривні до долара відбулась одномоментно у квітні (4,37%) і до кінця грудня обмінний курс залишався стабільним (5,05 грн/дол США). Ревальвація гривні до євро – 17,3% (5,97 грн/євро на кінець грудня).

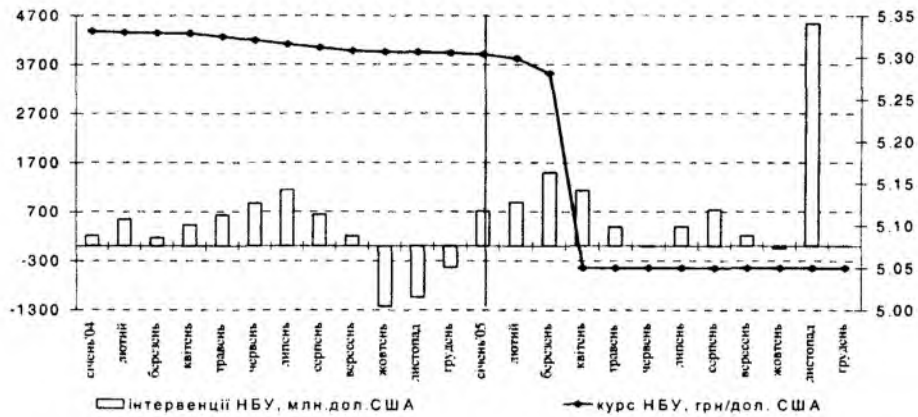


Рис. 3. Курс гривні до долара США та сальдо інтервенцій НБУ

Тіньова економіка є основною проблемою у контексті національної безпеки більшості країн світу, оскільки, вона суттєво гальмує соціально-економічні перетворення, дестабілізує усі форми життєдіяльності суспільства та негативно впливає на імідж країни. Тому, детінізація економіки майже для усіх країн світу є одним із пріоритетних завдань в діяльності органів влади.

В Україні, за уточненими розрахунками Мінекономіки, станом на 1 жовтня 2005р. рівень тіньової економічної діяльності становить 28% (на 1 січня 2004р. – 35%).

Чинники, що впливали протягом 2005 р. на зниження рівня тінізації економіки:

- покращання підприємницького клімату, а саме:
 - виявлення економічно неефективних і недоцільних регуляторних актів;
 - радикальне спрощення реєстраційних процедур;
- повернення у червні 2005 р. суб'єктам малого підприємництва раніше діючих норм застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

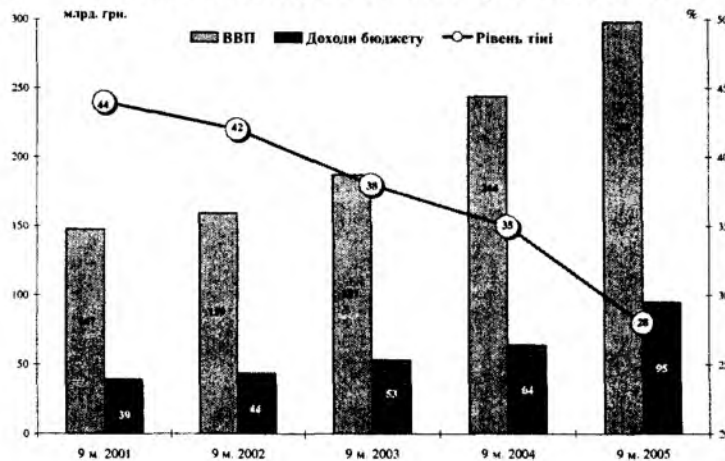


Рис. 4. ВВП, доходи Зведеного бюджету та рівень тінізації економіки України за січень-вересень 2000-2005 рр.

- підвищення купівельної спроможності населення, у результаті чого збільшилися обсяги купівлі більш якісних товарів через легальну торговельну мережу.

Основним методом здійснення тіньової діяльності було зниження реального обсягу доходів і виплата зарплати «у конвертах», що, як відомо, є дуже широко використовується на практиці.

Окремо необхідно відмітити позитивну динаміку податкових надходжень у 2005 р., чому сприяли саме заходи щодо детінізації національної економіки. Зокрема, надходження податків з доходів фізичних осіб до загального фонду державного бюджету у 2005 р. збільшились на 79 млн. грн. (рівень виконання – 110,4%).

Детінізація зарплати – завдання загальнонаціонального масштабу. Тіньову зарплату виплачує сьогодні малий і середній бізнес, оскільки у великому бізнесі робити це з кожним роком стає дедалі небезпечніше для керівників компаній, з'являється занадто велика кількість свідків порушення законодавства. Крім того, саме в малому бізнесі спостерігається велика частка неофіційно працюючих найманих робітників, а отже, й важливий ресурс для розвитку. Ці проблеми, як і ряд інших, можуть бути предметом окремих статей..

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития фискальной политики в Украине.

SUMMARY

In the article the problems and prospects for the development of fiscal policy in Ukraine are considered.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Звіт Міністерства фінансів України про використання коштів Державного бюджету України за 2005 рік // http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=60843&cat_id=60840

Надійшла до редакції 10.03.2006 р.

П Р А В О

УДК 346.5(477)

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕКРАЩЕНИЯ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЙ МОНОПОЛЬНЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

С.С.Валитов, председатель Донецкого областного отделения Антимонопольного комитета Украины, к.э.н., доцент

Законодательство Украины о защите экономической конкуренции запрещает любые злоупотребления монопольным (доминирующим) положением на рынке. Однако субъекты хозяйствования, которые занимают монопольное (доминирующее) положение на рынке благодаря рыночной власти, постоянно стремятся злоупотреблять своим положением. Данное нарушение разрушает рыночное равновесие, отрицательно сказывается на интересах других субъектов хозяйствования – конкурентах либо потребителях монополиста. Злоупотребление монопольным положением является наиболее распространенным видом нарушений конкурентного законодательства, поэтому тема данной статьи является весьма актуальной.

Необходимо отметить, что в научной литературе правовым проблемам злоупотребления монопольным (доминирующим) положением субъектами хозяйствования уделялось недостаточное внимание. Отдельные аспекты исследовались в работах В. Мамутова [1], С. Мельник [2], Н. Саниахметовой [3], В. Щербины [4].

Целью данной статьи является исследование правовых норм, которые регулируют прекращение злоупотреблений монопольным (доминирующим) положением субъектов хозяйствования на рынке, и разработка предложений по устранению причин, способствующих совершению ими нарушений конкурентного законодательства.

Основным способом правового регулирования деятельности субъектов хозяйствования, занимающих монопольное (доминирующее) положение на рынке, является установление запретов на совершение действий определенного рода. Так, ст. 13 Закона Украины «О защите экономической конкуренции» (далее – Закон о конкуренции) установлен перечень запретов на действия субъектов хозяйствования, которые являются злоупотреблением монопольным (доминирующим) положением [6].

Часть 1 ст. 13 Закона о конкуренции является генеральным запретом на все случаи злоупотребления монопольным положением субъектами хозяйствования. Она содержит общую норму, запрещающую хозяйствующему субъекту (группе лиц), занимающему монопольное (доминирующее) положение, осуществлять действия или бездействия, которые привели или могут привести к недопущению, устранению либо ограничению конкуренции или ущемлению интересов потребителей, которые были бы невозможными при условии существования значительной конкуренции на рынке [7, с.84-93].

Таким образом, законодателем определено два альтернативных последствия и при наличии хотя бы одного из двух объектов создается состав правонарушения: во-первых, это недопущение, устранение либо ограничение конкуренции; во-вторых, ущемление интересов потребителей.

Частью 2 ст. 13 Закона о конкуренции дан конкретный перечень злоупотреблений

монопольным (доминирующим) положением, сформулированных в виде запрещенных видов деятельности. Посредством их государство установило правила конкретного поведения на рынке субъектов хозяйствования, которые занимают монопольное (доминирующее) положение и обязаны соблюдать в своей деятельности нормы законодательства о защите экономической конкуренции.

Необходимо подчеркнуть, что перечень запрещенных действий, приведенных в части 2 ст. 13, не является исчерпывающим, поскольку общая запретительная норма, содержащаяся в части 1 ст. 13 Закона о конкуренции, касается любых действий, ограничивающих конкуренцию либо ущемляющих права потребителей.

Необходимо учитывать, что применительно к ст. 13 Закона о конкуренции само по себе наличие монопольного (доминирующего) положения субъекта хозяйствования в соответствии с конкурентным правом Украины не является противоправным. Однако действия субъекта хозяйствования, доминирующего на рынке, пытаясь усилить свою рыночную власть через определенные методы, которые ограничивают либо устраняют конкуренцию или ущемляют права потребителя, являются нарушением конкурентного законодательства и пресекаются антимонопольными органами.

Поэтому необходимым условием для признания действий субъекта хозяйствования злоупотреблением монопольным положением является установление в соответствии со ст. 12 Закона о конкуренции такого положения на конкретном товарном рынке, а также выявление и доказательство фактов злоупотребления своим доминирующим положением, сознательного осуществления таких действий, которые привели или могут привести к ограничению конкуренции или ущемлению прав потребителей.

Если эти условия не соблюдены, то действия субъекта хозяйствования не могут быть квалифицированы как нарушение конкурентного законодательства. Поэтому на практике необходимо правильно разграничивать действия субъектов хозяйствования, являющиеся обычной добросовестной рыночной конкуренцией и относящиеся к злоупотреблению монопольным положением.

Злоупотребление монопольным положением происходит на конкретных товарных рынках, на которых деятельность субъектов хозяйствования регулируется множеством отраслевых нормативно-правовых актов. Законодательная неурегулированность отдельных вопросов в этих отраслевых актах, в том числе, связанных с конкуренцией, создает условия для злоупотреблений монопольным положением субъектами хозяйствования.

Контроль за правоприменением указанных нормативно-правовых актов осуществляется антимонопольными органами, которые наделены полномочиями рассматривать заявления и дела о нарушении конкурентного законодательства; в соответствии со ст. 48 Закона о конкуренции принимать решения по результатам рассмотрения дел, в том числе, о признании нарушения законодательства о защите экономической конкуренции, прекращении нарушений, признании субъекта хозяйствования занимающим монопольное (доминирующее) положение на рынке.

Рассмотрим данную проблему на примере расследования дела о злоупотреблении монопольным положением телефонной компанией (далее - Компания), которая предоставляет услуги местной телефонной связи.

Признаки злоупотребления монопольным положением заключались в том, что Компания при предоставлении услуг местной телефонной связи новым собственникам телефонизированных помещений выдвинула условие относительно оплаты как за установление нового телефона и при этом не выполняла фактически никаких работ, то есть получала плату за невыполненные услуги.

В процессе рассмотрения дела орган Антимонопольного комитета Украины признал, что Компания занимает монопольное положение на рынке услуг по переформле-

нию договора о предоставлении услуг электросвязи.

Однако ответчик по делу в лице Компании утверждал, что орган Комитета определил его монопольное положение на несуществующем рынке – рынке услуг по переоформлению договора о пользовании телефоном. Кроме того, Компания считает, что не были исследованы вопросы наличия на рынке других операторов и провайдеров телекоммуникаций, которые предоставляют услуги связи и соответственно услуги по переоформлению договора о предоставлении услуг телефонной связи.

Приведенные утверждения не соответствуют действительности и опровергаются следующим. Согласно ст. 1 Закона о конкуренции рынок товара (товарный рынок) – это сфера оборота товара (взаимозаменяемых товаров), на который в течение определенного времени и в границах определенной территории есть спрос и предложение, а товар – это любой предмет хозяйственного оборота, в том числе продукция, работы, услуги, документы, подтверждающие обязательства и права (в частности, ценные бумаги) [6].

В соответствии с п. 11 ч. 1 ст. 7 Закона Украины "Об Антимонопольном комитете Украины" в сфере осуществления контроля за соблюдением законодательства о защите экономической конкуренции Антимонопольный комитет Украины имеет полномочия проводить исследование рынка, определять границы товарного рынка, а также положение, в том числе, монопольное (доминирующее), субъектов хозяйствования на этом рынке и принимать соответствующие решения (распоряжения) [8].

В соответствии со ст. 12 Закона о конкуренции субъект хозяйствования занимает монопольное (доминирующее) положение на рынке товара, если: на этом рынке у него нет ни одного конкурента; не испытывает значительной конкуренции вследствие ограниченности возможностей доступа других субъектов хозяйствования относительно закупки сырья, материалов и сбыта товаров, наличия барьеров для доступа на рынок других субъектов хозяйствования, наличия льгот или иных обстоятельств.

Монопольным (доминирующим) считается положение субъекта хозяйствования, доля которого на рынке товара превышает 35%, если он не докажет, что испытывает значительную конкуренцию.

Монопольным (доминирующим) также может быть признано положение субъекта хозяйствования, если его доля на рынке товара составляет 35 или менее процентов, но он не испытывает значительной конкуренции, в частности, вследствие сравнительно небольшого размера долей рынка, которые принадлежат конкурентам.

Считается, что каждый из двух или более субъектов хозяйствования занимает монопольное (доминирующее) положение на рынке товара, если по определенному виду товара между ними нет конкуренции или имеется незначительная конкуренция и в отношении их, вместе взятых, выполняется одно из условий, предусмотренных указанной статьей.

Монопольным (доминирующим) считается также положение каждого из нескольких субъектов хозяйствования, если в отношении их выполняются следующие условия: совокупная доля не более чем трех субъектов хозяйствования, которым на одном рынке принадлежат наибольшие доли на рынке, превышает 50%; совокупная доля не более чем пяти субъектов хозяйствования, которым на одном рынке принадлежат наибольшие доли на рынке, превышает 70% - и при этом они не докажут, что в отношении их не выполняются условия, предусмотренные указанной статьей [6].

Пунктом 11 Правил пользования местной телефонной связью, утвержденных постановлением Кабинета Министров Украины от 22.04.1997 № 385 (далее - Правила), действовавших во время совершения нарушения, определен перечень услуг связи. В соответствии с этими Правилами к услугам связи, в частности, относятся установка телефона; предоставление телефонной связи – местной, междугородной, международной; переоформление и возобновление договора о предоставлении услуг телефонной связи [9].

Таким образом, на время совершения нарушения законодательством было определено, что установление телефона, предоставление местной, междугородной, международной телефонной связи и переоформление договора о предоставлении услуг телефонной связи являются отдельными видами услуг связи.

В соответствии с этим в статье 4 Предельных тарифов на основные услуги электросвязи и тарифов на оплату государственных пенсий и денежной помощи, утвержденных приказом Государственного комитета связи и информатизации Украины "Об утверждении Предельных тарифов на основные услуги электросвязи и тарифов на оплату государственных пенсий и денежной помощи" от 07.06.2002 № 120 (далее – Предельные тарифы), приведены предельные тарифы как на услуги установления основного телефонного аппарата, подключенного к отдельной линии, так и на услуги по переоформлению договора о пользовании телефоном для ряда случаев [10]. То есть, установление основного телефонного аппарата, подключенного к отдельной линии, и переоформление договора о пользовании телефоном являются самостоятельными отдельными услугами, которые предоставляются предприятием связи. Некорректным при этом является утверждение ответчика относительно того, что самостоятельного рынка вообще не существует и не может существовать, поскольку невозможно предоставление услуг по переоформлению договора о пользовании телефоном без предоставления услуг связи. Правилами предусмотрено существование более чем пятнадцати видов услуг связи, но ответчик не конкретизирует, без предоставления каких именно услуг связи невозможно получить услугу по переоформлению договора о пользовании телефоном. Если имеется в виду услуга по предоставлению телефонной связи (местной, междугородной и международной), то зависимость этих услуг имеет как раз обратный характер – для получения (предоставления) последней необходимо иметь доступ к телекоммуникационной сети (иметь подключенное конечное оборудование). Такой доступ обеспечивается благодаря получению от оператора телекоммуникационных сетей соответствующих услуг, к которым, в частности, относятся: услуга по установлению телефона и услуга по переоформлению договора о предоставлении услуг телефонной связи (согласно с терминологией Правил). Хотя обе услуги потребители получают с одной целью – иметь доступ к телекоммуникационным сетям, по своему фактическому содержанию эти услуги отличаются, поскольку в зависимости от фактических обстоятельств (телефонизированное или нетелефонизированное помещение) предусматривают различный объем выполняемых работ и соответственно имеют различную стоимость, что было установлено при принятии решения.

Так, в соответствии с п. 1.1 Методики определения тарифов на услуги местной телефонной связи, утвержденной приказом Министерства связи Украины от 06.05.1995 № 63, в состав стоимости подключения основного телефонного аппарата входят:

"1.1.1. Затраты на создание соединительных линий и коммутацию, в том числе: на прокладку кабеля и установку оборудования линейных сооружений, а также межстанционных сетей; на приобретение оборудования АТС и настройку внутростанционных линий связи;

1.1.2. Затраты на непосредственное подключение абонентских пунктов телефонной связи, в том числе: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные мероприятия; другие затраты" [11].

Из изложенного выше видно, что состав работ при установлении основного телефонного аппарата и при переоформлении договора о пользовании телефоном существенно отличается, что в свою очередь существенно отражается на стоимости этих работ – это подтверждается предельными тарифами на эти услуги. При этом нет никаких оснований считать, что состав работ и их стоимость существенно изменяются в зависимости от способа приобретения права собственности на телефонизированное помеще-

ние новым собственником (по договору купли-продажи, дарения или по наследству по завещанию или закону). Стоимость услуги по установлению телефона определена Предельными тарифами для операторов телекоммуникационных сетей всех форм собственности одинаково. Указанные обстоятельства свидетельствуют о том, что для нового собственника уже телефонизированного помещения для получения доступа к телекоммуникационной сети объективно нет потребности в получении услуги установления основного телефонного аппарата, которая включает создание соединительных сетей и коммутацию, и которая соответственно по своей фактической стоимости значительно выше стоимости услуги по переоформлению договора о пользовании телефоном. При таких условиях потребительские свойства услуги по переоформлению договора о пользовании телефоном для новых собственников (пользователей) телефонизированных помещений обуславливают в соответствии с Методикой определения монопольного (доминирующего) положения субъектов хозяйствования на рынке необходимость определения соответствующих товарных границ рынка, что и было указано в решении антимонопольного органа [12, с. 256].

Для лица, которое приобрело право собственности на уже телефонизированное помещение и желает в дальнейшем пользоваться телефонной связью, услуга по переоформлению договора (а по сути – оплата расходов, связанных с обеспечением доступа) не может быть заменена с учетом ее стоимости услугой по установлению телефона. Альтернативного источника получения услуги по переоформлению договора о пользовании телефоном в данном случае нет именно потому, что в случае обращения этого лица к другому оператору связи с целью получения услуги по пользованию телефоном оно должно будет заказать и оплатить весь комплекс работ, связанный с подключением нового телефонного аппарата, а именно создание соединительных линий и коммуникаций, в том числе, прокладку кабеля и установку оборудования линейных сооружений, а также межстанционных сетей; приобретение оборудования АТС и настройку внутростанционных линий связи; работы, связанные с непосредственным подключением абонентского пункта телефонной связи и т.д. При предоставлении услуг по переоформлению договоров о предоставлении услуг телефонной связи вообще невозможна конкуренция между несколькими субъектами хозяйствования, поскольку эту услугу может предоставлять только тот оператор связи, который предоставляет в пользование телефонный номер.

Таким образом, монопольное положение Компании на рынке услуг по переоформлению договора о предоставлении услуг электросвязи можно считать доказанным.

В решении по делу злоупотреблением монопольным (доминирующим) положением Компании признаны действия по установлению платы фактически за услугу по переоформлению договора как за услугу по установлению телефона.

Действующее во время совершения нарушения законодательство не устанавливало, что при определении стоимости услуги, фактически предоставляемой оператором телекоммуникационной сети новым собственникам уже телефонизированных помещений и определенной законодательством как услуга по переоформлению договора, должна взиматься плата как за установление основного телефона. Тот факт, что Предельными тарифами охвачено лишь ряд возможных ситуаций, когда предоставляется услуга по переоформлению договора, абсолютно не означает, что в других случаях ответчик, предоставляя эту услугу, обязан осуществлять установку телефона. В соответствии же со ст. 67 Закона Украины "О телекоммуникациях" одним из принципов, на которых основывается тарифное регулирование на рынке телекоммуникаций Украины, является базирование расчетов тарифов на себестоимости этих услуг с учетом получения прибыли [13]. То есть Компания при определении и установлении тарифов на такие услуги должна исходить из фактических затрат, которые несет предприятие.

Анализируя действующие в период нарушения нормативно-правовые акты, необходимо отметить, что в соответствии в п. 38 Правил предоставления и получения телекоммуникационных услуг, утвержденных постановлением Кабинета Министров Украины от 09.08.2005 №720 (далее – Правила телекоммуникационных услуг) основными общедоступными услугами местной телефонной связи является предоставление доступа к телефонной сети (установление телефона), обеспечение телефонных соединений для передачи голосовой или другой информации с использованием конечного оборудования [14].

Статьей 38 Закона Украины «О телекоммуникациях» предусмотрено право операторов на установление тарифов на телекоммуникационные услуги, которые ими предоставляются, кроме тех услуг, тарифы на которые регулируются государством в соответствии с этим Законом.

Тариф за установление телефона включает затраты, предусмотренные Методикой определения тарифов на услуги местной телефонной связи, а именно: затраты на создание соединительных линий и коммутацию, затраты на непосредственное подключение абонентских пунктов телефонной связи. При наличии подключенного телефонного аппарата телефонные компании не несут указанных затрат.

Необходимо отметить, что статьей 39 указанного выше Закона предусмотрено обязательство операторов телекоммуникаций обеспечивать правильность применения тарифов. Таким образом, у телефонных компаний не было экономических оснований для взимания с новых собственников телефонизированных помещений платы за установление телефона.

Пунктом 3 Правил телекоммуникационных услуг определено, что телефонизированное помещение – это помещение, где установлено и подключено конечное оборудование в соответствии с договором о предоставлении телекоммуникационных услуг. В п. 80 Правил телекоммуникационных услуг предусмотрено, что в случае изменения абонентом местожительства в зоне действия одной АТС, по его заявлению, телефон индивидуального пользования при наличии технической возможности переустанавливается по новому месту жительства независимо от существования очереди. В случае отсутствия технической возможности телефон устанавливается на общих основаниях.

В п. 81 Правил телекоммуникационных услуг определено, что в случае переезда абонента на новое местожительство, которое телефонизировано в зоне действия телефонной сети одного оператора, переоформление (заключение) договора осуществляется в течение месяца со дня подачи заявления.

Пунктами 88 и 89 указанных Правил предусмотрено, что в случае изменения собственника телефонизированной квартиры телефон устанавливается на общих основаниях или на договорных основах в соответствии с законодательством, а правопреемник реорганизованного юридического лица, который остался в телефонизированном помещении, имеет право на переоформление телефонов на основании документов, подтверждающих правопреемство, в случае отсутствия задолженности за пользование телефоном и за предоставленные коммуникационные услуги. В других случаях телефоны устанавливаются на общих основаниях.

Приведенные нормы Правил телекоммуникационных услуг свидетельствуют, что иногда физические и юридические лица, в случае, если они были абонентами, не осуществляют оплату за установление телефона в телефонизированных помещениях. Также содержится норма, определяющая, что в других случаях телефоны устанавливаются на общих основаниях. Содержание общих оснований законодательством о телекоммуникациях не определено, однако при этом не указано, что общие основания могут включать оплату новым собственником уже телефонизированного помещения за услугу по установке телефона.

Следовательно, можно сделать вывод, что юридических оснований для взимания Компанией платы с новых собственников телефонизированных помещений как за установку телефона нет. Действия Компании по применению в отношении своих потребителей позиций Предельных тарифов, связанных с установлением основного телефонного аппарата, подключенного к отдельной линии, при переоформлении договора о предоставлении услуг электросвязи при существенных отличиях этих двух услуг по содержанию работ и объемам затрат, является нарушением законодательства о защите экономической конкуренции, предусмотренным п. 2 ст. 50 и п. 1 ч. 2 ст. 13 Закона о конкуренции, в виде злоупотребления монопольным положением на рынке путем установления таких условий реализации товара, которые невозможно было бы установить при условии существования значительной конкуренции.

Следует отметить, что важным условием, которое способствовало злоупотреблению монопольным положением Компанией, является неопределенность в законодательстве о телекоммуникациях относительно порядка предоставления услуг местной телефонной связи новым собственникам телефонизированных помещений.

Исходя из вышеуказанного, с целью недопущения совершения нарушений конкурентного законодательства со стороны телефонных компаний необходимо внести изменения в Правила предоставления и получения телекоммуникационных услуг, которые бы урегулировали выявленную неопределенность услуги по переоформлению договора о пользовании телефоном.

В частности, целесообразно в пункт 89 Правил предоставления и получения телекоммуникационных услуг внести изменения в следующей редакции: "В случае изменения абонента, изменения формы собственности, собственника телефонизированного помещения тариф за установление телефона не взимается". Кроме того, необходимо четко определить порядок заключения договоров в таких случаях, что должно найти свое отражение в указанных Правилах.

Необходимо отметить, что указанные Правила в значительном объеме содержат положения относительно пользования местной телефонной связью абонентом – физическим лицом. Поэтому целесообразно дополнить их положениями относительно юридических лиц, физических лиц – субъектов предпринимательской деятельности, что позволит исключить возможность злоупотребления монопольным положением со стороны телефонных компаний.

РЕЗЮМЕ

В статті проведено дослідження проблем, які створюють умови для зловживання монопольним становищем суб'єктами господарювання, та розкривається механізм правового регулювання припинення зазначених порушень.

SUMMARY

In the article the conducted researches of problems which create terms for monopolistic abuse position by the subjects of menage, and the mechanism of the legal adjusting of stopping of the noted violations opens up.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мамутов В.К. Роль антимонопольно-конкурентного законодавства//Государство и право. – 1996. – №8. – С.49-51.
2. Мельник С.Б. Монопольне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання на ринку: Дис. канд. юрид. наук: Одеса, 2001. – 192 с.

3. Саниахметова Н.А. Правовые средства противодействия монополизму в предпринимательской деятельности// Предпринимательство, хозяйство и право. – 1996. – №8. – С. 17-23.
4. Саниахметова Н., Мельник С. Зловживання монополієм (домінуючим) становищем суб'єкта господарювання на ринку// Підприємництво, господарство і право. – 2003. – №1. – С. 3-5.
5. Щербина В.С. Господарське право: Підручник. – К.: Юрінком Інтер, 2005. – 592 с.
6. О защите экономической конкуренции: Закон Украины от 11 января 2001 г.// Ведомости Верховной Рады Украины. – 2001. – №12. – Ст. 64.
7. Валитов С.С. Конкурентное право Украины: Учебн. пособие. – Донецк: Норд-Пресс, 2005. – 384 с.
8. Об Антимонопольном комитете Украины: Закон Украины от 20.11.2003//Ведомости Верховной Рады. – 2004. – №13. – Ст. 181.
9. Правила пользования местной телефонной связью: Постановление Кабинета Министров Украины от 22.04.1997 № 385// Официальный вестник Украины. – 1997. – №17. – С. 46-65.
10. Об утверждении Предельных тарифов на основные услуги электросвязи и тарифов на выплату государственных пенсий и денежной помощи: Приказ Государственного комитета связи и информатизации Украины от 07.06.2002 № 120// Официальный вестник Украины. – 2002. – №30. – Ст.1430.
11. Методика определения тарифов на услуги местной телефонной связи: Приказ Министерства связи Украины от 06.05.1995 № 63.
12. Конкурентное законодательство Украины: Юрид. сборник.–К., 2002. – 310 с.
13. О телекоммуникациях: Закон Украины от 18.11.2003// Ведомости Верховной Рады. – 2004. - №12. – Ст. 155; 2005. – №7-8. – Ст. 162; 2005. – №17, № 18-19. – Ст. 267.
14. Об утверждении Правил предоставления и получения телекоммуникационных услуг: Постановление Кабинета Министров Украины от 09.08.2005 № 720// Официальный вестник Украины. – 2005. – №32. – Ст. 1935.

Надійшла до редакції 01.03.2006 р.

УДК 347.191.11:008

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ І ТАКТИЧНИХ ЗАХОДІВ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Т.В. Хайлова, к.н. з держ. упр., доцент кафедри господарського права ДЮІ МВС,
Б.В. Деревянко, к.ю.н., ст. викладач кафедри господарського права ДЮІ МВС*

У зв'язку зі зростанням важливості підвищення економічного потенціалу країни й забезпечення внутрішньої та зовнішньої безпеки держави постає необхідність у приділенні значної уваги до проблеми обґрунтування й реалізації ефективної національної стратегії держави.

Поняття «економічна безпека» є новим у лексиконі української науки й органів державної влади. Економічна безпека є синтетичною категорією політичної економії, політології та права, тісно пов'язаною з категоріями економічної незалежності, суверенітету, стабільності, економічного зростання.

З'ясування суті, уточнення поняття економічної безпеки, пропозиція стратегічних і тактичних заходів управління нею дозволять отримати підґрунтя, на яке будуть спи-

ратися усі наступні дослідження, спрямовані на правове забезпечення економічної безпеки держави і підприємництва.

Хоча дослідженням і подоланням проблем, пов'язаних з економічною безпекою як такою й економічною безпекою держави, займалася значна кількість вітчизняних і зарубіжних вчених (Л. Абалкін, С. Афонцев, В. Сенчагов, Г. Пастернак-Таранущенко, В. Лепехін, А. Ілларіонов та ін.), проте уточненню поняття економічної безпеки підприємництва чи окремих суб'єктів господарювання і визначенню стратегічних і тактичних заходів управління економічною безпекою підприємництва достатньої уваги приділено майже не було.

Цим зумовлюється актуальність, на основі якої формулюється ціль статті – аналіз поняття економічної безпеки, основних її положень, розробка і пропозиція на їх основі стратегічних і тактичних заходів управління економікою.

В енциклопедичній літературі економічна безпека визначається як створювані державою умови, що гарантують недопущення нанесення господарству країни непоправної шкоди від внутрішніх і зовнішніх загроз [1, с. 699] або як стан захищеності економіки держави від можливих внутрішніх і зовнішніх загроз. Економічна безпека забезпечується ефективністю системи державного регулювання економічних відносин, відсутністю структурних диспропорцій, монополізму виробників, фінансовою та технологічною незалежністю національної економіки від інших країн, економічною інтеграцією у світову економічну систему, запобіганням впливу за кордон національних матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів, їх перетікання в тіньову економіку, протидією криміналізації суспільства та діяльності тіньових структур [2, с. 130].

Отже, економічна безпека є складним економіко-політико-правовим явищем і є складовою національної безпеки України.

С.А. Афонцев виділяє три підходи до визначення національної економічної безпеки: через поняття «інтереси», «усталеність» і поняття «незалежність» [3].

Відомий російський дослідник проблем економічної безпеки держави В. Сенчагов розглядає сутність економічної безпеки як стан економіки й інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість економіки, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів [4].

Не можна погодитися із твердженням, що усталеність і безпека – тотожні поняття. Ці поняття характеризують стан економіки, проте якщо усталеність економіки характеризує міцність і надійність її елементів, зв'язків всередині системи, спроможність витримати внутрішні й зовнішні навантаження. Економічна безпека – це зумовлена системою політичних та економічних інститутів держави система захисту норм економічної поведінки суб'єктів підприємництва.

А. Ілларіонов розглядає економічну безпеку як сукупність умов, що забезпечують виробництво максимальної кількості економічних ресурсів на душу населення найбільш ефективним способом [5].

Другий підхід, що достатньо широко розвивається представниками різних наукових шкіл економічної безпеки, є підхід «сумарної ієрархічності» концепції економічної безпеки. Так, Г. Пастернак-Таранущенко, що підтримує цю позицію, передбачає, що економічна безпека групи є арифметичною сумою економічної безпеки її членів, а економічна безпека держави є сумою економічної безпеки громадян та їх об'єднань. Економічна безпека визначається цим автором як стан держави, за якого забезпечується стабільність її існування і створюються найліпші умови для життя її мешканців, функціонування та розвитку самої держави [6].

Погоджуючись із тезою Г. Пастернак-Таранущенко про те, що економічна безпека тісно пов'язана з іншими компонентами національної безпеки, тим не менше, слід зазначи-

ти, що уявлення автора про просту суму вищеозначених компонентів є надто спрощеним. Як правило, ніхто з дослідників не пояснює взаємозв'язку інституту економічної безпеки з іншими політичними, економічними та правовими інститутами, а також не дає чіткої дефініції стану економічної безпеки (небезпеки) відносно окремого об'єкта. Крім цього, послідовники окресленого підходу не беруть до уваги ряд важливих аргументів «проти», одним з яких є наступний – люди можуть бути членами різних організацій, які мають конфліктні інтереси, а, відповідно, впливають на економічну безпеку один одного.

На відміну від існуючих підходів до визначення місця і ролі економічної безпеки в системі державного управління, що розглядають лише функції виявлення, попередження, захисту і покарання за скоєння злочинів, нами пропонується розширити розуміння функціональної сфери інституту економічної безпеки.

Підґрунтя для розуміння економічної безпеки як інституту державного управління було закладено академіком Л.І. Абалкіним, яким визначено структуру функцій економічної безпеки держави як такої, що складається із трьох частин: економічної незалежності, стабільності і усталеності національної економіки, що передбачає захист власності, утворення умов і гарантій для здійснення підприємницької діяльності, спроможність до саморозвитку і прогресу [7].

До функцій інституту економічної безпеки повинно входити як формування норм економічної політики держави і норм поведінки суб'єктів підприємництва, так і реформування цих норм у випадку втрати їх адекватності.

Досвід економічно розвинених країн показує, що в існуванні інституту економічної безпеки зацікавлені як держава, так і підприємництво. Держава в соціально орієнтованій ринковій економіці має функції, більшість яких націлено на забезпечення ефективного здійснення підприємницької діяльності. З боку підприємців існує така ж глибока зацікавленість у своїй економічній безпеці, оскільки держава формулює «правила гри» й узгоджує інтереси економічних суб'єктів на основі реалізації принципів справедливості й ефективності.

Аналіз стратегічних планів і програм розвитку України на період до 2010 року показує, що метою реформ, які здійснюються в нашій країні як у політичній, так і в соціальній сфері, є побудова соціально-ринкового господарства. Тому особливого вивчення вимагає система економічної безпеки країн, у яких використовується така модель.

Серцевиною системи економічної безпеки є особлива, притаманна даній країні, модель взаємовідносин між бізнесом і державою. Аналіз свідчить, що системі економічної безпеки України притаманні наступні риси:

- пріоритетний розвиток, підтримка, захист інтересів великого бізнесу, представники якого мають вплив на формування законів й економічної політики країни. Оскільки в Україні великий бізнес, як правило, зосереджено у видобувних галузях, такий вид відносин стимулює експортоорієнтований тип економіки. При цьому страждають інтереси малого та середнього бізнесу, що працює на внутрішній ринок;
- невизначеність статусу підприємця у порівнянні зі статусом чиновника або депутата. Як відзначає В. Лепехін, важливим соціальним фактором сучасної ієрархії інтересів є специфічна структура поставторитарного суспільства, що визначає граничну маргінальність усіх соціальних груп, невизначеність і політичну несформованість інтересів більшої частини населення при відносній невизначеності інтересів економічної еліти [8, с. 97-98].

Дослідження проблем економічної безпеки у вітчизняній науці не зачіпають ряд важливих проблем:

- практично поза увагою дослідників залишаються внутрішні загрози безпеці, особливо породжувані незбалансованістю економічних і політичних інститутів, ринку і держави. Дослідження акцентуються лише на зовнішній взаємодії української дер-

жави з іноземними контрагентами – іншими державами та їх об'єднаннями, транснаціональними корпораціями. Внутрішні джерела загроз – суперечливість і незбалансованість економічної стратегії і політики, дисбаланси у регіональному розвитку, трансформації ідеології та культури, не дивлячись на їх актуальність, залишаються поза дослідницькими інтересами;

- досі не досліджено коло проблем, пов'язаних із взаємодією систем економічної безпеки на різних рівнях, наприклад, «особа – підприємство», «підприємство – держава», «регіон – держава» тощо. Відсутність як досліджень, так і нормативно-правових розробок у цій сфері призводить до того, що «правила гри» між основними агентами економічної безпеки лишаються неврегульованими. Найбільш яскравим прикладом конфліктів у зовнішньоекономічній сфері внаслідок цієї неврегульованості є антидемпінгові процеси проти українських металургійних заводів. Захищаючи свої інтереси, американські і європейські металургійні підприємства використовують переваги корпоративної і неокорпоративної моделей економічної безпеки: високий рівень організованості бізнесу і держави, наявність спеціальних інститутів, організованих спільно підприємництвом і державою, до функцій якого входить розробка і прийняття рішень у випадку, якщо порушуються інтереси виробників.

У фокусі нашого дослідження знаходиться саме механізм взаємодії двох найважливіших систем, що забезпечують економічну безпеку країни – ринка і держави, які утворюють систему економічних, політичних та правових інститутів. Невідрегульованість взаємодії ринка і держави, неефективне управління і умисно деструктивне втручання у функціонування системи безпеки утворює загрози, що за певних випадків призводить до економічної шкоди.

Метою системи економічної безпеки є захист і забезпечення економічного порядку регламентованими методами і засобами. Під економічним порядком розуміється модель, організаційна структура економічних інститутів та відносин. Економічний порядок знаходить відбиття в Конституції, Господарському кодексі, законах, програмах і державній економічній політиці.

Система економічної безпеки покликана вирішувати наступні кардинальні для суспільства задачі: формування і забезпечення ефективного функціонування економіки; здійснення цілеспрямованої координації усіх видів економічної діяльності; захист принципу економічної і соціальної справедливості.

Роль головних факторів реалізації найбільш важливих стратегічних завдань програми відведено саме інституціональним перетворенням ринкового типу. Це, в першу чергу, оптимізація структури форм власності, формування прошарку ефективних власників і стратегічних інвесторів, проведення податкової реформи. Усе це безпосередньо або опосередковано буде сприяти переходу до ефективної галузевої структури суспільного виробництва, поліпшенню ринкового середовища, зокрема, інвестиційного клімата, розширенню участі національного капіталу у світогосподарських процесах.

Розуміння національної економічної безпеки базується на наступних визначальних постулатах:

1) економічна безпека є багатоаспектною, багаторівневою категорією, що окреслює системну взаємозалежність між економічною, соціальною, екологічною, військовою безпекою між безпекою осіб, громадян, підприємств, їх об'єднань, інших ділових чи суспільних об'єднань, галузей і регіонів, тобто тих об'єктів, які складають економіко-політичну систему суверенної держави;

2) системне уявлення про економічну безпеку полягає у дослідженні локальних і системних небезпек (загроз).

Розуміння економічної безпеки з точки зору системного підходу і принципів стратегічного управління є новим у теорії і методології економічної безпеки і дозволяє підвести наукову базу під усі етапи, норми, правила і процедури державного управління економічною безпекою.

Аналіз практики побудови і функціонування систем економічної безпеки у західних країнах (США, ФРН та ін.), а також у Російській Федерації й Україні, практики служб державної безпеки, а також проведене дослідження підходів до розуміння економічної безпеки, уточнення її поняття, її систематизація засвідчують, що в якості стратегічних і тактичних заходів управління економічною безпекою можна запропонувати:

1) визначення органами державного управління і державної безпеки тих причин загальнодержавного рівня, у ліквідації яких вони не мають реальних можливостей брати участь; залучення суспільних організацій до дослідження, сигналізації, контролювання загроз економічній безпеці на різних стадіях їхнього прояву і розвитку;

2) уточнення функціональних повноважень органів державного управління, місцевого самоврядування щодо управління економічною безпекою, за якого оптимальність задач впливатиме з реальних можливостей певного органу і специфіки засобів та методів, які ним застосовуються;

3) залучення усіх органів державного управління до встановлення причин і умов виникнення загроз, які може бути локалізовано або усунено можливостями органів державного управління, включаючи СБУ;

4) забезпечення високопрофесійного вирішення нагальних завдань шляхом застосування обґрунтованої системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації персоналу підприємств, дбайливого ставлення до спеціалістів і накопиченого досвіду.

Локальне попередження загроз економічній безпеці повинно будуватися шляхом впливу на всі елементи механізму реалізації причинності:

1) не припускати зв'язку між взаємодіючими сторонами, такими як сприятливі умови для скоєння економічного злочину й особа, здатна на скоєння такого злочину;

2) при наявності взаємодії, що призводить до економічної шкоди, заважати розвитку ситуації у бік ситуації кризи, з якою пов'язано настання шкідливих, інколи незворотних наслідків.

Забезпечення економічної безпеки на тлі трансформації економічних, політичних і правових інститутів, значної криміналізації суспільства вимагає не лише знань і досвіду, але й всебічної підтримки з боку населення і держави, залучення і зацікавленості в забезпеченні економічної безпеки підприємництва, суспільних організацій, органів місцевого самоврядування.

Саме завдяки системній роботі вищезазначених організацій і докладання ними конструктивних зусиль може бути досягнуто максимальні показники колективної економічної безпеки держави і підприємництва. І виключно на виявлення резервів цього повинні бути спрямовані майбутні дослідження за визначеною проблематикою.

РЕЗЮМЕ

В статье раскрыты различные понятия экономической безопасности, изучен механизм взаимодействия рынка и государства, предложены стратегические и тактические средства управления экономической безопасностью государства и предпринимательства.

SUMMARY

The article deals with the various notions of economic security, the mechanism of relations between the market and a state, tactic and strategic means of governing economic security of a state and business activity.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Барихин А.Б. Большой юридический энциклопедический словарь. – М.: Книжный мир, 2004. – 720 с.
2. Популярна юридична енциклопедія / Кол. авт.: В.К. Гіжевський, В.В. Головченко... В.С. Ковальський (кер.) та ін. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 528 с.
3. Афонцев С.А. Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу // МЭ и МО. – 2002. – № 10. – С. 30-39.
4. Сенчагов В. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С. 97-118.
5. Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. – 1998. – № 10. – С. 49-56.
6. Пастернак-Таранущенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення: Підручник / За ред. проф. Б. Кравченка. – К.: Кондор, 2002. – 302 с.
7. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. – № 12.
8. Лепехин В. Предпринимательство и власть в современной России // Власть. – 1993. – № 4. – С. 16-21.

Надійшла до редакції 10.03.2006 р.

УДК 341.215.4 : 341.9

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

*В.А.Малыга, зав.кафедрой государственно-правовых дисциплин, к.ю.н., доцент,
И.А.Скубченко, юрисконсульт*

На сегодняшний день вопрос об определении правового положения юридического лица в иностранных правовых порядках является актуальным в силу экономических тенденций, связанных с развитием предпринимательских отношений во внешнеэкономической сфере. Это обусловлено существованием субъектов, имеющих многонациональный состав учредителей либо зарегистрированных в одном государстве, но осуществляющих основную хозяйственную деятельность на территории иного суверенного образования. В процессе регулирования деятельности таких юридических лиц проблему представляет выбор права, подлежащего применению. Сложность этого вопроса обусловлена отсутствием единообразного регулирования коллизионных вопросов статуса юридических лиц в рамках различных правовых систем.

Общетеоретической основой исследования вопросов регулирования правового статуса юридических лиц в иностранных правовых порядках стали работы таких ученых как Л.А.Лунц, Л.П.Ануфриева, М.М.Богуславский, А.М.Ладыженский, М.И.Брун, А.В.Асосков, М.В.Агеева и др. В последнее время уделяется много внимания правоспособности юридических лиц согласно праву Европейского сообщества (Е.А.Дубовицкая, О.В.Кадышева), западная доктрина разрабатывает новые прогрессивные теории определения национальности юридического лица. Чтобы выявить особенности правового статуса юридического лица на основании Закона Украины «О международном частном праве» (далее – Закон об МЧП), который был принят 23 июня

2005 года, необходимо проанализировать основные теории личного закона юридического лица.

Указанная проблема непосредственно связана с важным практическим заданием определения государственной принадлежности субъекта хозяйствования, поскольку отсутствие четкой национальной привязки лишает жесткости саму конструкцию юридического лица.

Для того, чтобы выявить оптимальный порядок определения национальности юридического лица, необходимо решить следующие задачи: определить содержание понятия «национальность юридического лица», выявить особенности каждой из теорий определения личного закона юридического лица, обозначить основные проблемы и тенденции развития украинского и иностранного законодательства по этому вопросу. «Национальность» применительно к юридическим лицам трактуют и как личный закон (личный статут), и как государственную принадлежность. Ст. 80 Гражданского кодекса Украины (далее - ГКУ) определяет перечень вопросов, которые решаются на основе применения личного закона юридического лица (устава или учредительного договора): статус организации в качестве юридического лица, его организационно-правовая форма, правоспособность, судьба ликвидационного остатка, требования к наименованию, цели, органы управления и т. д. Такой подход, при котором личный статут юридического лица используется для решения вопросов частного-правового характера, является преобладающим и в зарубежном законодательстве. На практике для решения этих вопросов используют так называемые формулы прикрепления, выбор которых зависит от критерия, в соответствии с которым в данном государстве определяется национальность юридического лица, то есть сам по себе личный закон (*lex personalis*) является коллизионной привязкой.

Что касается государственной принадлежности, то эта категория затрагивает прежде всего публично-правовые институты. Это привязанность юридического лица к определенному государству и его правопорядку, которая преследует цель отграничения отечественных правосубъектных образований от иностранных [1]. Такой подход является традиционным, фактически он построен по аналогии с институтом гражданства физического лица. Вместе с тем, критерии определения указанной принадлежности по отношению к различным субъектам хозяйствования не совпадают.

С учетом интеграционных стремлений многих государств А.В.Асосков многозначительность термина «национальность юридического лица» определил как четкую тенденцию «отделения личного статута юридического лица от его государственной принадлежности» [2]. Особенно ярко эта тенденция проявляется на примере транснациональных компаний, которые внешне имеют связь со многими правопорядками.

Введение в действие Закона об МЧП позволило решить вопрос об участии иностранных лиц в гражданском процессе. Статья 73 указанного нормативного акта, как и ст. 410 Гражданского процессуального кодекса Украины закрепили право иностранного юридического лица на обращение в суды Украины для защиты своих прав, свобод или интересов. При этом правосубъектность таких лиц может быть ограничена именно по признаку их национальной принадлежности (т.е. в зависимости от того объема процессуальных прав, который предоставлен украинским субъектам в определенном государстве). В суде юридическое лицо подтверждает свою правосубъектность установленным образом легализованными документами, выданными в государстве, с которым имеется непосредственная связь.

Основными теориями определения национальности юридического лица принято считать теорию инкорпорации и теорию оседлости. Теория инкорпорации возникла в XVIII веке в Великобритании, что было обусловлено потребностями британской коло-

ниальной системы. В соответствии с ней личный статут юридического лица определяется в соответствии с правом страны, где оно было образовано (учреждено). Сегодня эта теория применяется в странах англо-американской правовой системы (Великобритания, Индия, Кипр, США и др.). Достоинством теории инкорпорации является упрощенный вариант определения личного статута компании. Например, будучи инкорпорированной в Англии, компания будет признана британской в тех странах, которые придерживаются критерия места учреждения. Иными словами, не должно возникать проблемы признания иностранных юридических лиц. В пользу этой теории свидетельствуют следующие доводы:

- 1) критерий инкорпорации очень четкий, поэтому его легко установить;
- 2) без согласия государства, в соответствии с законами которого оформлено юридическое лицо, оно не может изменить свою национальность;
- 3) если деятельность юридического лица будет признана нежелательной государством инкорпорации, оно может ликвидировать это юридическое лицо не только у себя, но и его отделения за границей [3].

Однако при этом следует учитывать, что возможно создание компании в обход законодательства государства, где она впоследствии осуществляет свою деятельность. Такое явление получило соответствующее закрепление в Законе об МЧП (ст. 10) путем установления ответственности в виде признания всех сделок, совершенных в обход закона, ничтожными с обязательным применением того права, которое субъекты хозяйствования стремились обойти.

Важную роль в развитии этого подхода имеет практика Европейского суда по делу "Daily Mail" (1988 г.), фактически оправдавшая национальные ограничения свободы выбора места осуществления предпринимательской деятельности в рамках Договора о ЕС, так как с учетом налоговых ограничений в Англии указанная компания не была признана в Нидерландах. Как следствие, интернационализация постоянной хозяйственной деятельности в странах сообщества осуществляется путем создания филиалов, дочерних компаний и т. д. Существенным недостатком теории инкорпорации является тот факт, что учредители юридических лиц стремятся зарегистрировать их на основании права того государства, которое хуже защищает интересы кредиторов, мелких акционеров, работников компании и т. д. Явные приоритеты в данном случае получают интересы учредителей. Классическим примером является так называемый «феномен Делавэра». В силу того, что США (кроме штата Луизиана) придерживаются теории инкорпорации, возникла конкуренция между штатами за максимально упрощенное законодательство о компаниях с целью привлечь как можно больше учредителей. В результате в крохотном штате Делавэр было зарегистрировано 40 % корпораций, создаваемых в США [4], что свидетельствует лишь о победе указанного субъекта федерации в конкурсе на создание подобных нормативных актов.

В отечественной литературе критерий места учреждения юридического лица подвергался развернутой критике со стороны М.И.Бруна, по мнению которого «если на территории государства находятся весь субстрат юридического лица и его центральный орган и если здесь же происходит вся его функциональная деятельность, то государство не может согласиться считать такое юридическое лицо за иностранное только на том основании, что устав этого лица утвержден или зарегистрирован за границей» [5].

Второй традиционной теорией определения национальности юридического лица считается теория оседлости, которая возникла в XIX веке в Германии и Франции. Суть ее заключается в том, что личный закон юридического лица определяется по праву той страны, в которой находится главный административный центр компании (совет директоров, правление, иные исполнительные или распорядительные органы). Применяется

теория оседлости в основном в странах континентального права (Германия, Франция, Австрия, Бельгия, Греция и др.). В рамках определения места нахождения административного центра юридического лица используют понятия «статуарная» (формальная) оседлость, указанная в учредительных документах, и «эффективная» (реальная) оседлость, которая учитывает фактическое место нахождения административного центра на определенный момент времени.

Согласно теории оседлости для признания правоспособности компании недостаточно, чтобы она была создана в какой-либо стране с соблюдением соответствующего законодательства, необходимо также, чтобы место ее создания и место нахождения органов управления совпадали.

По сути использование этого критерия на практике аналогично теории инкорпорации. Такой подход основан на критерии «статуарной» (формальной) оседлости. Если же в одном государстве компания была лишь создана, а ее центр управления находится в другом государстве, то именно по праву последнего определяется личный статут - «эффективная» (реальная) оседлость. Проблем не возникает, если в государстве официально закреплена теория инкорпорации. В таком случае личным законом компании будет право страны ее создания, а с целью определения ее правоспособности последует отсылка к соответствующему законодательству. Но если государство, где расположен административный центр, придерживается теории оседлости, то правосубъектность компании будет определяться его законами. А поскольку компания в данном случае была образована по праву иностранного государства, и при ее создании, таким образом, не выполнены соответствующие нормы государства оседлости, то ее могут не признать субъектом права [6].

Кроме того, возникают трудности в определении фактического местонахождения административного центра юридического лица, когда его органы управления находятся на территории различных государств, когда понятие «центр управления» в различных государствах толкуется неодинаково («латентная коллизия»). Критерий оседлости направлен на обеспечение интересов страны, в которой действует юридическое лицо, так как законодательство такого государства обязывает выполнить свои предписания по учреждению юридического лица, поскольку требования к созданию и организационной структуре юридических лиц в данном государстве не равноценны требованиям других государств.

В защиту этой теории выступал М.И.Брун, сравнивая административный центр юридического лица с головой, поскольку «здесь те же отношения, что между головой и туловищем, с одной стороны, и конечностями – с другой. Центральные органы юридического лица – это его голова, а руки и ноги могут распространяться в пространстве. Но всем управляет голова» [7].

Применение критерия оседлости в странах Европейского сообщества связано с проблемой перенесения административного центра, так как для юридических лиц становится невозможным перенести место нахождения своих органов в другую страну без потери первоначальной правосубъектности. А это в свою очередь противоречит целям Договора о ЕС, так как теория оседлости ограничивает свободу жительства и экономической деятельности граждан и юридических лиц (ст. 43 и 48 Договора об учреждении ЕС). Подтверждением тому является решение Европейского суда в деле «Centros» (1999 г.) Смысл его сводится к тому, что правомерно созданное в одном государстве Сообщества юридическое лицо должно признаваться другими государствами-участниками.

В связи с этим многие современные правоведы высказывают мнение о том, что применения двух традиционных критериев определения личного закона юридического лица становится явно недостаточно, требуется связывать их более тесно с другими критериями, что приводит к появлению нетрадиционных (модифицированных) теорий определения личного закона юридического лица, которые базируются на принципе расщепления едино-

го статута юридического лица. Такими являються теорія оговорок П.Беренса, теорія наложени О.Сандрока, учение о дифференцированности Г.Грасманна, учение о формировании групп случаев Г.Видеманна, учение о комбинации Д.Циммера, ограниченная теория инкорпорации Т.Бейтцке и др. [8]. По мнению Кадышевой теория суперпозиции (теория наложения) идеально соответствует целям Договора о ЕС, поскольку национальность юридического лица определяется на основе положений законодательства, в соответствии с которым юридическое лицо учреждалось. Однако, если оно имеет фактическое место нахождения своих органов вне пределов этого государства, то в отношении вопросов, регулируемых на основании личного закона юридического лица, подлежат применению императивные нормы государства пребывания [9]. В данном случае смешиваются два правопорядка, что вызывает сложности в процессе применения, особенно в отношении правовых систем, которые не обладают известной степенью схождения.

В XX столетии получили распространение две иные теории – теория центра эксплуатации и теория контроля. Критерием первой теории является место осуществления основной предпринимательской деятельности (критерий места приложения капитала у А.М.Ладыженского). Суть данной теории выражается в применении права государства, на территории которого юридическое лицо осуществляет свою основную производственную деятельность. Используется этот критерий в основном в развивающихся государствах (Египет, Тунис). Существенный недостаток этой теории был подмечен А.М.Ладыженским, который указывал, что критерий места приложения капитала практически неудобен, так как одно и то же юридическое лицо может прилагать свой капитал в разных странах и переносить центр своей хозяйственной деятельности из одного государства в другое, меняя тем самым, согласно этой теории, и свою национальность [10].

В период двух мировых войн широко применялась теория контроля, согласно которой национальность юридического лица определялась по национальности физических лиц, являющихся его членами. Распространенным явлением того времени была «враждебная национальность иностранного юридического лица». На сегодняшний день использование этого критерия является неоправданным, так как в случаях с многонациональным составом участников юридического лица либо составом участников компаний, выпускающих акции на предъявителя, определить национальность юридического лица практически невозможно.

Весьма интересной и аргументированной является позиция, поясняющая причины такого многообразия коллизионных формул привязки личного статута юридического лица. Каждый из приведенных критериев объясняется через соответствующие теории юридического лица. Так, определение национальности юридического лица по национальности физических лиц основано на теории фикции, критерий места приложения капитала – на теории целевого имущества Бринца, теория местонахождения органов юридического лица связана с органической теорией юридического лица [11].

В Украине на законодательном уровне закреплено в качестве критерия определения личного закона юридического лица место его регистрации, то есть фактически нашла воплощение теория инкорпорации. Общая норма, которая содержится в ст. 93 ГКУ, определяет в качестве местонахождения юридического лица место его государственной регистрации, если иное не установлено законом (с обязательной фиксацией в учредительных документах). В соответствии с Законом об МЧП личным законом юридического лица считается право государства местонахождения юридического лица (п. 1 ст. 25). Под ним понимается «государство, в котором юридическое лицо зарегистрировано или другим способом создано согласно праву этого государства» (п. 2 ст. 25 ЗУ) [12].

Следовательно, исполнительный орган юридического лица, созданного в Украине, может находиться, например, на территории Великобритании, где официально за-

креплена теорія інкорпорації. Тоді правоспосібність юридического лица, его внутрєнная структура, рєшення о его ликвидации и другие вопросы будут определяться личным законом, а именно – украинским законодательством. Причєм, если такое юридическое лицо будет ликвидировано на территории Украины, то оно или его отделения в другом государстве также будут признаны ликвидированными. Важно отметить, что национальность юридического лица имеет решающее значение в некоторых случаях при определении структурного единства субъекта хозяйствования (т.е. речь идет о о совокупности либо об одном юридическом лице). В то же время, несомненный интерес представляет судьба имущества ликвидированного юридического лица. Особенно это важно для тех случаев, когда иностранный субъект хозяйствования имеет структурные подразделения на территории нескольких государств.

Что же касается порядка осуществления деятельности на территории иностранного государства, допуска юридического лица к соответствующей деятельности, условий такой деятельности, то эти вопросы будут решаться на основании законодательства государства, где действует такое юридическое лицо. Так, на украинское юридическое лицо распространяются нормы о допуске к деятельности иностранных компаний в Великобритании только в том случае, если у него есть определенное место ведения его интересов, которое называется деловое предприятие. Кроме того, установлена четкая очередность подачи в торговый реестр легализированных документов, налоговых отчетов и балансов [13].

Для установления статуса иностранного юридического лица применяют также положения международных договоров Украины, если речь идет, например, о транснациональных корпорациях. Это Договор между Украиной и США о поощрении и взаимной защите инвестиций от 04.03.1994 г., Договор о партнерстве и сотрудничестве между Европейскими Сообществами и Украиной от 14.06.1994 г., а также Конвенция стран СНГ о транснациональных корпорациях, вступившая в силу для Украины 14.01.2000 г., конвенции об избежании двойного налогообложения и предупреждении налоговых уклонений относительно налогов на доходы и имущество и др. Примерами таких сложных субъектов хозяйствования являются научно-производственная инвестиционная группа «Интертайп», Корпорация «Индустриальный союз Донбасса», Компания «МЕТРО Кэш энд Кэри Украина». Ст. 3 Закона об МЧП устанавливает, что нормы таких международных договоров имеют приоритет перед нормами национального законодательства. Это в свою очередь подтверждает тот факт, что в чистом виде теория инкорпорации в Украине не применяется, так как п. 3 ст. 25 Закона об МЧП устанавливает возможность применения иного критерия – места нахождения административного центра - в тех случаях, если место создания юридического лица установить невозможно, «применяется право государства, в котором находится исполнительный орган управления юридического лица». Следует отметить, что в ст. 25 Закона об МЧП нарушены правила применения юридической техники, поскольку в п. 3 указанной статьи речь идет об отсутствии «таких условий», хотя никаких условий в предыдущем п. 2 не содержится.

В соглашении между Правительством Украины и королевством Марокко о привлечении и взаимной защите инвестиций, которое было ратифицировано 11.07.2002 г., используется критерий местонахождения юридического лица и критерий контроля. Закон об МЧП исключил положения ст. 6 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» в той части, где предусматривалась возможность использования критерия инкорпорация, центра эксплуатации при отсутствии соглашения между сторонами относительно права, которое должно применяться к внешнеэкономическим договорам. В то же время, ст. 1 этого Закона сохранила следующую формулировку: «Иностранные субъекты хозяйственной деятельности – субъекты хозяйственной деятельности, которые имеют постоянное местонахождение или постоянное место проживания за преде-

лами Украины» [14], что означает открытое признание теории оседлости.

Обозначенные выше транснациональные компании возникают на основании использования институтов гражданского права в отличие от так называемых международных компаний, которые создаются на базе международного договора, не опирающегося на какое-либо внутригосударственное законодательство и квалифицируется в западной доктрине как образование международного публичного права [15]. Примером является Банк международных расчетов Saarlör, образованный на базе договора между ФРГ и Францией в 1956 г. Большинство отечественных специалистов считают, что договоры, которые заключаются между корпорациями и государствами, являются гражданскими сделками и относятся к сфере международного частного права, поэтому корпорации не могут быть изъяты из-под действия национальных законов [16]. Так, ст. 30 Закона об МЧП закрепляет, что «к частно-правовым отношениям с иностранным элементом с участием государства и юридических лиц публичного права применяются правила этого Закона на общих основаниях, если иное не предусмотрено Законом».

Таким образом, вопрос определения национальности юридического лица охватывает сферу международного частного и публичного права, в зависимости от того, идет речь о личном законе юридического лица или о его государственной принадлежности. Для первого случая характерно наличие большого количества коллизионных привязок личного статута юридического лица. Наряду с традиционными способами определения национальности юридического лица (теория инкорпорации, теория оседлости, теория центра эксплуатации, теория контроля) сегодня находят применение теории, которые базируются на принципе расщепления единого статута юридического лица и подчинения вопросов, входящих в сферу его регулирования, разным коллизионным привязкам. Примером является теория суперпозиции, которая, по мнению некоторых ученых, является наиболее оптимальной для применения в рамках Европейского сообщества.

Основными проблемами, которые вызваны несовершенством каждой из теорий, на сегодняшний день остаются проблема признания юридических лиц иностранными государствами и проблема перенесения места нахождения юридического лица на территорию другого государства без потери его первоначальной правосубъектности. Возможно, эта ситуация разрешится, если на межнациональном уровне отказаться от жесткого регулирования вопросов статуса юридических лиц.

В то же время, в Украине с целью установления более четкого алгоритма определения национальности юридического лица необходимо внести изменения в п. 3 ст. 25 Закона об МЧП, изложив его в следующей редакции: «В случае невозможности установления местонахождения юридического лица применяется право государства, в котором находится исполнительный орган управления юридического лица».

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены проблемы определения национальности юридического лица

SUMMARY

In the article the problems of determination of a nationality of the legal entity are considered.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международное частное право / Под ред. Н.И.Марышевой. – М: Инфра-М., 2000. – С. 136.
2. Асосков А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном ком-

- мерческом обороте. – М.: Статут, 2003. – С. 28.
3. Ладыженский А.М. Теории национальности юридических лиц // Советский ежегодник международного права, 1965. – М., 1966. – С. 269.
 4. Дубовицкая Е.А. Правоспособность юридических лиц по праву Европейского сообщества (практика Европейского суда) // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2000. – № 12. – С. 99-108.
 5. Асосков А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте. – М.: Статут, 2003.- С. 31.
 6. Дубовицкая Е.А. Правоспособность юридических лиц по праву Европейского сообщества (практика Европейского суда) // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2000. – № 12. – С. 99-108.
 7. Ладыженский А.М. Теории национальности юридических лиц // Советский ежегодник международного права, 1965. – М., 1966. – С. 266.
 8. Аухатов А.Я. Модифицированные теории определения личного закона юридического лица // Международное публичное и частное право. – 2005. – № 2. – С. 21-26.
 9. Кадышева О.В. Определение национальности юридических лиц и Договор об учреждении Европейского сообщества // Вестник Московского Университета. Серия 11, Право. – 2002. – № 5. – С. 70-83.
 10. Бурьянов В.В. Личный закон юридического лица в российском законодательстве // Журнал российского права. – 2004. – № 5. – С. 143-146.
 11. Ладыженский А.М. Теории национальности юридических лиц // Советский ежегодник международного права, 1965. – М., 1966. – С. 263-267.
 12. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23 червня 2005 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – №32. – Ст. 422.
 13. Радченко Л.І. Особливості правового регулювання діяльності українських юридичних осіб в іноземних правопорядках // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2005. – № 11. – С. 103-109.
 14. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. - № 29. – Ст. 377.
 15. Лунц Л.А. Курс международного частного права: В 3 т. Т. 1. - М.: Спарк, 2002. – С.393.
 16. Міжнародне приватне право. Навч. посібник / За загальною ред. В.М.Гайвононського, В.П.Жушмана. – К.: Юрінком Інтер, 2005. – С. 120.

Надійшла до редакції 20.02.2006

УДК 159.922:316.64:165.242.2

УКРАЇНЬСКА ПРАВОСВІДОМІСТЬ В КОНТЕКСТІ ПРАВОВИХ ІДЕЙ ПРОСВІТНИЦТВА

Ю.М.Дмитрієнко, член-коресподент Міжнародної академії наук екології та безпеки життєдіяльності, канд. філос. наук, доцент, здобувач наукового ступеня доктора юридичних наук Київського національного університету ім. Т. Шевченка

1. Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Серед усіх найважливіших завдань правового сьогодення – це завдання правової реабілітації давніх історичних здобутків українства, повернення у правове буття тих

забутих або знищених правових концепцій, які здатні поновити наше традиційне уявлення про правовий світ, минуле та майбутнє. Кінець XVIII — XIX ст. є таким історичним періодом, коли велика частота та тривалість правових ідей просвітництва формувала суттєві риси української правосвідомості, що ставали неодноразово різнолінійно визначальними та пріоритетними. Під впливом ідеології просвітництва в кінці ХУІІІ — першій половині XIX ст. в Україні виникли громадські об'єднання, які, суспільно легалізуючи високий цикл соціальної активності правосвідомості, опікувалися проблематикою вдосконалення державно-правових інститутів і суспільного устрою. Їх засновниками і членами були представники найбільш освічених прошарків тогочасного суспільства: вчені, офіцери, громадські діячі, письменники, різноджерельна правосвідомість яких ставала джерелом різних розвиткових, у тому числі й нормативних девіацій, які позитивна правова наука, у зв'язку з її типовою лінійністю (однозначністю) регулятивного механізму конкретно-історичного сприйняття дійсності, не в змозі істинно оцінити їх зміст як типово правоналаштований. Сучасний правовий стан української багатопартійності свідчить про активну поліджерельність та різнолінійність сучасної української правосвідомості та презентує, як і раніше, певну нелінійну кризу державно-політичної ідеології, що породжує нову опозицію з боку її різних суб'єктів, яка нагадує опозиційні сили ідеологів просвітництва 18-19 сторіч, які знову актуалізують давню проблему захисту прав і свобод українських громадян як первинних суб'єктів правосвідомості (фізичних осіб), права яких порушені. У такий спосіб зазначена проблема безпосередньо пов'язана з державною програмою Київського національного університету ім. Т.Шевченка „Формування механізму реалізації та захисту прав і свобод громадян України”, за змістом якої пропонується дане дослідження.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, вирішення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується дана стаття.

Стосовно ступеня вивчення джерел традиційної української правосвідомості слід підкреслити, що раніше досліджувались лише далекоспоріднені питання, які висвітлювали, в основому (у плані постановки питання), три аспекти: 1) загальне формування української політико-правової думки (Книш З.В., Грушевський М.С. та ін.) [15-16], 2) проблеми князівства та зародки статичного права у Київській Русі (Толочко О.П. та ін.) [17-18], 3) затвердження християнства на теренах Київської Русі (Брайчевський М.В. та ін.) [19]. Серед сучасних дослідників лише Слободян О.Т. та Журавський В.С. (структура досліджень політичної свідомості, подолання соціальних наслідків вступу України до міжнародних організацій) певною мірою наближаються до нашого контексту, але прямих контекстуальних досліджень, навіть, у сучасній літературі виявити не вдалось [20-21].

3. Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Одже, безпосередньо аналогічних або подібних нашому контексту досліджень автору як у історичній, так й у сучасній вітчизняній та іноземній літературі знайти не вдалось. Але у зв'язку з тим, що, не дивлячись на близькі тематичні дослідження автора, проблема виявлення специфіки та джерел української правосвідомості кінця 18 – 19 сторіч не була розв'язаною, - завданням статті є виокремлення, за проведеними дослідженнями, основних підходів щодо ідентифікації зазначеної специфіки та джерел української правосвідомості кінця 18 – 19 сторіч, в контексті виявлення пріоритетів монархічної чи республіканської її форм (І.О. Ільїн), використовуючи авторські дослідження та спираючись на них як активно тематичні [1-4]. Метою статті є виявлення безпосередніх джерел та специфіки української правосвідомості, використовуючи звісні історичні факти, правову літературу, події та дослідження. Метою статті є також виявлення тієї чи іншої конкретно-історичної специфіки джерел української правосвідомості на ґрунті

виявлення специфіки давньоісторичної правової та іншої літератури.

4. *Виклад основного матеріала дослідження з новим обґрунтуванням отриманих наукових результатів.*

Ми застосовуємо термін „лінійність” за аналогією терміну „нелінійність”, але зі значенням протиставлення та антонімічності. Термін „нелінійність” – це фундаментальне поняття синергетики як нового теоретичного напрямку досліджень об’єктивної природи, у нашому контексті, синергетики правосвідомості, на основі якого розроблена нова парадигма, яку можна назвати парадигмою нелінійності. Нелінійність у синергетиці правосвідомості позначає можливість нормативно несподіваних (але спрогнозованих та передбачених) змін напрямків протікання процесів актуального і неактуального нормотворення, їх багатоваріантність, множинність шляхів їх регулятивного розгортання, випадкового вибору одного з них у межах певного, нормативно детермінованого поля регулятивних можливостей чинного права. У зв’язку з тим, що синергетика правосвідомості вводить нелінійний стиль мислення, пов’язаний з феноменом штучного інтелекту, в ній широко застосовуються нелінійні математичні рівняння, які мають кілька нормативних розв’язань, якими описуються можливі шляхи еволюції правової системи. У такий спосіб ми визначаємо еволюційний розвиток правосвідомості як різноджерельного процесуального права, що має розвиткові фази – конкретно-історичні цикли соціальної активності правосвідомості, як певні правові конкретно-історичні епохи, у межах яких існує те чи інше позитивне право як система конкретно-історичних норм, що можуть розвитково змінюватись, зумовлених тією чи іншою специфікою регулятивного відношення первинних суб’єктів правосвідомості (фізичних осіб) до світу та до себе як суб’єктів правового, конкретно-історичного часо-простору, ідентифікованого у парадигмі тієї чи іншої Конституції. У зв’язку з цим позитивне право є у межах власних детермінант лінійно визначеним феноменом, що однозначно тлумачить реальність за логікою Основного Закону, отже, визначає правову реальність, виходячи з тих нормативних реалій та перспектив, що закладені у Конституції. У позитивному праві, як типово конкретно-історичному, принципово відсутня можливість оперативного, тобто й нелінійного, визначення у тих чи інших його розвиткових девіаціях норм права **типово правову налаштованість**, виходячи з різноджерельного статусу різногалузевої норми права, яка виходить з різноджерельного статусу української правової ідіоми та правосвідомості. Звідси, як правило, ті зміни, які відбуваються у правовому полі, що наявно суперечать нормам чинного права, позитивна правова наука розцінює однозначно як типово неправові, не враховуючи того, що будь-яка правова норма, за аналогією правової ідіоми, має таку ж, як й у останній, власну структурно-системну побудову, яку ми ідентифікуємо у формулі української правової ідіоми, а саме: наявність європейськоцентричної (Є), азіатсько центричної (А), російськоцентричної (Р) та україноцентричної (У) складової, побудованої за домінантними векторами давніх історичних державностей, які сформували різноджерельний статус правосвідомості, з відсотками національно-ментальної щільності зазначених складових теоретичної формули української правової ідіоми: $E = E:A:P:U$, та практичної формули: $E_{(сума за функц. іст. пер-ми Є\%, А\%, Р\%, У\%)} : (кількість функц-х пропорцій) = 31\%:23\%:15\%:27\%$. Маємо статичний сучасний реальний зміст історично сформованих середньоарифметичних відсотків національно-ментальних складових української правової ідіоми: $E = 31\%$, $A=23\%$, $P=15\%$, $U = 27\%$, який адекватно відбитий у відповідних пропорціях різногалузевої норми українського права. За проведеними дослідженнями українська правова ідіома нормативно реалізується у головному структурному елементі правосвідомості – нормі статичного права, регулятивно звужуючись у власній функції до функції норми права. Отож, формула правової ідіоми як статичний зміст української правосвідомості, маючи відповідну но-

рмативно-юридичну проекцію власних національно-ментальних складових пропорцій на норму права, з аналогічними відсотками різноментальної щільності, регулятивно поширює різноментальний статус розвиткових потенцій на норму права, яка набуває різнолінійних властивостей у плані ідентифікації того трансформативного вектору оптимального розвитку, який найбільш відповідає структурно-системній динаміці української правової ідіоми, що цілепокладена у основу тієї чи іншої правової концепції. Нагадаємо, що під правовою ідіомою розуміємо парадигмальний комплекс сукупної ідейно-світоглядної моделі різноджерельних структурно-системних елементів, домінант і детермінант українського правового світогляду як середовища правової культури, що формується корелюється та здійснюється у різних конкретно-історичних циклах соціальної активності україноментальної правової свідомості, створюючої спадкоємність останньої як робочу функцію державно-правової ідеї, законодавчо реалізованої у актах державно-правової свідомості як правових нормах законів [Див. 11]. У чому ж виявляється тоді сучасна ідентифікація різноджерельності різногалузевих норм українського права? У тому, що сучасна українська права ідіома, процесуально реалізуючись як українська правосвідомість, постійно, перманентно або випадково детермінує за складовими пропорціями власної формули актуальне формотворення та змістотворення типово раціональних норм української правосвідомості як розвитково доконечних, остаточно знаково-матеріально адаптованих як норма статичного права, що потенційно зберігає різноджерельну налаштованість норм правосвідомості у формулі норми права (ФНП), яка здатна, за кризових періодів трансформаційного розвитку видозмінюватись за зразками динаміки формули української правової ідіоми, реалізуючись у різнолінійних нормах правосвідомості як першоджерелах лінійних норм статичного права. За такого підходу всі складові формули української правової ідіоми, параметрально відбиваючись у регулятивному формотворенні актуальної різногалузевої норми українського права, фактично, створюють нові національно-ментальні параметри правової норми за формулою ідіоми, отож, норма права набуває властивостей формули ідіоми, а значить набуває розвиткових девіацій у межах цієї формули або за власною формулою як формулою ідіоми, нормативно реалізованою у формулі норми права (ФНП): $ФНП = 31\%:23\%:15\%:27\%$, тобто норма будь-якої галузі українського права має такий вигляд різнонаціонально-ментальних складових пропорцій, **які характеризують сучасні розвиткові праворефлексії реальних, дійсних та перспективних девіацій, що виявляються на рівні правового світогляду, правової психології та правової ідеології як складових правосвідомості та ідентифікуються у певних правових знаннях.** Нелінійність розвитку правосвідомості саме й виявляється у різновекторній спрямованості складових національно-ментальних пропорцій формули норми права, а саме, у теоретичному виявленні домінанти тієї чи іншої складової пропорції у формулі норми права, її кореляції, удосконалення та модернізації, та на цій основі практично формувати та удосконалювати чинне законодавство. У чому ж практично виявляється роль тієї чи іншої домінанти (зараз, європейськоцентричної) у формулі норми права тієї чи іншої галузі права? У тому, що у практичному формотворенні норм права тієї чи іншої галузі домінують європейськоцентричні, європейськотональні та європейськотипові парадигми та правові інтереси українських нормативних актів, які виявляють європейськоцентричну зорієнтованість як у власних змістах, так й за власними формами (пріоритет загальносвітових нормативно-правових цінностей). Нелінійність правосвідомості ідентифікується у наявності різних правових ідей, цілей, вимог та потреб, які були, наприклад, традиційно характерні для українського суспільства. Ми продовжуємо наполягати на тому, що лінійні позитивні різногалузеві статичні правові норми виникають та формуються як такі саме у різнолінійних нормах правосвідомості, проходчи еволюцію у про-

цесуальній правовій нормі від ірраціональних до раціональних норм правосвідомості як норм статичного права. Яскравим прикладом, що підтверджує останню нашу тезу є зростаюча криза офіційної доміантної, але розвитково не пріоритетної російськоцентричної ідеології кінця 18 - першої половини 19 ст., що породжувала бурхливу опозицію з боку дворянства, виразником якої став масонський рух. Світоглядні настанови учасників масонських лож поєднували арегулятивний містицизм релігійної правосвідомості західноєвропейських містиків Я.Бьоме, Е.Сведенборга, Й.Масона, Л.-К.Сен-Мартена та інших з нормативною регулятивною базою вітчизняної та релігійної правосвідомості. Враховуючи давнє визначення правосвідомості як форми відповідного державотворення та держави (М.І.Козюбра, П.І.Новгородцев, І.О.Ільїн та ін.) правові ідеї як джерела сучасної української правосвідомості здатні висвітлити не тільки напрямки минулого формотворення актуальних норм різногалузевого статичного права, але й допомогти історично віднайти саме ті нагальні потреби правового процесуального розвитку, що здавна визначені в українській правосвідомості, яка є процесуальним правом, здійсненим у конкретно-історичних циклах її соціальної активності. Виявляючи нормативну правоналаштованість різних представників просвітництва, зазначаємо, що свій суспільно-правовий ідеал представники цього руху вбачали в «моральній рівності», яка поєднувалася з визнанням соціальної та класової нерівності. Певною мірою масонство справило позитивний вплив на поширення в Україні теорій, що були розроблені західноєвропейськими мислителями [12], а отже прагматично раціоналізувало у правонормативному відношенні кордоцентричну (Г. Сковорода), емоційно забарвлену україноментальну правосвідомість.

Перша масонська ложа виникла в Києві в 1784 році, а згодом — в Харкові, Одесі, Житомирі, Полтаві та інших містах, їх членами були представники дворянської аристократії, різночинної інтелігенції, офіцери. Серед них предводитель дворянства Київської губернії Ф.Олізар, одеський генерал-губернатор О.Ф.Ланжерон, вихованці Київської духовної академії І.С.Гамалея, І.Р.Мартос та інші. Ці представники, правоусвідомлено засвоюючи західні правові ідеали, закладали фундамент раціональних норм української правосвідомості, маючих першоджерелами норми західноєвропейської, що згодом трансформувались за формулою української правосвідомості у норми сучасного статичного українського права.

В цьому плані будемо використовувати влучні терміни синергетики правосвідомості, такі як атрактор – центр тяжіння або воронка, куди склизає все, притягаючись до тієї речовини, що нагадує магніт. У нашому контексті персоналістичними атракторами є видатні особистості, звісні історичні події, пам'ятки нормативних актів та філософсько-правові твори – інструменти та моделі перетворень соціальної дійсності як такі теоретичні флуктуації чи збурення, що здатні вивести кризову розвитковій ситуацію в українській правосвідомості на якісно вищий рівень. Так масонів можна вважати своєрідними персоналістичними правовими атракторами, що притягували до себе освічених мислителів, які згуртувались для обговорення тих чи інших подій, проблем, фактів. Масони констатували негаразди та суперечності соціально-правового буття, визнавали їх причинами протистояння у суспільстві, піддавали критиці окремі прояви несправедливості та релігійної нетерпимості, пропагували ідеї про утворення всесвітнього братерства людей шляхом їх об'єднання в релігійному союзі [13]. Не можна не побачити у масонів відкритого бажання створити такий союз первинних суб'єктів правосвідомості, що певною мірою протистоїть законодавчо об'єднаним вторинним суб'єктам правосвідомості, як владним, так й невідним; звідси їхня таємність, скритність, тобто ними ставилось, у нашому контексті, завдання певною мірою якось виправити ту неприродну дизасиметрію права і закону як дизасиметрію ментальних прав первинних та ідеологічних прав вторинних, з неприродним пріоритетом вто-

ринних. Умовою створення такого союзу повинно стати духовне вдосконалення людей, досягти якого допоможе всесвітня таємна організація.

Як представники суворої монархічної течії у цілому республіканської правосвідомості, масони хибно сподівались протиставити владним вторинним суб'єктам правосвідомості (владним юридичним особам) свою організацію. Виправлення моральності, поширення добродійності і благочестя у поєднанні з суворим виконанням чинних законів і вірності імператору, забезпечать підвищення добробуту людей і загального щастя, стверджувалось в «Уложенні» масонської ложі, очолюваної лікарем Обухівської лікарні Г.Еллізенном [13].

Систему поглядів масонів щодо морального вдосконалення, утвердження рівності, добра і справедливості в суспільстві поділяв Павло Іванович Пестель (1793-1826). У роботі цього товариства брали участь С.І.Муравйов-Апостол (1786-1826), М.П.Бестужев-Рюмін (1803-1826), А. В. Поджіо (1798-1871) та інші. Думаємо, що здійснюючи підвищення циклу соціальної активності правосвідомості у незначній частині українських первинних суб'єктів правосвідомості, масони, окрім того, підвищували у цілому й той рівень, за багатьма параметрами, штучної іншоформи правосвідомості – законосвідомості, що притаманна владним вторинним суб'єктам правосвідомості саме через те, що усі соціально-політичні проблеми членами цієї таємної організації розглядалися крізь призму тогочасного чинного права, яке вимагало істотного удосконалення, або нових нормативних змін змісту старих регуляторних конструкцій, покладених у основу старої правової концепції.

У 1825 р. на пропозицію П.І.Пестеля до Південного товариства приєдналась інша таємна організація, що діяла з 1823 р. в м. Новоград-Волинському, – Товариство об'єднаних слов'ян, до якого виходили брати П.І.Борисов (1800-1854) та А.І.Борисов (1798-1854), І.І. Горбачевський (1800-1869), Ю.К.Люблінський (1798-1873), П.Ф.Громницький (1803-1851) та інші. Головним аспектом, у цілому республіканської правосвідомості цього товариства була ідея федерального об'єднання всіх слов'янських народів та державного суверенітету, яка знайшла свій розвиток у правовій концепції таємного Кирило-Мефодіївського товариства (1846-1847 рр.), до якого належали Тарас Шевченко (1814-1861), Микола Костомаров (1817-1885), Пантелеймон Куліш (1819-1897), Георгій Андрузький (1827-?) та ін. Але далеко не усі представники масонів підтримували монархічні тенденції домінуючої суспільної республіканської правосвідомості. До таких мислителів належить Т. Шевченко, як один з самих яскравих представників правосвідомості республіканської, з відкритою домінуючою україноцентричною складовою в українській правовій ідіомі. Т. Шевченко був супротивником абсолютної монархії. Державний устрій тогочасної України він уважав продовженням необмеженої влади монарха Росії, яка реалізувалась за допомогою гетьманів, а потім панів. Т. Шевченко писав, що українські пани хіба що базикають про неньку Україну, про волю, а в житті укладають вигідні для себе соціально-політичні угоди, прагнуть мундирів дворянських, а з селян деруть шкуру. Поет схилився до ідеї буржуазної республіки, оскільки там не було одновладдя, функціонував представницький орган, громадяни мали рівні права. Гарантом від сваволі, вважав він, повинен бути «праведний закон», що мав синонім правди і справедливості. Але закон, який діє в державі, де існує нерівність, не може бути праведним. Отож, з правосвідомості Т. Шевченка українська правосвідомість в цілому як національна стала швидко набувати типових нелінійних україноцентричних розвиткових напрямків за домінуючою україноцентричною складовою в пропорціях української правової ідіомі, набуваючи подальшого збільшення україноцентричної національно-ментальної щільності. Справжнім ідеологом лібералізму, представником республіканської правосвідомості, європейсько зорієнтованим мислителем в Україні був Микола Костомаров. Основу його правової концепції складала думка про федерацію, республіканський лад, громадянські свободи. Ці правові ідеї він виклав у програмах кирило-мефодіївців, а

також в окремих статтях і працях: «Думки про федеративний принцип у старій Русі», «Дві руські народності», «Книги буття українського народу» та ін., які ми ідентифікуємо як новаторські філософсько-правові твори та регулятивні акти правосвідомості, її неформальної персоналістичної спадкоємності, що створювали раціональні норми правосвідомості, які все більше та більше витісняли традиційно емоційні її ірраціональні слов'яноментальні. Розглядаючи форми правління, М. Костомаров критикував монархію, зазначав, що український народ завжди прагнув до демократичних форм державного устрою.

Ще одну систему політико-правових поглядів виклав член Кирило-Методіївського товариства юрист Георгій Андрузький у «Начерках конституції республіки», вилучених у нього під час обшуку в березні 1850 р. Спочатку Г.Андрузький був прибічником обмеженої монархії, а потім дійшов висновку про необхідність її заміни. У згаданому проекті конституції основою суспільного життя визначалася громада. Держава мала об'єднати сім автономних штатів на чолі зі своїми президентами (Україну з Причорномор'ям, Кримом і Галичиною, Польщу, Литву, Бессарабію, Сербію, Болгарію, Дон). Для Росії місця в складі федерації, запропонованій Г.Андрузьким, не передбачалося. Він вважав, що для створення незалежної України необхідно зруйнувати Росію. Можемо правомірно констатувати, що починаючи від Т.Шевченка, М.Костомарова та Г.Андрузького в формулі української правової ідіоми остаточно затверджується домінанта україноцентричної складової пропорції та починають перманентно домінувати ідейно-світоглядні архетипи республіканської правосвідомості, а з правосвідомості Г. Андрузького російськоцентрична складова перманентно взагалі виключалась. За Г. Андрузьким кожен штат у його федерації поділявся на області, області – на округи, а округи – на громади, що складалися з сімейств – тобто він заклав ідеї, які існують у проекті сучасної адміністративної реформи (2005 р.). Рушійною силою історії вони вважали народ, а його інтереси – єдиним критерієм історичної оцінки, що було дуже важливим для усвідомлення необхідності заміни монархії демократією, тобто у нашому контексті інтереси первинних суб'єктів правосвідомості визначали державні інтереси та інтереси вторинних суб'єктів правосвідомості, що є необхідною передумою побудови демократичної республіки та демократії тощо.

Досить специфічною була правосвідомість П. Куліша, відомого українського мислителя. П.Куліша вишукував правову ідею, лінію поділу на те, що за Україну та що проти неї, що було основною темою ідейно-світоглядних «хитань» Куліша. Соціальну дійсність П.Куліш поділяв на дві сфери в залежності від свого ставлення до України: благо і лихо, вороги і друзі, будівники і руйнівники, своє й чуже. Цей принцип мислитель поклав в основу з'ясування проблеми сутності людини, яку вважав такою, що складається з «внутрішнього» («серця») і «зовнішнього». Постаючи компонентами одного цілого – душі, «серце» і «зовнішнє» завжди знаходяться в суперечності одне щодо одного. Якщо перемагає «внутрішнє» – людина перебуває в постійному духовному зв'язку з батьківщиною, а якщо «зовнішнє» – людина забуває про рідний край. В нашому контексті душа та внутрішнє серце – це та правова ментальність, яка об'єктивно покладається у основу української правосвідомості, у основу правосвідомості її первинних суб'єктів, а зовнішнє – це та правова ідеологія вторинних суб'єктів правосвідомості, що історично корелює ментальний саморозвиток правових рефлексій через зовнішнє його опосередкування, яке може перетворюватись у тотальне, коли у процесі такого опосередкування ментальне знищується. Ідея України повинна базуватися на культурі, історичному надбанні народу. Оскільки «із серця» і «через серце» покликається до людей історія, крізь сучасність говорить до них минуле. Після арешту і вислання Куліш змінив свої погляди. У роботах «История возникновения Руси», «Козаки в отношении к обществу й государству» та інших творах піддав критиці козацьчину й гайдамаччину, називав їх деструктивними рухами, які були позбавлені дер-

жавотворчих ідеалів, стверджував, що українці нездатні до самостійного державного устрою, та схвалював факт приєднання України до Росії. Але все ж таки перспективним напрямом розвитку українського суспільства мислитель вважав створення системи національних культурних цінностей.

Оцінюючи творчий внесок П.Куліша в загальний розвиток української правосвідомості І.Я.Франко зазначав, що він був рушієм українського впливу в Галичині, людиною «великої спосібності, великої праці і заслуги, та не тверда власне в тому, чого найбільше треба було для галичан в поглядах на суть національності і на суть цивілізації. Особисті вподоби дуже часто затемнювали у нього програмові справи, абстрактні думки спонукали його забувати про живих людей і їх живі потреби. Доктринер з виглядом реального політика, дилетант-поет з виглядом практичного діяча, дилетант-учений з величезним самолюбством...» [14]. На прикладі Куліша видна реєволюція його правосвідомості з республіканської до монархічної. Але це приклад нетипового поодинокого випадку, у цілому ж з історичним часом українська правосвідомість все більш та більш набували рис типово республіканської правосвідомості.

5. *Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвиток у даному напрямку.*

Таким чином, за проведеними дослідженнями, за зазначених часів існували такі формули української правової ідіоми: 51,1:19,4:39,2:0; 12,7:6,6:93,5:0; 9,7:2,4:87,9:0 [11], які свідчать про наявну зміну європейськоцентричної складової пропорції на російськоцентричну, що вимагало у видатних представників україноментальної думки інтуїтивно шукати шляхи правозахисної модернізації української правової дійсності у напрямку посилення або європейськоцентричних, або україноцентричних розвиткових тенденцій. Українська правосвідомість в аспекті її джерел та правових ідей на протязі кінця 18-19 століть мала домінуюю республіканські розвиткові еволюційні тенденції, та активно трансформувалась у республіканську, згодом європейськоцентричну правосвідомість. Подальше дослідження висвітлених питань, думаємо, буде усіляко сприяти ефективному виченню різних аспектів української правосвідомості.

РЕЗЮМЕ

У статті пропонується аналіз джерел та специфіки української правосвідомості кінця 18-19 сторіч.

SUMMARY

Beside article is for the first time researched difference of the ukrainian legal consciousness of the second half 18-19 centuries in context of her sources and legal concept of the enlightenment.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Дмитрієнко Ю.М. Перспективи ентропії девіантної правосвідомості // Перспективи. Науковий журнал. N 4 (20)' 2002. – Одеса: Південноукраїнський державний педуніверситет ім. К.Д.Ушинського, 2003. – С.53-60.
2. Дмитрієнко Ю.М. Посттоталітарна опозиція права і закону: світоглядна інтервенція принципу лінійного розвитку правової свідомості //Державо і право. Збірник наукових праць. Вип. 20. – Київ: Інститут держави і права ім. В.М.Корецького, 2003. – С.39-45.
3. Дмитрієнко Ю.М. Девіантна правосвідомість: концептно-корелятивна динаміка //Правова держава. Щорічник наукових праць. Вип.14. – Київ: Інститут держави і права ім. В.М.Корецького, 2003. – С.95-101

4. Дмитрієнко Ю.М. Актуальні проблеми та перспективи посттоталітарної української правосвідомості // Державо і право. Збірник наукових праць. Вип.21. – Київ: Інститут держави і права ім. В.М.Корецького, 2003. – С.24-32
5. Багами Д. Український мандрівний філософ Григорій Сковорода. — К., 1922. – С.18.
6. Історія філософії на Україні: У 3 т. – К., 1987. – Т. 1. – С. 345-346.
7. Ковельський Я.П. Философические предложения // Избр. произв. русских мыслителей второй половины ХУІІ в. – М., 1952. – Т. 1. – С.466.
8. Чижевський К. Нариси з історії філософи на Україні. — К., 1992. – С.83.
9. Лодій П.Д. Теория общих прав, содержащая в себе философское учение о естественном высшем государственном праве. – Спб., 1828. – С.356.
10. Лодій П.Д. Теория общих прав, содержащая в себе философское учение о естественном высшем государственном праве. – Спб., 1828. – С.81.
11. Дмитрієнко Ю.М. Прямі ефекти девіантної правосвідомості: перша формула української правової ідіоми // Право і безпека. Науковий журнал. 2004/3'2. – Харків:НУВС, 2004. – С.11-18.
12. Історія філософії на Україні: В 3 т. – К., 1987. — Т. 1. – С. 386.
13. Філософія: Курс лекцій: Навч. посібник /І. В. Бичко та ін. — К., 1992. –С.354.
14. Франко І. Ukraina ingredenda //Тисяча років української суспільно-політичної думки: В 9 т. – Т. 5. – Кн.. 2 – Київ, 1998. – С. 274.
15. Книш З. Історія української політичної думки до кінця ХVІІІ ст.:// Популярний нарис. – Париж-Вінніпег, 1952. – С. 16.
16. Грушевський М.С. З політичного життя Старої України. Розвідки, статті, промови. – К., 1918. – С. 3.
17. Коваленко Л.А. Велика французька буржуазна революція і громадянсько-політичні рухи на Україні в кінці ХVІІІ ст. – К., 1973. – С. 27.
18. Толочко А.П. Князь в Древней Руси: власть, собственность, идеология. – К., 1992. – С.72.
19. Брайчевський М. Утвердження християнства на Русі. – К., 1988. – С. 37-38.
20. Слободян Т.О. Погляд на структуру дослідження політичної свідомості //Державо і право. – Вип.. 30. – Київ: Інститут держави і права ім.. В.М. Корецького, 2005. – С. 650-656.
21. Журавський В.С. Як запобігти можливим негативним соціальним наслідкам вступу України до міжнародних організацій // Державо і право. – Вип.. 30. – Київ: Інститут держави і права ім.. В.М. Корецького, 2005. – С. 11-18.

Надійшла до редакції 10.03.2006 р.

УДК 300.341.1:34

ОСОБЕННОСТИ СТАТУСА НЕПРИБЫЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ НАУЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Г.П.Ерыгина, научный сотрудник Института экономико-правовых исследований НАН Украины

Постановка проблемы и ее связь с научными и практическими задачами. Становление рыночных отношений в экономике Украины, которая существенным образом отличается от предыдущей хозяйственной системы, потребовало формирования новой правовой базы. Кардинальные изменения в правовом обеспечении деятельности

произошли и для бюджетных учреждений в целом, и для научных бюджетных учреждений в частности. Бюджетные научные учреждения в осуществлении своей деятельности должны руководствоваться множеством нормативно-правовых актов.

Как участники бюджетного процесса бюджетные научные учреждения должны руководствоваться нормами бюджетного законодательства, в котором «регламентована нормами права діяльність, пов'язана зі складанням, розглядом, затвердженням бюджетів, їх виконанням і контролем за їх виконанням, розглядом звітів про виконання бюджетів, що складають бюджетну систему України» [1].

Являясь звеньями общественного производственного процесса, звеньями определенных организованных хозяйственных систем, бюджетные научные учреждения должны руководствоваться нормами права, которые регулируют «господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання» [2].

И, конечно же, бюджетное научное учреждение, как юридическое лицо, обязано оплачивать налоги и сборы (обязательные платежи) „у порядку і на умовах, що визначаються законами України про оподаткування” [3].

Необходимость гармонизации и взаимосвязи законодательных актов, регламентирующих отношения и в процессе исполнения бюджета, и между участниками отношений в сфере хозяйственной деятельности, и в сфере налогообложения, с учетом специфики научной деятельности, в конечном счете, является одной из ключевых задач.

Анализ последних исследований и публикаций. Как свидетельствует анализ, в работах отечественных ученых исследовались лишь некоторые аспекты данной проблематики.

Так, Боголиб Т.М. в статье, посвященной вопросам финансирования научных разработок, обосновывает необходимость усиления внимания стимулирующей роли налоговой политики в государственном регулировании научных разработок, рассматривает предоставление льгот, прежде всего связанных с ускорением освоения научно-технических достижений, стимулированием инновационных процессов [4].

Попович А.С. в статье «К диалектике взаимоотношений академической науки и государственной власти», говоря о взаимоотношениях академий наук и государственной власти на протяжении всего периода их существования, пишет о существующем противоречии между государственным статусом и государственным финансированием академий наук, о том, что оптимальное разрешение еще не всегда имеет место [5].

По материалам исследования особенностей деятельности органов Государственного казначейства Украины Стоян В.И. и Лучка А.В. в статье «Розмежування повноважень між учасниками бюджетного процесу та організація взаємодії з ними органів Державного казначейства» обосновывает вывод, что результаты их работы находятся в непосредственной зависимости от эффективности взаимодействия со многими субъектами бюджетного процесса – налоговой, КРУ, распорядителями бюджетных средств и т.д. В статье исследуется проблема определенности бюджетных полномочий, рационального распределения функций, консолидации усилий и тесной взаимосвязи всех участников бюджетного процесса, что должно сопутствовать повешению эффективности управления финансовыми ресурсами государства, ускорению перестройки финансовой системы в соответствии с требованиями рыночной экономики и современной стратегии развития общества [6].

Следует отметить, что в научной литературе уделяется недостаточно внимания возникающим проблемам при казначейском обслуживании с точки зрения бюджетных учреждений. В этом плане заслуживает внимания статья Яременко Л.М. «Казначейське

обслуговування навчальних закладів», в которой исследована проблема сужения финансовой самостоятельности учебных заведений при казначейском обслуживании [7].

Необходимость перестройки не только финансовой системы, но правовой базы страны в целом сопровождается возникновением множества нормативно-правовых актов, которые в некоторых случаях противоречат друг другу. Вопросы создания такого механизма, который мог бы предотвратить дальнейшее издание несистематизированных регулятивных актов и обеспечить разработку таких актов, которые бы соответствовали принципам государственной регулятивной политики, исследуются в статье Цветкова В., Юлдашева О. «Актуальність наукового забезпечення регуляторної діяльності» [8].

Однако многие вопросы до сих пор остаются недостаточно исследованными и требуют дальнейшего изучения и практического решения.

Целью данной статьи является анализ положений современного законодательства Украины, определяющих статус неприбыльности бюджетных научных учреждений в условиях казначейского обслуживания. Исследование проблемы на примере одной крупной однородной группы бюджетных учреждений, такой как научные бюджетные учреждения, находящихся в ведении Национальной академии наук Украины, может быть достаточно репрезентативным для институтов отраслевых академий и даже для всех бюджетных учреждений.

Актуальность проблемы. Развитие базы правового обеспечения деятельности бюджетных научных учреждений, перевод на казначейское обслуживание, консолидация всех доходов бюджетных учреждений, в том числе и не выделяемых из бюджета, а зарабатываемых собственными силами сверх государственного заказа средств, на едином казначейском счете происходит без учета особенностей видов деятельности бюджетных учреждений. Кроме того, в постоянно обновляющихся нормативно-правовых актах, регулирующих деятельность бюджетных научных учреждений, просто не учитываются определения терминов, а соответственно, и их применение в уже сложившихся нормативно-правовых актах, регулирующих хозяйственную деятельность и расчеты по обязательным платежам. Однако учреждения не являются изолированными субъектами, которые в своей деятельности должны руководствоваться только теми или иными нормами в бюджетном законодательстве. Они осуществляют свою деятельность как участники отношений в сфере хозяйствования, руководствуясь, главным образом, нормами хозяйственного законодательства и смежными к нему нормами регламентирующие обязательные платежи. Такая ситуация на практике приводит иногда к юридическим коллизиям. Гармонизация нормативно-правовых актов вышеуказанных отраслей права представляется актуальной и с точки зрения совершенствования правового обеспечения инновационной деятельности, и с точки зрения, решения общегосударственной задачи формирования инновационной модели экономики.

Изложение основного материала исследования. Следует отметить, что определение бюджетного учреждения содержится только в нормативно-правовых актах, регулирующих бюджетный процесс, как «орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа чи організація, створена у встановленому порядку органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевих бюджетів. Бюджетні установи є неприбутковими» [1]. Таким образом, в Бюджетном кодексе Украины указаны признаки, которые отличают бюджетное учреждение от других учреждений. Во-первых, это создание их органами государственной власти, органами Автономной Республики Крым или органами местного самоуправления; во-вторых, их содержание за счет соответствующего бюджета. Но, будучи частным случаем учреждения, бюджетное учреждение обладает всеми призна-

ками последнего. А согласно ст.83 Гражданского кодекса Украины, учреждением, как организационно-правовой формой юридического лица, является «організація, створена однією або кількома особами (засновниками), які не беруть участі в управлінні нею, шляхом об'єднання (виділення) їхнього майна для досягнення мети, визначеної засновниками, за рахунок цього майна» [9].

Таким образом, созданные государством бюджетные учреждения выполняют возложенные на них задачи, которые собственно и определяют их место в экономической структуре страны, характеризующейся определенными видами деятельности.

В соответствии с действующим украинским законодательством все юридические лица, в том числе и бюджетные учреждения, подлежат регистрации в Едином государственном регистре предприятий и организаций Украины (ЕГРПОУ). Регистрация каждого хозяйствующего субъекта производится в соответствии с его уставными документами, согласно которым определяется организационно-правовая форма хозяйствования и вид экономической деятельности данного хозяйствующего субъекта, с присваиванием соответствующих кодов. С введением новых Хозяйственного и Гражданского кодексов Украины, были внесены изменения в Положения о Едином государственном регистре предприятий и организаций Украины, Классификатор видов экономической деятельности (КВЭК), Классификатор форм собственности (КФК) и Классификатор организационно-правовых форм хозяйствования (КОПФХ) [10; 11; 12].

Согласно названным нормативно-правовым актам, учреждение, как субъект организационно-правовой формы хозяйствования, которое осуществляет свою некоммерческую хозяйственную деятельность на базе выделенной части государственной собственности, называется государственным учреждением. Согласно классификации организационно-правовых форм хозяйствования им присваивается код КОПФХ – 425. В то же время определение бюджетного учреждения, используемое в бюджетном законодательстве, таким образом, в Едином государственном реестре юридических лиц, цель ведения которого – обеспечение единого государственного учета и идентификации субъектов, не применяется. Но в определении бюджетного учреждения, как указывалось выше, юридически закреплены признаки, отличающие такие учреждения от других. Если дополнить одно определение другим, то можно более точно отразить правовой статус таких учреждений, оставив, при этом, название «государственное учреждение», как соответствующее международной системе учета и статистики и утвержденное в Государственных классификаторах Украины: государственные учреждения – это юридические лица, созданные в установленном порядке органами государственной власти, органами Автономной Республики Крым или органами местного самоуправления, которые полностью содержатся за счет соответственно государственного или местного бюджетов и осуществляют свою некоммерческую хозяйственную деятельность на базе выделенной им части государственной собственности.

Государственные учреждения, участвуя в хозяйственной системе общества, выполняют определенные задачи, поставленные перед ними государством как учредителем, и создают конкретную продукцию, оказывают конкретные услуги. По мере интеграции экономики в международную, гармонизации отечественного учета с учетом стран Европейского Сообщества в качестве классификационных признаков используются обобщения по классам, отражающим принадлежность к определенной сфере деятельности – виду экономической деятельности. «Процесс соединения действий, которые приводят к получению соответствующего набора продукции или услуг», называется экономической деятельностью, а «вид деятельности имеет место тогда, когда объединяются ресурсы (оборудование, рабочая сила, технологические средства, сырье и материалы) для создания конкретной продукции и предоставления услуг» [12].

Рассматривая такую особую сферу деятельности, как научная, следует отметить, что

она не просто присутствует во всех секторах экономической системы общества, она затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. Выполняя многие социальные функции, важнейшие из которых прямо связаны с обслуживанием экономики, производства, наука использует опыт своего предшествующего развития и оказывается предпосылкой дальнейшего научного прогресса. «Поняття "наука" включає в себе як діяльність, спрямовану на здобуття нового знання, так і результат цієї діяльності – суму здобутих наукових знань, що є основою наукового розуміння світу. Науку ще розуміють як одну з форм людської свідомості. Термін «наука» застосовується для назви окремих галузей наукового знання» [13 с.11].

В целях упорядочения видов научно-технической деятельности утверждена Классификация видов научно-технической деятельности. В данной классификации научно-техническая деятельность определена как «діяльність пов'язана зі створенням, розвитком, поширенням та використанням наукових та науково-технічних знань в усіх галузях наук» [14]. Внесенная Министерством статистики Украины разработанная Украинским научно-исследовательским институтом статистики Министерства статистики Украины Классификация видов научно-технической деятельности утверждена как составная часть Государственного классификатора Украины и используется для определения приоритетных направлений развития науки, техники и образования, фундаментальных и прикладных исследований и разработок, формирования государственных научно-технических программ образования и науки. Даже основные направления видов научно-технической деятельности в детализированной Классификации являются доказательством глубокой взаимосвязи науки со всеми секторами хозяйственной системы общества:

1. Научно-техническая деятельность в области естественных и технических наук разделена на:		2. Научно-техническая деятельность в области гуманитарных и общественных наук разделена на:	
1.1. Исследования и разработки в области естественных наук, соответственно: физико-математических наук; химических наук; биологических наук; геологических наук; географических наук; сельскохозяйственных наук; ветеринарных наук; медицинских наук.	1.2. Исследования и разработки в области технических наук, соответственно: общетехнических наук; металлургии, обработки металлов, производства машин и оборудования; приборостроения и электроники; энергетики; геодезии и разработки полезных ископаемых; химических технологий; продовольственных продуктов; текстильной и легкой промышленности; транспорта; архитектуры и строительства; военных наук.	2.1. Исследования и разработки в области гуманитарных наук, соответственно: исторических наук; филологических наук; искусствоведения.	2.2. Исследования и разработки в области общественных наук, соответственно: национальной безопасности; социологических наук; политических наук; философских наук; государственного управления; экономических наук; юридических наук; педагогических наук; психологических наук; физического воспитания и спорта.

Результатом научно-технической деятельности, как специфической сферы деятельности в государственной организации хозяйствования, является научно-техническая продукция. В ст. 331 Хозяйственного кодекса Украины определено, что «научно-технічною продукцією є завершені науково-дослідні, проектні, конструкторські, технологічні роботи та послуги, створення дослідних зразків або партій виробів, необхідних для проведення НДДКР згідно вимогами, погодженими із замовниками, що виконуються чи надаються суб'єктами господарювання (науково-дослідними, конструкторськими, проектно-конструкторськими і технологічними установами, організаціями, а також науково-дослідними і конструкторськими підрозділами підприємств, установ і організацій тощо» [2]. Согласно украинскому законодательству, всякий доход, в том числе и доход, получаемый за созданную научно-техническую продукцию, подлежит налогообложению в порядке и на условиях, определяемых законами Украины о налогообложении.

Для научно-исследовательских учреждений, а точнее, государственных учреждений, которые созданы в установленном порядке органами государственной власти, органами Автономной Республики Крым или органами местного самоуправления и которые полностью содержатся за счет соответственно государственного или местного бюджетов, создание научно-технической продукции является основной деятельностью. Доходы от научно-технической деятельности, являющейся основной деятельностью, вышеуказанных государственных учреждений, которым присваивается статус неприбыльных, освобождаются от налогообложения.

Важно отметить, что государство, как учредитель, создает такой вид юридического лица, как государственное учреждение, или, согласно бюджетному законодательству – бюджетное учреждение, не для получения прибыли. Для выполнения возложенных на вышеуказанные учреждения задач, в данном случае создания научно-технической продукции, государство должно наделять созданное им учреждение имуществом из единого фонда государственной собственности. Имущество, непосредственным собственником которого является государство, заключается в фонде денежных средств, аккумулируемом и распределяемом через бюджет, а «бюджет – план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду» [1]. Однако с момента признания бюджетного учреждения юридическим лицом у большинства бюджетных учреждений всегда были, помимо источников из фонда государственной собственности, и другие каналы ресурсного обеспечения своей функциональной деятельности. До 2000 г. такие дополнительные источники, сверх ассигнований из бюджета, назывались внебюджетными средствами бюджетных учреждений, они не входили в состав государственного бюджета и хранились на отдельных текущих счетах в учреждениях банков. Внебюджетная деятельность бюджетных учреждений и организаций определялась как предоставление платных услуг, выполнение работ или другой деятельности, связанной с основной деятельностью учреждений. Доходы от этой деятельности направлялись на расходы, предусмотренные в единой смете, и не должны были иметь целью получение прибыли. Приказом Государственного казначейства Украины № 127 от 13 декабря 2000 г. все средства бюджетных учреждений начиная с 2000 г., в том числе и внебюджетные средства, было приписано учитывать как средства Государственного бюджета Украины [15]. Какого-либо юридического обоснования такое решение Государственное казначейство Украины не получило. Но оно позволило повысить уровень выполнения бюджета в статистической отчетности за счет поступлений, отнесение которых к категории «доходов государственного бюджета» достаточно сомнительно. Доходы, которые в соответствии с их экономической природой официально назывались внебюджетными, по усмотрению Государственного казначейства стали считать бюджетными. Но, независимо от того, носят ли они название

внебюджетные, или собственные поступления, размещаются ли они на счетах в банках, или на регистрационных счетах единого казначейского счета, доходы государственных учреждений от создаваемой ими научно-технической продукции освобождаются от налогообложения. Правовая база, которая устанавливает порядок и условия отнесения доходов и учреждений, рассматриваемых на примере научно-исследовательских учреждений, находящихся в ведении Национальной академии наук Украины, к «неприбыльным» включает следующие нормативно-правовые акты:

Во-первых, Закон Украины «Про оподаткування прибутку підприємства» [16]. В абзаце б) подпункта 7.11.1 пункта 7.11 ст. 7 данного нормативно-правового акта определено, что к неприбыльным относятся такие, которые являются «благодійними фондами і благодійними організаціями, створеними у порядку, визначеному законом для проведення благодійної діяльності, в тому числі громадськими організаціями, створеними з метою провадження екологічної, оздоровчої, аматорської спортивної, культурної, освітньої та наукової діяльності, а також творчими спілками та політичними партіями, громадськими організаціями інвалідів та їх місцевими осередками, створеними згідно з Законом України "Про об'єднання громадян", науково-дослідними установами та вищими навчальними закладами III-IV рівнів акредитації, внесеними до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави...». Из вышеприведенного абзаца закона вытекает, что и благотворительные организации, и общественные организации, законно созданные для проведения научной деятельности имеют право считаться неприбыльными. А для научно-исследовательских учреждений должно быть соблюдено еще одно условие – внесение их в Государственный реестр научных учреждений, которым предоставляется поддержка государства.

Во-вторых, следует обратиться к Постановлению Кабинета Министров Украины от 23 апреля 2001 г. № 380 «Про затвердження Положення про Державний реєстр наукових установ, яким надається підтримка держави» [17]. Государственный реестр научных учреждений разработан в соответствии со ст. 12 Закона Украины «Про наукову і науково-технічну діяльність» [18]. Согласно вышеуказанным нормативно-правовым актам и перечню утвержденных в них документов, Министерство образования и науки, а не Государственная налоговая администрация Украины и не Государственное казначейство Украины, издает приказ о включении научных учреждений в Реестр и выдает свидетельство установленного образца о включении научного учреждения в Реестр. Более того, в пункте 5 Постановления Кабинета Министров Украины обозначены некоторые условия для научных учреждений, включенных в Реестр, в частности то, что они: «користуються податковими пільгами відповідно до законодавства; не можуть змінювати вид наукової і науково-технічної діяльності; зобов'язані не менш як 50 відсотків доходу від своєї основної діяльності спрямовувати на проведення ініціативних науково-дослідних робіт та розвиток дослідницької матеріально-технічної бази (крім вищих навчальних закладів); забезпечують не менш як 70 відсотків основної наукової або науково-технічної діяльності у загальному річному обсязі виконаних робіт (крім вищих навчальних закладів III-IV рівня акредитації)» [17].

В-третьих, по отношению к научным учреждениям, относящихся к ведению Национальной академии наук Украины, существует еще одно дополнительное разъяснение Государственной налоговой администрации, которое само по себе свидетельствует о возникающих коллизиях по данному вопросу. В письме ГНАУ «Про внесення в реєстр неприбуткових науково-дослідних установ Національної академії наук України» от 7 ноября 2000 г. № 14723/7/15-1217 подтверждается, что после включения в Государственный реестр научных учреждений, которым предоставляется поддержка государства, научные учреждения, находящиеся в ведении НАН Украины, подлежат вклю-

чению в Реестр неприбыльных учреждений и организаций и могут пользоваться льготами, предусмотренными действующим законодательством [19].

При соблюдении всех вышеуказанных требований, органы государственных налоговых органов включают научное учреждение по месту нахождения в Реестр неприбыльных учреждений и организаций. При этом определяется структура признака неприбыльного учреждения в соответствии с Порядком, утвержденным Приказом ГНАУ от 3 июля 2000 года № 255 [20]. Согласно пункту 7 данного Порядка научным учреждениям, относящимся к ведению НАН Украины, присваивается признак неприбыльности – 0014.

Исходя из вышесказанного, очевидно, что включение в вышеуказанные реестры научных учреждений автоматически не означает, что данные учреждения являются бюджетными, как и то, что согласно бюджетному законодательству, научные учреждения автоматически являются неприбыльными. Хотя доходы государственных учреждений, внесенных в Государственный реестр научных учреждений, которым предоставляется поддержка государства, включаются в Реестр неприбыльных учреждений и освобождаются от налогообложения, но на практике зачастую это приходится доказывать и органам ГНАУ и органам, контролирующим исполнение бюджета.

Так, согласно подпункту 7.11.3. пункта 7.11 ст. 7 Закона Украины „Про оподаткування прибутку підприємства”, доходы неприбыльных научных учреждений, которые освобождаются от налогообложения, сгруппированы как такие, что получены в виде:

«– коштів або майна, які надходять безоплатно або у вигляді безповоротної фінансової допомоги чи добровільних пожертвувань;

– пасивних доходів;

– коштів або майна, які надходять таким неприбутковим організаціям, від проведення їх основної діяльності;

– дотацій або субсидій, отриманих з державного або місцевого бюджетів, державних цільових фондів або у межах благодійної, у тому числі гуманітарної допомоги чи технічної допомоги, що надаються таким неприбутковим організаціям відповідно до умов міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України...» [16].

Согласно данному перечню доходы научных учреждений освобождаются от налогообложения независимо от источника их поступления, включаются они в общий или специальный фонд учреждения. К денежным средствам или имуществу, поступающим на безвозвратной основе относятся «кошти, що спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом...», а точнее денежные средства, выделяемые государством из общего фонда бюджета на научные исследования, которые составляют, соответственно, общий фонд научного учреждения [1]. К ним же относятся и денежные средства, и имущество на безвозвратной основе в виде финансовой помощи или добровольных пожертвований на научные исследования от юридических и физических лиц, которые согласно бюджетному законодательству будут составлять специальный фонд научного учреждения.

Утвержден перечень групп собственных поступлений бюджетных учреждений, составляющих их специальный фонд и соответственно специальный фонд государственного бюджета. Согласно Постановлению Кабинета Министров Украины доходы, составляющие специальный фонд бюджетного учреждения, сгруппированы таким образом:

1 группа – плата за услуги, которые предоставляются бюджетными учреждениями, которая состоит из подгрупп:

1.1 – «плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх функціональними повноваженнями, тобто це кошти, які надійшли бюджетним уста-

новам як плата за послуги, надання яких пов'язане з виконанням основних функцій та завдань бюджетних установ»;

1.2 – «надходження бюджетних установ від господарської та/або виробничої діяльності»;

1.3 – «плата за оренду майна бюджетних установ»;

1.4 – «надходження бюджетних установ від реалізації майна».

2 група – другие источники собственных поступлений бюджетных учреждений, которая состоит из подгрупп:

2.1 – «благодійні внески, гранти та дарунки»;

2.2 – «кошти, які отримують бюджетні установи для виконання окремих конкретних доручень від підприємств, організацій чи фізичних осіб, від інших бюджетних установ» [21].

Более того, перечень платных услуг, которые могут предоставлять бюджетные научные учреждения, утвержден в Постановлении Кабинета Министров Украины от 28 июля 2003 г. № 1180 «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися бюджетними науковими установами» [22]. Перечень платных услуг для научных учреждений составлен с учетом специфики вида экономической деятельности (научно-технической) для бюджетных учреждений, основной деятельностью которых является создание научно-технической продукции. Это соответствует подпункту 7.11.13 пункта 7.11 ст. 7 Закона Украины «Про оподаткування прибутку підприємства», в котором дано определение терминов, которым следует руководствоваться при определении налогообложения доходов неприбыльных учреждений. «Під терміном "основна діяльність" слід розуміти діяльність неприбуткових організацій з надання благодійної допомоги, просвітніх, культурних, наукових, освітніх та інших подібних послуг для суспільного споживання, зі створення систем соціального самозабезпечення громадян (недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки та інші подібні організації). До основної діяльності також включається продаж неприбутковою організацією товарів (послуг), які пропагують принципи та ідеї, для захисту яких було створено таку неприбуткову організацію, та які є тісно пов'язаними з її основною діяльністю... Статутні документи неприбуткових організацій мають містити вичерпний перелік видів їх діяльності» [16].

Следует отметить, что хотя группирование доходов научных учреждений с точки зрения налогового законодательства не совсем совпадает с группированием доходов научных учреждений с точки зрения бюджетного законодательства, но Государственная налоговая администрация Украины, в целом все-таки признала доходы бюджетных научных учреждений как те, что не подлежат налогообложению. А бюджетные научные учреждения, как неприбыльные, обязаны предоставлять информацию о полученных доходах и суммах льгот, полученных в результате использования права в налогообложении, в органы ГНАУ.

Этого нельзя сказать о бюджетном законодательстве. С момента перевода бюджета на казначейское обслуживание Государственным казначейством Украины было издано множество приказов, которые меняли не только определение терминов, но и правила их применения. В отдельных случаях, это привело к утрате некоторых понятий, либо их применение жестко ограничено. Так, до существующего на сегодняшний день Порядка обслуживания бюджета по расходам, утвержденного Приказом Государственного казначейства Украины от 25 мая 2004 г. № 89, действовали Порядок кассового исполнения государственного бюджета по расходам, и существовал (до 2001 г.) Порядок казначейского обслуживания внебюджетных средств учреждений и организаций, которые содержатся за счет средств государственного бюджета [23; 24; 25]. Во время изменения в названиях «кассовое исполнение государственного бюджета по расходам» на

«обслуживание бюджета по расходам», «внебюджетные средства» на «собственные поступления» было утеряно четко выписанное ранее ведение операций с временно свободными внебюджетными средствами бюджетных учреждений. Так, с целью более эффективного обслуживания внебюджетных средств бюджетных учреждений, которые содержатся за счет средств государственного бюджета и во исполнение Указа Президента Украины от 15 февраля 1999 г. № 173 "Про внесення змін до Указу Президента України від 27 квітня 1995 р. N 335" и постановления Кабинета Министров Украины от 17 февраля 1999 г. №180 "Про деякі питання діяльності Державного казначейства України", Министерством финансов Украины был издан Приказ от 14 октября 1999 г. №87 «Про внесення змін та доповнень до Порядку казначейського обслуговування позабюджетних коштів установ і організацій, що утримуються за рахунок коштів державного бюджету» [26; 27; 28]. Данный приказ дополнял Порядок казначейського обслуговування таким текстом: "Тимчасово вільні позабюджетні кошти бюджетних установ і організацій за дорученням розпорядника бюджетних коштів можуть розміщуватися на рахунках, відкритих у комерційних банках, шляхом укладання депозитних договорів.

Підставою для проведення такої операції повинен бути депозитний договір, укладений між бюджетною установою і установою комерційного банку. При цьому умови депозитного договору не повинні перешкоджати процесу виконання кошторисів видатків бюджетної установи.

Нараховані відсотки зараховуються у строки, визначені депозитними договорами, до доходів того виду позабюджетних коштів, з якого вони були перераховані для розміщення коштів.

Після закінчення строку депозитного договору суми позабюджетних коштів повертаються на ті рахунки бюджетної установи, з яких вони були направлені.

Повну відповідальність за умови укладання договорів та їх виконання несуть керівники бюджетних установ" [28]. И далее по тексту четко расписаны действия органов Государственного казначейства как по учету средств временно размещаемых на счетах коммерческих банках и их возврату, так и по учету процентов по депозитным договорам. Такой вид дохода бюджетных учреждений, как получение процентов по депозитным договорам, с точки зрения законодательства о налогообложении определяется как пассивный доход. Согласно подпункту 7.11.13 пункта 7.11 ст. 7 Закона Украины «Про оподаткування прибутку підприємства» «під терміном "пасивні доходи" слід розуміти доходи, отримані у вигляді процентів, дивідендів, страхових виплат і відшкодувань, а також роялті» и, как показано выше, у бюджетных научных учреждениях не подлежат налогообложению [16].

В настоящее время в налоговом законодательстве вопрос о пассивных доходах бюджетных учреждений не вызывает сомнений. А вот в нормативно-правовых актах, регулирующих бюджетные отношения, получение бюджетными учреждениями пассивного дохода не отрицается вовсе, но жестко ограничено. Так, согласно разделу 8 «Особливості здійснення окремих видатків розпорядників бюджетних коштів, рахунки яких відкриті в установах банків» Порядку обслуговування государственного бюджета по расходам, бюджетным учреждениям требуется специальный нормативно-правовой акт для совершения данных операций [23].

Таким нормативно-правовым актом, например, для высших учебных заведений является Закон Украины «Про вищу освіту», где в ст. 63 «Правовий режим майна вищих навчальних закладів» пунктом 3 определено, что: «Вищий навчальний заклад державної та комунальної форм власності самостійно розпоряджується доходами та іншими надходженнями, одержаними від надання дозволених законодавством платних послуг. Таке розпорядження включає в себе право відкривати поточні та депозитні рахун-

ки в банках, збереження коштів на депозитних рахунках банків, право придбання майна та його використання на підставі договорів тощо» [29].

Нормативно-правовим актом, определяющим особенности правового режима имущества учреждений, находящихся в ведении Национальной академии наук Украины, является Закон Украины «Про особливості правового режиму діяльності Національної академії наук України, галузевих наук та статусу їх майнового комплексу» [30]. Однако там не предусмотрено право институтов Национальной академии наук Украины распоряжаться доходами, аналогичное вышеупомянутому праву высших научных заведений. Такую дискриминацию было предложено устранить путем внесения дополнения в ст. 5 Закона Украины «Про особливості правового режиму діяльності Національної академії наук України, галузевих наук та статусу їх майнового комплексу» такого содержания: «Установи, організації та підприємства, які перебувають у віданні Національної академії наук України, які здійснюють свою діяльність на праві оперативного управління та на праві оперативного використання майна, самостійно розпоряджуються доходами та іншими надходженнями, одержаними від надання дозволених законодавством платних послуг. Таке розпорядження включає в себе право відкривати поточні та депозитні рахунки в банках, збереження коштів на депозитних рахунках» [31]. С момента рассмотрения данного законопроекта (регистр. № 7037 от 03.03.2005г.) до момента его принятия Верховной Радой Украины 8 сентября 2005г. в действующем законодательстве произошли некоторые изменения, в частности, были внесены изменения в Хозяйственный кодекс Украины, которыми была исключена форма правового режима имущества – право оперативного использования [2; 32]. И хотя в прессе обоснование исключения права оперативного использования оспаривается, но на сегодняшний день эта поправка действует и явилась одной из причин отклонения Президентом дополнения в ст. 5 Закона Украины «Про особливості правового режиму діяльності Національної академії наук України, галузевих наук та статусу їх майнового комплексу» [31]. Но следует отметить, что исключение из текста дополнения «та права оперативного використання» никак не повлияет на его содержание. Кроме того, дополнение соответствует праву оперативного управления имуществом некоммерческих организаций в Хозяйственном кодексе Украины и Постановлению Кабинета Министров Украины «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися бюджетними науковими установами» и не влияет на изменение статуса неприбыльности бюджетных научных учреждений [2; 22].

15 марта 2006 г. Верховная Рада Украины, учитывая предложения Президента, вновь приняла данный Закон Украины «Про внесення змін до Закону України «Про особливості правового режиму діяльності Національної академії наук України, галузевих наук та статусу їх майнового комплексу» [30; 31]. Ст. 5 Закона Украины принято дополнить частью восьмой такого содержания: «Установи, організації та підприємства, що перебувають у віданні Національної академії наук України і державних галузевих академій наук, самостійно розпоряджаються доходами та іншими надходженнями, одержаними від надання дозволених законодавством платних послуг. Таке розпорядження включає в себе право відкривати відповідно законодавства про банківську діяльність поточні та депозитні рахунки в банках, а також зберігати кошти на цих рахунках. Кошти, отримані від надання дозволених законодавством платних послуг, не можуть бути вилучені в доход держави або місцевих бюджетів.

Установи, організації та підприємства, що перебувають у віданні Національної академії наук України і державних галузевих академій наук, мають право спрямовувати отримані від надання платних послуг кошти на реконструкцію та капітальне будівництво основних фондів і соціально-побутових об'єктів, розвиток соціально-побутової бази та соціальну підтримку наукових працівників».

Выводы. Таким образом, дополнение в закон будет распространяться не только на бюджетные научные учреждения, находящихся в ведении Национальной академии наук Украины, но и на те, которые находятся в ведении отраслевых академий наук Украины. При условии подписания Президентом Украины вторично принятого Верховной Радой Украины, Закона Украины „Про внесення змін до Закону України «Про особливості правового режиму діяльності Національної академії наук України, галузевих наук та статусу їх майнового комплексу» бюджетные научные учреждения, оставаясь в статусе неприбыльных, получают с 1 января 2007 года расширение права оперативного управления имуществом.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджуються положення чинного законодавства України щодо статусу неприбутковості бюджетних наукових установ в умовах казначейського обслуговування.

SUMMARY

The article investigates provisions of present legislation of Ukraine that defines the unprofitability status of scientific budget institutions under treasury servicing.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 26.06.2001р. № 2545 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 29. – Ст.1291.
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст.462.
3. Про систему оподаткування: Закон України від 25.06.1991 р. № 1251 // Відомості Верховної Ради України.. – 1991. – 39. – Ст.510.
4. Попович А.С. К диалектике взаимоотношений академической науки и государственной власти // Наука та наукознавство. – К.: Вид-во „Фенікс”, 2005. – С. 17-23.
5. Цветков В., Юлдашев О. Актуальність наукового забезпечення регуляторної діяльності // Юридична Україна. – 2005. – №12 – С. 60-65.
6. Яременко Л.М. Казначейське обслуговування навчальних закладів // Фінанси України. – 2005. – №4 – С. 19-23.
7. Стоян В.І., Лучка А.В. Розмежування повноважень між учасниками бюджетного процесу та організація взаємодії з ними органів Державного казначейства //Фінанси України. – 2005. – №12 – С. 42-51.
8. Боголіб Т.М. Фінансування наукових розробок // Фінанси України. –2005. – №12 – С. 52-59.
9. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003р. № 435 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст.461.
10. Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до міждержавних стандартів, внесення зміни до наказу Держпоживстандарту України від 31 березня 2004 р. № 59 та скасування нормативних документів: Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28.05.2004 р. № 97 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 40. – Ст. 2027.
11. Про внесення змін до Положення про Єдиний державний реєстр підприємств та організацій: Постанова Кабінету Міністрів України від 22.06.2005р. № 499 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 25. – Ст. 1443.
12. Об утверждении Государственного классификатора Украины: Приказ Государст-

- венного комітета по стандартизації, метрології і сертифікації от 22.10.1996 г. № 441 – [електронний ресурс] / Спосіб доступу: <http://www.nau.kiev.ua/cgi-bin/nauonlu.exe>.
13. Шейко В.М., Кушнарєнко Н.М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності. – К.:Знання-прес, 2002. – 295с.
 14. Державний класифікатор України. Класифікація видів науково-технічної діяльності ДК 015-97: Наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації від 30.12.1997 р. № 822– [електронний ресурс] / Спосіб доступу: <http://www.nau.kiev.ua/cgi-bin/nauonlu.exe>.
 15. Про внесення змін до Порядку казначейського обслуговування позабюджетних коштів установ і організацій, що утримуються за рахунок коштів державного бюджету: Наказ Державного казначейства України від 13 грудня 2000 р. № 127 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 1–2. – Ст. 42.
 16. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 р. № 334 // Урядовий кур'єр. – 1995. – 9 лют. (№ 21-22).
 17. Про затвердження Положення про Державний реєстр наукових установ, яким надається підтримка держави: Постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.2001 р. № 380 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 17. – Ст. 751.
 18. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 13.12. 1991 р. № 89 // Офіційний вісник України. – 1992. – № 12. – Ст. 165.
 19. Про внесення в реєстр неприбуткових науково-дослідних установ Національної академії наук України: Лист Державної податкової адміністрації України від 7 листопада 2000 р. № 14723/7/15-1217 // Вісник податкової служби України. – 2001. – №1-2. – С. 114-115.
 20. Про затвердження Порядку визначення структури ознаки неприбуткових установ (організацій): Наказ Державної податкової адміністрації України від 3 липня 2000 р. № 355 – [електронний ресурс] / Спосіб доступу: <http://www.nau.kiev.ua/cgi-bin/nauonlu.exe>.
 21. Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямів використання: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.05.2002 р. № 659 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 21. – Ст. 1032.
 22. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися бюджетними науковими установами: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.07.2003 р. №1180 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 31. – Ст. 1629.
 23. Про затвердження Порядку обслуговування державного бюджету за видатками: Наказ Державного казначейства України від 25.05.2004 р. № 89 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 24. – Ст. 1609.
 24. Про затвердження Порядку касового виконання державного бюджету за видатками: Наказ Державного казначейства України від 22.01.2001 р. № 3 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 6. – Ст. 256.
 25. Про затвердження Порядку казначейського обслуговування позабюджетних коштів установ і організацій, що утримуються за рахунок коштів державного бюджету: Наказ Міністерства фінансів України від 25.03.1999 р. № 26 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 14. – Ст. 590.
 26. Про внесення змін до Указу Президента України від 27 квітня 1995 р. № 335: Указ Президента України від 15.02.1999р. № 173 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 7. – Ст. 232.
 27. Про деякі питання діяльності Державного казначейства України: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.02.1999 р. № 180 // Офіційний вісник України. – 1999. –

№ 7. – Ст. 251.

28. Про внесення змін та доповнень до Порядку казначейського обслуговування позабюджетних коштів установ і організацій, що утримуються за рахунок коштів державного бюджету: Наказ Міністерство фінансів України від 14.10.1999р. № 87 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 44. – Ст. 2198.
29. Про вищу освіту: Закон України від 17.01.2001. № 2984 //Офіційний вісник України. – 2002. – № 20. – Ст.134.
30. Про особливості правового режиму діяльності Національної академії наук України, галузевих наук та статусу їх майнового комплексу Закон України від 26.06.2004 р. № 1911 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 30. – Ст.1991.
31. Єригіна Г.П. Правове забезпечення створення умов для розвитку інноваційної діяльності // Экономика и право. – 2005. – №2 – С. 150 – 152.
32. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 04.02.2005. № 2424 //Офіційний вісник України. – 2005. – № 8. – Ст.432.

Надійшла до редакції 15.03.2006 р.

УДК. 349.2

СУДОВИЙ ЗАХИСТ ТРУДОВИХ ПРАВ ПРАЦІВНИКІВ ОВС УКРАЇНИ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ПРАВ ЛЮДИНИ

О.В.Лавріненко

На сьогодні проблема захисту прав людини вийшла за межі галузевих наукових доктрин, правових систем окремих держав і набула універсального (всесвітнього) значення [1]. Прийняття Загальної декларації прав людини (ООН, 1948 р.), Міжнародного пакту про громадянські і політичні права (ООН, 1966 р.) і Факультативних протоколів №№1, 2 до цього Пакту, Міжнародного пакту про економічні, соціальні та культурні права (ООН, 1966 р.), Європейської конвенції про захист прав людини і основних свобод (Рада Європи, 1950 р.) і Європейської соціальної хартії (Рада Європи, 1961 р., переглянута у 1996 р.) та ряду інших актів свідчить про створення певного правового підґрунтя для визнання, дотримання й ефективного захисту прав людини як у планетарному масштабі [2], так і в державі Україна [3].

Проблема забезпечення прав людини, у тому числі й соціальних, досить активно обговорюються як зарубіжними [4; 5], так і авторитетними вітчизняними дослідниками [6, с. 16-37; 7; 8]. Символічним у цьому контексті є висновок професора О.І. Процевського, який слушно наголошує, що трудовий договір – це „дійовий спосіб правового регулювання трудових відносин і захисту прав та свобод людини і громадянина” [9, с. 105]. Жвавий науковий і прикладний інтерес викликає практика захисту прав людини в Європейському Суді із прав людини [10; 11]. Серед проблемних питань, у тому числі й відповідність вітчизняного законодавства про працю міжнародним стандартам прав людини [12], дієвість системи засобів їхнього забезпечення [13], судового захисту [14, с. 15], доцільність і обґрунтованість обмеження прав людини при проходженні служби в правоохоронних органах, виконанні працівниками органів внутрішніх справ (*дали – ОВС*) своїх трудових обов’язків [15, с. 7].

У дослідженнях сучасних учених, виходячи з тези, що „права людини і громадянина співвідносяться як можливе і дійсне, як ідеал і реальність” [16, с. 43], права люди-

ни розглядаються по-різному як певні нормативно-структуровані якості й особливості буття особистості, які виражають її свободу, є невіддільними й необхідними способами та умовами її життя, її взаємовідносин із суспільством, державою, іншими індивідами [17, с. 1]; як потреби людини [18, с. 8, 12]; як рівні соціальні можливості для окремих осіб та їхніх об'єднань щодо задоволення ними своїх природних і соціальних потреб та відповідних вимог, котрі визнаються й охороняються суспільством, державою та міжнародним співтовариством, і гарантії яких забезпечують гідний і справедливий, вільний і відповідальний розвиток та активну участь особистості в різноманітних суспільних, у тому числі правових, відносинах [19, с. 40]; відображення «об'єктивних потреб людини, що визнані як певні «права» людини в міжнародних і національних юридичних актах» [20, с. 10], бо потреби – це залежність особистості або соціальної групи, суспільства від об'єктивних умов їхнього існування та розвитку, нужда в цих умовах; вони – виражають практичний зв'язок людини зі світом, виступають як умова й передумова її конкретної діяльності, як стан людини [21, с. 243-244].

На загал категорія «права людини» – є «юридичною категорією, і саме в ній, як справедливо вказує Н.Б. Болотіна, загальносоціальний зміст поєднується з юридичною формою. Таким чином, категорія «права людини» має соціальний (у широкому значенні) та юридичний зміст. Соціальний зміст визначається певними потребами людини, юридичний зміст – це певні можливості особи, які розкриваються в її юридичних правах та обов'язках. Саме потреби є головним критерієм, точкою відліку правдивості й справедливості того обсягу юридичних можливостей, які надаються суспільством (державою) за тим «рахунком», що пред'являється особою, і який отримав назву «право» людини. Таким чином, – обгрунтовано узагальнює ця авторка, – категорія «права людини» – двостороння: з одного боку – потреби (загальносоціальне право), із другого – можливості, які відображають можливий (потенційний) ступінь задоволення цих потреб. Потреби, виражені, визнані й закріплені в юридичній нормі, набувають статусу суб'єктивного права особи» [20, с. 10-11]. Виходячи із сучасної природно-правової теорії, слід зазначити, що тільки за активної ролі держави в забезпеченні прав людини можна вести мову про трансформацію прав людини, як потреб, «мінімально необхідної частки соціальних благ, без яких людина не може нормально існувати» [22, с. 7-8], – у юридичні права. Адже, як відомо, права «не мають сенсу, якщо їх не можна захищати або забезпечити їхнього дотримання» [23, с. 122].

Конституцією України від 28.06.1996 закріплено перелік соціальних прав людини й громадянина та систему юридичних засобів щодо їхнього забезпечення, серед яких: визнання в Україні дії принципу верховенства права, можливість звернення до суду для захисту конституційних прав і свобод людини і громадянина безпосередньо на підставі Конституції України (ст. 8); визнання чинних міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, – частиною національного законодавства (ст. 9); право громадян на працю*, належні, безпечні і здорові умови праці, на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом, захист від незаконного звільнення (ст. 43); на соціальний захист (ст. 46); ст.ст. 32, 56, 62 Конституції гарантують фізичним та юридичним особам право на відшкодування моральної (немайнової) шкоди, заподіяної внаслідок порушення їх прав і свобод; кожному гарантується право знати свої права і обов'язки (ст. 57); ст. 55 Основного закону передбачено захист прав і свободи людини і громадянина судом, гарантовано: право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб; право на звернення за захистом своїх прав до

Гарантоване Конституцією України право на працю, обгрунтовано розглядається у літературі [24, с. 3] як «найбільш гідний спосіб самоствердження людини».

Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини; право після використання всіх національних засобів правового захисту звертатися за захистом своїх прав і свобод до відповідних міжнародних судових установ чи до відповідних органів міжнародних організацій, членом або учасником яких є Україна. Проте, саме визнання пріоритету прав і свобод людини, закріплення їх у ранзі конституційних, – ще не свідчить про їх беззастережну й повну реалізацію на практиці [25, с. 4]. Держава має не лише декларувати, законодавче закріплювати права громадян, а й створювати нові, постійно вдосконалювати існуючі правові механізми їхньої реалізації [26, с. 12, 267-268], забезпечувати їхню реальну дієвість на практиці.

Нині, за часів складної економічної ситуації в Україні, надзвичайно актуальною є проблема вирішення трудових конфліктів, у тому числі в сфері службово-трудова право-відносин працівників органів внутрішніх справ. Спеціальне законодавство про порядок та умови проходження служби, зокрема, у сфері дисциплінарного провадження в ОВС України, повністю «не відповідає Конституції України» [27, с. 5], що спричинює виникнення численних службових конфліктів в органах та підрозділах внутрішніх справ. Це, попри „ретроградства в міліції», «проблем інновацій у роботі з персоналом» [28, с. 171, 182-185] та ряду інших негативних чинників, – одна з найбільш серйозних проблем роботи з атестованими працівниками ОВС. Практика також свідчить, що досить часто розбіжності в сфері трудових відносин виникають у результаті свідомого порушення норм загального й спеціального законодавства про працю з боку роботодавця та необізнаності працівників стосовно законодавчо встановлених їхніх прав, способів їхнього дієвого захисту.

Вагома, а інколи, на мою думку, і вирішальна роль під час вирішення службово-трудова спорів (різновиду соціальних конфліктів у сфері найманої праці) належить первинним органам профспілок чи інших представницьких органів працівників, що зумовлено їхнім особливим правовим статусом [39]. Проте, на сьогодні діяльність профспілки атестованих працівників органів внутрішніх справ України (ПАП ОВС України), інших представницьких органів (зборів, рад особового складу) у царині захисту службово-трудова прав атестованого персоналу ОВС є недостатньо ефективною [29, с. 240-244], а інколи – просто заформалізованою.

Унаслідок цього на практиці службово-трудова спори працівників ОВС усе частіше вирішуються саме в судовому порядку [31; 32], а не досудовому, у порядку підлеглості чи іншому [13; 30], передбаченому законодавством. З одного боку – це є наслідком недосконалості інших, передбачених у законодавстві, засобів захисту, а з іншого – це природне явище, адже в умовах здійснення реформи нормативної бази й становлення правової держави, розширення прав і свобод громадян важливе значення належить суду, судовому захисту як окремій важливій «формі юрисдикційного захисту» [33, с. 10; 34, с. 242] суб'єктивних прав та законних інтересів громадян. У системі юридичних гарантій суд – є найвищим гарантом прав громадян, «третя незаангажована сторона, яка користується довірою громадян» [25, с. 4], оскільки «положення суду, його функції й суворі процесуальна форма діяльності створюють переваги в забезпеченні правильного застосування права і законності» [35, с. 3].

Як «власну діяльність уповноважених суб'єктів, направлену на вирішення конкретних юридичних справ» характеризує юридичний процес і професор Д.Н. Бахрах. Разом із тим, цей учений справедливо зауважує, що «на жаль, реалізація владних повноважень не завжди регулюється достатньо повно й чітко. У цьому відношенні ще слід здійснити велику роботу, оскільки розвиток процесуальної форми – необхідна умова й показник стана демократії й законності в країні, в окремих сферах державного життя» [36, с. 151-153]. Попри вказаного, на окремі вади існуючого нині механізму захисту трудових прав усіх категорій працівників, у тому числі й службово-трудова прав та

законних інтересів працівників ОВС звертається увага в працях інших дослідників [41, с. 31-32; 42; 43, с. 6-14].

Дійсно, усі правові гарантії забезпечення прав і свобод особи, незалежно від форми чи рівня їхнього нормативного закріплення, перебувають у тісному нерозривному зв'язку між собою, є взаємозалежними й взаємопов'язаними, адже трудо-правові (галузеві) гарантії складаються із притаманних цій галузі права матеріальних і процесуальних гарантій; трудо-правова юридична відповідальність [37; 38] – забезпечує належну реалізацію всіх згаданих вище гарантій. У межах єдиної системи норм – головне призначення гарантій полягає в тому, щоб забезпечити «максимально сприятливі умови для перетворення законодавчо закріплених прав і свобод особи з потенційної можливості на реальну дійсність» [39, с. 115].

Відтак, то й реалізація працівником ОВС конституційних прав на працю, відпочинок, захист від незаконного звільнення, соціальний захист та інших, що згадувалися вище, у сфері службово-трудова правовідносин, проходження «напівмілітаризованої» [44, с. 31, 33, 37-38] державної служби об'єктивно потребує наявності «ефективних засобів, що виконували б превентивну функцію – запобігаючи порушенням цього права» [37, с. 221]. Систему таких засобів, як зазначає Г.Г. Шмельова, формують «норми права, які встановлюють завдання та компетенцію відповідних органів з охорони прав людини, конкретні заходи і визначений порядок запобігання порушенню цих прав, заходи юридичної відповідальності й діяльність компетентних органів щодо застосування юридичних норм» [45, с. 49-51]. А у випадку порушення вказаних прав – дієвим засобом захисту «охоронюваних законом інтересів є рішення суду про констатацію юридичного факту, тобто з набранням судовим рішенням законної сили юридичні обставини перетворюються на юридичні факти [46, с. 57-58, 102-103; 47, с. 9-29], охоронюваний інтерес стає підставою для отримання особою певних прав, які визначаються законом на підставі юридичного факту» [48, с. 27]. Аналогічну позицію обстоюють і С.В. Васильєв, В.А. Кройтор і С.Г. Кузьменко, коли вказують, що «пріоритетним об'єктом судового захисту є невід'ємні права громадянина...» [35, с. 3; 49, с. 4], а судова влада здійснюється тільки тоді, коли необхідно вирішити з дотриманням усіх гарантій правосуддя той чи інший правовий спір. Тому судові рішення – це, обґрунтовано висновують автори, – «правозастосовчий акт правосуддя». Судове рішення можна розглядати не тільки як акт правосуддя, але і як «процесуальний документ, який є зовнішнім проявом акта правосуддя», бо суд, вирішуючи цивільну справу, застосовує належну норму матеріального права, устанавлюючи наявність фактичних обставин, за яких діє ця норма, а судові рішення, після вступу в законну силу, набуває «якості незмінності і винятковості» [35, с. 63, 85, 86]. Із цього приводу в літературі також слушно зазначається, що «судовий процес, судочинство необхідно розглядати як форму існування закону, тобто форму здійснення та застосування матеріального права, форму реалізації вимог матеріального права або, інакше кажучи, як форму реалізації матеріальних правовідносин (в тому числі й індивідуально-трудова та тісно пов'язаних із ними. – прим. моя О.Л.)» [28, с. 68], адже «функціонально... процесуальне право пов'язане з... трудовим і іншими галузями права» [49, с. 31], хоча характер такого взаємозв'язку й дискутується в науці [50, с. 11].

Доречно доповнити, що на сьогодні в галузевій науці (доктрині) акти судової влади, зважаючи на їхнє вагоме значення в правозастосовчій практиці, обґрунтовано стали розглядатися в якості фактичних джерел (форм) трудового права [51, с. 11-12; 52, с. 90; 53, с. 31-32, 46-47], з допомогою яких здійснюється як делеговане (легальне) нормативне тлумачення приписів законодавства [16, с. 110-111], так і встановлюються окремі правила поведінки учасників трудового процесу в сфері найманої праці. І хоча пріоритетність «теорії» чи «практики» на загал установити важко, а скоріше – неможливо, оскільки їхній зв'язок є органічним, корелюючим, слід погодитися з висновками тих

науковців, які вбачають у теоретичних дослідженнях учених як «фундаментальні напрями дослідження (дослідницька наука)», так і прикладні [53, с. 46-47]. Якщо «фундаментальні напрями досліджень спрямовані на загальний розвиток наукових концепцій та спеціальний, що присвячується аналізу того чи іншого окремого питання, то прикладні дослідження, сучасна правозастосовча практика не можуть не брати до уваги останні досягнення фундаментальних досліджень» [54, с. 31-32].

Ураховуючи викладене вище та те, що відшкодування, зокрема, моральної шкоди органічно пов'язане зі змістом та реалізацією службово-трудового правовідношення працівника ОВС і з метою забезпечення належних гарантій захисту трудових прав атестованого персоналу, економії процесуального часу й ресурсу видається за доцільне поширити загальне позовне провадження (як і для всіх інших видів індивідуальних трудових спорів) на справи про звільнення зі служби в органах внутрішніх справ, у тому числі й міліції. Попри це, слід у відповідних нормах Закону «Про міліцію», Положення про проходження служби, Дисциплінарного статуту ОВС закріпити повну матеріальну відповідальність у порядку регресу службових осіб адміністрації не тільки в разі незаконного звільнення чи переведення (переміщення) по службі, а й у разі необґрунтованої відмови в прийнятті на службу; незаконного відсторонення від роботи; затримки видачі працівникові трудової книжки при звільненні; неправильного формулювання причини звільнення, якщо воно перешкоджало працевлаштуванню особи; несвоєчасного виконання рішення органу з розгляду трудових спорів, що призвело до вимушеного прогулу особи.

Слід звернути увагу й на те, що із прийняттям Конституції України, як уже зазначалося вище, громадяни для захисту трудових прав, що передбачені як загальним, так і спеціальним законодавством України про працю мають можливість, на свій вибір, звертатись за попереднім позасудовим вирішенням своїх вимог як до компетентного органу, так і безпосередньо до суду (ст.ст. 55, 124 Конституції України). Відмова суду в прийнятті позовних заяв, скарг, оформлених відповідно до чинного законодавства, – є порушенням права на судовий захист, яке, згідно зі ст. 64 Конституції не може бути обмежене. А тому вважаю, що на сьогодні працівник органів внутрішніх справ, у тому числі й працівник міліції, має право на свій власний розсуд звернутися з вимогою про захист порушених (оспорюваних) службово-трудових прав як до вищестоящої в порядку підлеглих службової особи (органу), так і безпосередньо до суду, адже, як справедливо зазначається в літературі, – судовий захист будь-яких прав «значно ефективніший, ніж адміністративний» [55, с. 111]. Це правило, з метою впорядкування правозастосовчої практики, її уніфікації та підвищення рівня правових гарантій захисту службово-трудових прав працівників ОВС, було б доцільно закріпити безпосередньо у відповідних нормах, що містяться в Законі «Про міліцію», Положенні про проходження служби та інших нормативних актах, а також обов'язково врахувати під час розробки та прийняття Закону «Про систему органів внутрішніх справ України».

Цікавим є той факт, що історії вже відомі випадки, коли для вирішення як індивідуальних, так і колективних службово-трудових спорів працівників органів внутрішніх справ із метою захисту їхніх прав і законних інтересів застосовувався саме «трудо-правовий механізм» вирішення останніх. Так, у період з 1922-1929 рр. для вирішення «трудових конфліктів» працівників міліції та карного розшуку в системі НКВС СРСР функціонували спеціальні «конфліктні органи», а саме: розрахунково-конфліктні комісії (РКК), примирні камери та третейські суди, які формувалися на паритетних засадах із представників адміністрації та працівників міліції й карного розшуку, для них установлювалися стислі строки розгляду заяв працівників (наприклад, для РКК – 24 години!). Спір уважався врегульованим, якщо було досягнуто згоди сторін трудового конфлікту, рішення було обов'язковим для виконання сторонами та оскар-

женню не підлягало, але могло бути відмінено відділом праці Народного Комісаріату Праці в порядку нагляду, або в примусовому порядку через «особливі сесії народних судів». Така процедура вирішення трудових конфліктів у той час обґрунтовано розглядалася в літературі як «добра школа розвитку демократії, обмеження авторитарних і волонтариських методів управління керівного складу міліції» [56, с. 14].

Питання вдосконалення системи органів, що здійснюють розгляд справ про порушення службово-трудова права особового складу органів внутрішніх справ на сучасному етапі реформування системи МВС України, залишаються на порядку денному, оскільки до юридичних гарантій, спрямованих на відновлення порушених трудових прав, варто віднести як конституційне право громадян на оскарження до суду неправомірних дій роботодавців, так і наявність дієвої системи органів досудової юрисдикції [57, с. 54], діяльність яких спрямована на попередній захист порушених, у тому числі й при проходженні державної служби в правоохоронних органах конституційних та інших передбачених чинним законодавством трудових прав працівників, що мають спеціальні звання. Але така структурна перебудова системи юрисдикційних органів із розгляду трудових спорів – закономірно потребує критичного переосмислення сучасної нормативно-правової бази, у тому числі з питань порядку та умов вирішення службово-трудова спорів. Зокрема, слід нормативно визнати службово-трудова спори працівників ОВС України спорами позовного характеру, які виникають із приводу «застосування нормативних актів, договорів і угод та пов'язані з поданням позову до юрисдикційного органу (суду)» [58, с. 316], а також, на рівні спеціального законодавства, передбачити беззастережне право атестованого працівника на звернення до суду для захисту порушених трудових (службових) прав.

Права та свободи громадян, що виникають і реалізуються в процесі трудової діяльності, яка протікає в сфері правоохоронної діяльності держави, – виступають важливою частиною системи прав людини, а дієвість та ефективність їхнього захисту, передусім, судового, – є показником існуючого в суспільстві рівня соціально-правової захищеності особи найманої праці [59, с. 127-130], органічною складовою проблеми забезпечення й захисту прав людини в державі Україна. У правовій державі кожній людині має бути забезпечена рівність можливостей як у реалізації системи трудових прав, так і, у разі їхнього порушення, – доступу до судового захисту.

РЕЗЮМЕ

Проблема защиты прав человека является многогранной и касается механизма защиты трудовых прав работников органов внутренних дел Украины. Несмотря на существование различных форм защиты трудовых прав указанной категории наемных работников, наиболее эффективная – судебная.

Судебный порядок защиты трудовых прав работников ОВД требует усовершенствования: в частности, необходимо закрепить в специальном законодательстве о службе право на непосредственное обращение работника в суд с иском о защите трудовых прав, изменить сам порядок рассмотрения служебно-трудова споров, сделав его исковым. Это одно из важных условий обеспечения защиты прав человека.

SUMMARY

The problem of protection of human rights is many-sided and concerns the mechanism of protection of the labour rights workers inside affairs bodies of Ukraine. Despite of existence many forms of protection of the labour rights of the specified category of hired workers, most effectivally – judicial.

The judicial order of protection of the labour rights of workers IAB demands im-

provement: in particular, it is necessary to fix in the special legislation on service the right on the direct reference of the worker in court with the claim for protection of the labour rights, to change the order of consideration of service-labour's disputes, having made his claim. This one of the important conditions of maintenance of protection of human rights.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Права человека: Учебник / Отв. ред. Е.А. Лукашева. – М.: Изд. группа «НОРМА – ИНФРА-М», 1999.
2. Честнов И.Л. Универсальны ли права человека? (Полемические размышления о Всеобщей декларации прав человека) // Правоведение. – 1999. – №1.
3. Болотіна Н.Б. Соціальна політика і соціальне право України та Європейського Союзу: питання адаптації // Актуальні проблеми політики: Збірн. наук. праць. – Вип. 8. – Одеса, 2000.
4. Права человека и правоохранительная деятельность: Пособие для обучения сотрудников правоохранительных органов по вопросам прав человека. – Мн.: Юнипак, 2001.
5. Freeman M. Are there Collective Human Rights? // Politics and Human Rights. – Cambridge, 1995.
6. Болотіна Н.Б. Трудове право України. – К.: Вікар, 2003.
7. Захист соціальних прав людини і громадянина в Україні: Проблеми юридичного забезпечення: Матеріали наук.-практ. конф. 30.01.2003 р., м. Київ / За ред. Н.Б. Болотіної. – К.: МП "Леся", 2003.
8. Права людини і Україна: Праці Львівської лабораторії прав людини Академії правових наук України / Редкол.: П.М. Рабінович (гол. ред.) та ін. – Серія І: Дослідження і реферати. – Вип. 2. – Львів: Світ, 1999.
9. Процевський О. Новий зміст права на працю – основа реформування трудового законодавства України // Право України. – 1999. – №6.
10. Практика Європейського суду з прав людини: Рішення. Коментарі / Гол. ред. Ю. Зайцев; Європейський суд з прав людини. Базові матеріали. Застосування практики. – К.: Український центр правничих студій, 2003.
11. Практика Європейського Суду з прав людини / За ред. П.М. Рабіновича. – Вип. 3. – Л.: Кальварія, 1999.
12. Рабінович П.М., Раданович Н.М. Європейська конвенція з прав людини: проблеми національної імплементації (загальнотеоретичні аспекти). – Л.: Астрон, 2002.
13. Хальота А. Щодо захисту конституційних прав шляхом звернення до Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини // Право України. – 2000. – №3.
14. Бідна О. За захистом своїх прав – до суду // Праця і зарплата. – 2005. – №34.
15. Діяльність ОВС України в забезпеченні прав людини за сучасних умов // Іменем Закону. – 2005. – №42.
16. Погребной И.М., Шульга А.М. Теория права. – Х.: Ун-т внутр. дел, 1998.
17. Права человека как фактор стратегии устойчивого развития / Отв. ред. Е.П. Лукашева. – М.: НОРМА, 2000.
18. Мюллерсон Р.А. Права человека: идеи, нормы, реальность. – М., 1991.
19. Назаров Б.Л. Права человека. История, теория и практика. – М., 1995.
20. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту: становлення і розвиток в Україні: Монографія. – К.: Знання, 2005.
21. Краткий словарь по философии. – М.: Политиздат, 1979.
22. Рабінович П.М. Основи загальної теорії права та держави. – К., 1995.
23. Государство и право. – 2002. – №6.
24. Кеник К.И. Судебная практика по трудовым делам. Мн.: Амалфея, 2000.

25. Ярошенко В. Суддя має вести себе таким чином, щоб не породжувати відчуття несправедливості // Персонал плюс. – 2005. – 20 травня.
26. Основы права / С.А. Балашенко, Г.А. Васильевич, О.А. Витушко и др. / Под общ. ред. В.А. Витушко. – Мн.: «Молодежное научное общество», 2002.
27. Кузнецов В.О. Відповідальність працівників податкової міліції за адміністративні проступки та порядок її реалізації: Монографія. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004.
28. Бесчастный В.Н. Работа с персоналом органов внутренних дел. – Донецк: ДЮИ МВД при ДонНУ, 2005.
29. Лавріненко О.В. Профспілки у системі правоохоронних органів держави (історико-правовий аналіз) // Влада і суспільство: проблеми взаємодії: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції; м. Запоріжжя, 18-19 листопада 2005 р. – Запоріжжя: Юридичний ін-т МВС України, 2005.
30. Стадник М. Розгляд колективних трудових спорів трудовими арбітражами // Радянське право. – 1991. – №3.
31. Бородін М. Конституційне право громадянина за зверненням до суду за захистом своїх прав // Право України. – 2000. – №8.
32. Давиденко Г.І. Розгляд судами спорів, пов'язаних з укладанням, зміною і припиненням трудового договору // Вісник Верховного Суду України. – 1997. – №3.
33. Бутнев В.К. К понятию механизма защиты субъективных прав // Субъективное право: проблемы осуществления и защиты: Монография. – Владивосток, 1989.
34. Гражданское право / Под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. – М.: Изд-во ТЕИС, 1996. – Ч. 1.
35. Васильев С.В. Судопроизводство по делам о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью гражданина при исполнении им трудовых обязанностей: Монография. – Х.: «Факт», 1999.
36. Бахрах Д.Н. Административное право. – М.: Изд-во БЕК, 1996.
37. Венедиктов В.С. Юридична відповідальність працівників ОВС України: Монографія. – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003.
38. Хуторян Н.М. Теоретичні проблеми матеріальної відповідальності сторін трудових правовідносин: Монографія. – К.: Інститут держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2002.
39. Заворотченко Т. Система конституційно-правових гарантій прав і свобод людини і громадянина в Україні // Право України. – 2002. – №5.
40. Гончарова Г. Плюралізм профспілок і трудові відносини: вирішення питань на практиці // Право України. – 1999. – №10.
41. Андрушко В., Кондратьев Р. Спірні моменти судової практики у світлі нового тлумачення поняття «примусова праця» // Право України. – 1998. – №3.
42. Венедиктов В.С. Проблеми підвищення ефективності діяльності співробітників органів внутрішніх справ // Вісник Університету внутрішніх справ. – 1998. – Вип. 3-4.
43. Безугла Я.І. Актуальні проблеми соціального забезпечення і захисту в Україні // Проблеми соціального захисту в Україні: Матеріали наук.-практ. конф. 20-21 червня 1996 р. – Чернігів, 1996.
44. Каминская П.Д. Советское трудовое право. – М.: Госюриздат, 1929.
45. Шмельова Г.Г. Юридичний механізм забезпечення прав людини (загальнотеоретична характеристика) // Право України. – 1994. – №10.
46. Лавріненко О.В. Правове регулювання прийому на службу в органи внутрішніх справ України: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05. – Х.: Ун-т внутр. справ, 1998.
47. Пилипенко П.Д. Підстави виникнення індивідуальних трудових правовідносин: Монографія. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2003.

48. Фурса С.Я. Окреме провадження у цивільному процесі України. – К.: Поліграфічний центр Київського університету, 1999.
49. Кузьменко С.Г., Кройтор В.А. Иски об освобождении из-под ареста. – Х.: Эспада, 2003.
50. Грось Л.А. Влияние норм материального права на гражданское процессуальное право (научно-практические проблемы): Автореф. дис. ...докт. юрид. наук. – М., 1999.
51. Костюк В.Л. Джерела трудового права: Автореф. дис. ...канд. юрид. наук: 12.00.05. – К., 2000.
52. Лавриненко О.В. Трудовое право Украины: наука, отрасль, учебная дисциплина (современное состояние и перспективы развития в XXI веке). – Х.: АВГ-Пресс, 2000.
53. Фурса С.Я. Наука про нотаріат // У кн.: Нотаріат в Україні. Теорія і практика. – К.: А.С.К., 2001.
54. Фурса С.Я., Цюра Т.В. Докази і доказування у цивільному процесі. – К.: Видавець Фурса С.Я., КНТ, 2005.
55. Сирота И.М. Все о пенсиях, пособиях, социальной защите граждан Украины (научно-практический комментарий и сборник нормативных актов). – Х.: Одиссей, 1999.
56. Нормативно-правовое регулирование деятельности профсоюзных организаций работников милиции (1918-1931 гг.): Документы и материалы. – М.: Академия МВД России, 1994.
57. Ярьсько А. Доцільність функціонування комісій з трудових спорів // Право України. – 1998. – №4.
58. Трудовое право: Учебн. для вузов / Под ред. О.В. Смирнова. – М., 1996.
59. Лавріненко О.В. Підвищення ефективності правового регулювання службово-трудо­вих відносин працівників ОВС як напрям вирішення проблеми захисту трудових прав людини й громадянина в Україні // Форми соціально-правового захисту працівників у службово-трудо­вих відносинах: Матеріали науково-практичної конференції; м. Суми, 2-4 червня 2005 р. / За ред. проф. В.С. Венедіктова. – Х.: Українська асоціація фахівців трудового права, 2005.

Надійшла до редакції 10.01.2006 р.

УДК 349.2

ПЕРЕВЕДЕННЯ ПО СЛУЖБІ ПРАЦІВНИКІВ ОВС УКРАЇНИ: НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ПРАЦЮ

П.Д.Проскуряков, викладач кафедри трудового, екологічного та аграрного права Донецького юридичного інституту МВС Луганського державного університету внутрішніх справ, здобувач ад'юнктури Харківського національного університету внутрішніх справ.

Загальне трудове законодавство не дозволяє в односторонньому порядку змінювати умови трудового договору (контракту), укладеного із працівником при прийнятті на службу до органів внутрішніх справ (*далі – ОВС*) України. Щоправда, у спеціальному законодавстві про працю, яке регламентує службово-трудо­ві відносини працівників ОВС, це положення закріплено дещо інакше, редакційно менш уда­ло. Так, у ст. 20 Закону «Про міліцію» мова йде про те, що «ніхто не має права покласти на працівника міліції виконання обов'язків, не передбачених чинним законодавством», а п.п. 4, 10 Положення про проход-

ження служби рядовим і начальницьким складом органів внутрішніх справ Української РСР, затвердженого постановою Кабінету Міністрів УРСР від 29.07.1991 №114 (далі – *Положення про проходження служби*), у свою чергу, передбачено, що особовий склад ОВС комплектується «на договірних засадах» і його «права, обов'язки і відповідальність, що впливають з умов служби, визначаються законодавством, присягою, статутами органів внутрішніх справ і цим Положенням». Попри цього, у п.п. 8.3, 8.7 Інструкції з організаційно-штатної роботи в органах внутрішніх справ, навчальних закладах, науково-дослідних установах і внутрішніх військах МВС України, затвердженій наказом МВС України від 21.02.1997 №115, категорично наголошується на забороні (це розглядається як порушення державної штатної дисципліни, за яке винні посадові особи притягаються до матеріальної та дисциплінарної відповідальності) «використання працівників, які перебувають у штатах, не за прямим призначенням», а до прямого обов'язку посадових осіб, що проводять перевірку дотримання державної штатної дисципліни в ОВС, зокрема віднесено перевірку дотримання «правильності використання працівників, які перебувають в штатах, відповідно до штатного розкладу та функціональних обов'язків».

Для зміни умов договору, як це впливає з договірних засад та рівності сторін, принципу «усталеності (стабільності) трудових правовідношень» [1, с. 124], за загальним правилом, необхідна наявність згоди обох сторін службово-трудового правовідношення. Зокрема, одним зі способів зміни вказаного правовідношення (договору про службу) є переведення особи по службі. Слушно зазначається в літературі, що «оскільки річ у даному випадку йде про зміну істотних умов трудового договору, переведення завжди означає зміну трудового правовідношення працівника з роботодавцем» [2, с. 189-190]. Так, саме про цей організаційно-правовий спосіб зміни службово-трудового правовідношення йдеться, зокрема, у п.п. 24, 30, 31, 54, 85 Положення про проходження служби; ст. 15 Дисциплінарного статуту органів внутрішніх справ УРСР, затвердженого Указом Президії Верховної Ради Української РСР від 29.07.1991 №1368-ХІІ (далі – *Дисциплінарний статут ОВС*); п.п. 4, 7 Інструкції про порядок застосування нормативно-правових актів з питань грошового забезпечення осіб рядового і начальницького складу органів внутрішніх справ та умов оплати праці працівників, які не мають спеціальних звань рядового і начальницького складу, затвердженій наказом МВС України від 01.11.2003 №1236 (далі – *Інструкція про грошове забезпечення*); п.п. 3.4, 4.11, 5.3 Інструкції про порядок проведення атестування особового складу органів внутрішніх справ, затвердженій наказом МВС України від 22.03.2005 №181 (далі – *Інструкція про атестування*); п.п. 2.2, 2.3, 2.7 та інших Тимчасової інструкції про шляхове забезпечення осіб рядового і начальницького складу та військовослужбовців внутрішніх військ МВС України при призначеннях і переміщеннях, затвердженій наказом МВС України від 28.11.1996 №815; п. 6.6 Методичних рекомендацій з організації діяльності рад зборів середнього та старшого начальницького складу і рядового та молодшого начальницького складу органів внутрішніх справ України, оголошених листом МВС України від 05.08.2000 №4067/Д; п. 4 Інструкції про порядок формування в органах внутрішніх справ України резерву кадрів на висунення та організацію роботи з ними, затвердженій наказом МВС від 27.04.2001 №335; п. 3 Правил оформлення і ведення особових справ осіб начальницького (офіцерського) і рядового складу органів і військ МВС України, затверджених наказом МВС України від 31.05.1985 №345.

Природно постає питання, а що таке «переведення по службі», які його ознаки, порядок та умови здійснення? Прямої й чіткої відповіді на це питання в нормах спеціального законодавства про службу, на жаль, – не міститься. Спроби з'ясувати останнє шляхом систематичного тлумачення – не призводять до очікуваного результату. Так, наприклад, порівняльний аналіз змісту п.п. 77 та 85 Положення про проходження служби, у яких йдеться фактично про аналогічне – доручення працівникові, який прохо-

дить службу в ОВС, іншої роботи на інших підприємствах, в установах і організаціях, органах (службах) відповідних міністерств та відомств, – свідчить, що при цьому в редакціях указаних пунктів Положення вживаються різні за своїм правовим змістом поняття: «переведення» та «переміщення», в одних випадках – вимагається «урахування бажання» працівника, а в інших – ні. Постає питання, а наскільки це узгоджується з вимогами п. 21 цього ж Положення, де взагалі передбачено, що «особи рядового і начальницького складу зобов'язані проходити службу там, де це викликано інтересами служби і обумовлено наказами прямих начальників. Направлення для проходження служби за межами республіки здійснюється за згодою працівника в порядку, установленому законодавством...»?

Ситуація ще більше ускладнюється, коли прийняти до уваги, що термін «переміщення» по службі формально вживається ще й у редакції п.п. 40-42, 44-46, 48 Положення про проходження служби, де фактично мова йде про «переведення» на іншу роботу (службу). Наприклад, у змісті п. 40 Положення наголошується, що при переміщенні по службі працівників ОВС має «забезпечуватися використання їх за основною чи спорідненою спеціальністю або згідно з набутим досвідом», але «при необхідності» – допускається «використання (відповідними начальниками. – прим. моя П.П.) на посадах за новою для них спеціальністю» (тобто, фактично мова йде про можливість зміни необхідної (обов'язкової) умови договору про службу – трудової функції працівника в односторонньому порядку, але це ж заборонено трудовим законодавством!); «необхідність і терміновість переміщення осіб середнього, старшого і вищого начальницького складу... на інші посади, на яких вони можуть виконувати обов'язки з урахуванням стану здоров'я, підготовки і досвіду служби, мають визначатися відповідними прямими начальниками на підставі висновку військово-лікарської комісії» (хоча це, за ст. 170 КЗпП України, – не право, а обов'язок адміністрації: за згодою особи перевести її на таку роботу у вказаних випадках); переміщення по службі в іншу місцевість у межах республіки осіб, що «потребують за станом свого здоров'я чи здоров'я членів їхніх сімей зміни місця служби (проживання), провадиться за рішенням відповідного начальника на підставі висновку військово-лікарської комісії» (а за ст. 170 КЗпП України, попри вказаного, – обов'язково необхідна наявність на це ще й згоди працівника!).

А коли ж звернутися, приміром, до редакцій п.п. 4.11, 5.3 Інструкції про атестування, то спроба систематичного тлумачення з метою остаточного з'ясування змісту поняття «переведення», «переміщення» по службі й чіткого розмежування останніх, на наш погляд, – втрачає взагалі будь-який сенс (логіку). Адже тут спочатку в п. 4.11 мова йде про те, що «переміщення на рівнозначну посаду» – це взагалі є «ротацією»*, а «...з вищої посади на нижчу» чи «...до іншого підрозділу» – вважається «переведенням», а потім, у п. 5.5 цієї ж Інструкції, – про «переміщення на нижчі посади» й «переведення по службі» говорить вже як про різні правові категорії (явища). І до того ж у п. 3.4 Інструкції про порядок проведення атестування особового складу згадується «переведення за власним бажанням» працівника ОВС, що знову ж таки не узгоджується з приписами п. 21 базового акту – Положення про проходження служби, де прямо, без жодних винятків, передбачено обов'язок останнього «проходити службу там, де це викликано інтересами служби й обумовлено наказами прямих

* Слід зауважити, що термін „ротація”, без будь-якого тлумачення його змісту, вживається й у інших актах відомчого законодавства. Наприклад, про право вищого закладу освіти МВС України „проводити необхідну ротацію науково-педагогічних та наукових кадрів” йдеться у п. 2.2 Положення про вищий заклад освіти Міністерства внутрішніх справ України, затвердженого наказом МВС України від 01.04.1998 №231.

начальників». Суперечливим, зважаючи на викладене вище, убачаються й положення інших відомчих актів. Зокрема, важко погодитися зі змістом п. 4 Інструкції про порядок формування в органах внутрішніх справ України резерву кадрів на висунення та організацію роботи з ними, затвердженій наказом МВС від 27.04.2001 №335, де поняття «переміщення по службі» тлумачиться як таке, що охоплює «переведення, перспективу маневрування штатами з урахуванням змін в оперативній обстановці, необхідність підготовки кадрів у навчальних закладах з увільненням із посади тощо»; не зовсім зрозуміло як узгоджуються, приміром, приписи п. 8.2 Інструкції з організації персонального обліку кадрів в системі МВС України, затвердженої наказом МВС України від 31.05.1985 №345, зі змісту котрого видно що до «змін у службовому стані осіб начальницького (офіцерського) і рядового складу», які оформлюються наказами по особовому складу, відносяться тільки «переміщення по службі» (пп. «б» п. 8.2), а про «переведення» – тут взагалі не згадується, та, скажімо, – п. 3 Правил оформлення і ведення особових справ осіб начальницького (офіцерського) і рядового складу органів і військ МВС України, що затверджені тим же наказом МВС України (наказом МВС України від 31.05.1985 №345) і є додатком №5 до вказаної Інструкції, де мова вже йде про збереження в особових складах працівників ОВС матеріалів не тільки про переміщення, а й переведення по службі; важко виявити логіку при порівнянні, наприклад, п. 5.2 Правил оформлення і ведення особових справ осіб начальницького (офіцерського) і рядового складу органів і військ МВС України, затверджених наказом МВС України від 31.05.1985 №345, де до «переміщень по службі» віднесено, зокрема, «призначення на нижчу посаду через службову невідповідність, призначення на нижчу посаду у зв'язку зі скороченням штатів», та приписів п. 4.11 Інструкції про атестування, де говориться про те, що «переміщення з вищої посади на нижчу» вважається «переведенням»; нема підстав говорити про термінологічну узгодженість редакції п. 4 Інструкції про грошове забезпечення, де направлення працівника ОВС для проходження служби до іншої місцевості (за редакцією норми – те, що пов'язане «з переїздом до іншого населеного пункту», «нового місця служби») спочатку, у ч. 2 вказаного пункту, розглядається в межах поняття «переміщення по службі», а в наступній частині цього ж пункту й за редакцією пп. «а» п. 7 Інструкції – уже як «переведення по службі».

Разом із цим, певні непорозуміння викликає й порівняння наведених приписів Положення про проходження служби та інших актів у цій царині правового регулювання. Скажімо, коли звернутися до Інструкції щодо організації проходження служби працівниками органів внутрішніх справ, військовослужбовцями внутрішніх військ МВС України, які перебувають у відрядженні у складі миротворчих підрозділів МВС України та підрозділів міжнародної цивільної поліції в миротворчих місіях Організації Об'єднаних Націй, Організації з Безпеки та Співробітництва в Європі, Європейського Союзу, інших міжнародних організацій або тих, що створені на підставі двосторонніх чи багатосторонніх міжнародних договорів України, затвердженій наказом МВС України від 07.12.2003 №1490, жодного слова про «переведення по службі» – нема, а йдеться виключно про «переміщення по службі», яке, за п. 3.6 Інструкції, для осіб, направлення яких до миротворчих операцій було затверджено Комісією МВС України, – не допускається. Виключно про «переміщення по службі» йде мова й у Інструкції щодо застосування комп'ютерних поліграфів у роботі з персоналом органів внутрішніх справ України, затвердженій наказом МВС України від 28.07.2004 №842. Так, у п.п. 3.6, 11.2 йдеться відповідно про те, що одним із основних напрямків використання поліграфа та функціональних обов'язків поліграфолога є здійснення планового (періодичного) скринінгу (різновид методу поліграфної перевірки, що застосовується в роботі з працівниками ОВС) працівників під час

професійно-психологічного відбору «в разі переміщення по службі на вищу посаду або на оперативну роботу». Тільки про «переміщення по службі», що пов'язані з «фактичним переїздом до місця постійної служби чи навчання з одного населеного пункту до іншого на відстань понад 25 кілометрів» (п.п. 2.2, 2.3), відрядженням до державних органів, цивільних міністерств та відомств (п. 2.7) говориться й у змісті Тимчасової інструкції про шляхове забезпечення осіб рядового і начальницького складу та військовослужбовців внутрішніх військ МВС України при призначеннях і переміщеннях, затвердженій наказом МВС України від 28.11.1996 №815.

Натомість у постанові Кабінету Міністрів України від 30.10.1998 №1716 «Про проходження служби особами начальницького складу податкової міліції та обчислення їм вислуги років, призначення та виплати пенсій і грошової допомоги», за п. 1 якої особи начальницького складу податкової міліції проходять службу в порядку, установленому Положенням про проходження служби рядовим і начальницьким складом органів внутрішніх справ УРСР, затвердженим постановою Кабінету Міністрів УРСР від 29.07.1991 №114, уже не використовується термін «переміщення по службі», а вживається інший – «переведення». Так, у п. 3 йдеться про право Голови Державної податкової адміністрації «здійснювати в разі необхідності переведення осіб начальницького складу податкової міліції на посади державних службовців інших структурних підрозділів органів державної податкової служби із залишенням їх у кадрах податкової міліції». У ст. 5 Закону України від 23.12.1993 «Про державний захист працівників суду і правоохоронних органів» (до останніх за Законом належать не тільки працівників ОВС, які здійснюють оперативно-розшукову діяльність, а й слідчі та ті, що беруть участь в охороні громадського порядку і громадської безпеки) передбачено в якості одного зі спеціальних засобів гарантування безпеки цих осіб – «переведення на іншу роботу». Саме про «переведення» як спосіб зміни договору про службу йдеться й у Положенні про вахтовий метод служби (роботи) органів і підрозділів внутрішніх справ України в зоні відчуження і зоні безумовного (обов'язкового) відселення Чорнобильської АЕС, затвердженому наказом МВС України від 21.12.2000 №920. Зокрема, у п.п. 2.1, 2.2 Положення говориться про те, що «...переведення до органів і підрозділів внутрішніх справ, що дислокуються в зоні відчуження і зоні безумовного (обов'язкового) відселення, здійснюється на підставі рапортів працівників, позитивних висновків військово-лікарських комісій відповідно до вимог Положення про проходження служби. При цьому переведений працівник зараховується до штату одного із цих підрозділів. У разі медичних протипоказань, отримання максимально допустимих доз радіаційного опромінення та інших поважних причин працівник, незалежно від часу його служби (роботи) у зоні відчуження і зоні безумовного (обов'язкового) відселення, повинен бути переведений на іншу ділянку служби за їх межі. У разі виведення працівника із зони відчуження і зони безумовного (обов'язкового) відселення із причин, зазначених у п. 2.1 цього Положення, керівництво ГУ МВС, УМВС, УМВСТ, де він ніс службу до переведення, зобов'язане працевлаштувати його за попереднім місцем служби (роботи) на раніше обійману ним або рівнозначну посаду. Попри цього, у п. 6.6 Методичних рекомендацій з організації діяльності рад зборів середнього та старшого начальницького складу і рядового та молодшого начальницького складу органів внутрішніх справ України, оголошених листом МВС України від 05.08.2000 №4067/Д, також вживається термін «переведення» стосовно випадків, коли йдеться про доручення працівникові роботи «в іншому підрозділі», а термін «переміщення», в контексті п. 6.4 цих Рекомендацій, вживається стосовно випадків зміни умов служби в межах одного й того ж підрозділу.

Така термінологічна неузгодженість безпосередньо впливає на ефективність

захисту порушених службово-трудоових прав працівників ОВС. Справа в тім, що, система гарантій трудових прав працівника при переведеннях і переміщеннях є різною. Приймаючи до уваги, що фактично в усіх наведених вище випадках фактично мова йде не про «переміщення», а про «переведення на іншу роботу», зміну істотних умов договору про службу – закономірно на таких осіб мають поширюватися як загальні (ст.ст. 24, 26, 31-34, 36, 38, 49-2, 81, 83, 91, 114, 120, 127, 134, 170, 178, 232, 235-237 КЗпП України), так і додаткові, обумовленні характером служби, гарантії захисту їхніх трудових прав. Насправді ж спостерігаємо зворотне – в усіх численних випадках, наведених вище, коли формально йдеться про переміщення, а фактично – про переведення працівника ОВС, жодних гарантій, навіть загальних, спеціальним законодавством про службу не передбачено. Слушними із цього приводу є твердження відомого теоретика права С.С. Алексєєва, про те, що тлумачення взаємозв'язку не можна зводити до рівня, коли «право розглядається всього лише як "мінімум моралі"». На думку вченого, – «найсуттєвіший момент взаємозв'язку права і моралі» полягає в глибокій єдності вказаних понять – право має бути «морально обґрунтованим», також «право покликане втілити, актуалізувати, зробити реальною одну з найвищих моральних цінностей, що має загальноцивілізаційне значення, – справедливість. Не випадково тому, підсумовує дослідник, категорії «право», «правда», «справедливість» на всіх етапах цивілізації розглядалося як щось цілісне, нероздільне» [3, с. 68, 70]. Слушно вказує й професор Р.З. Лівшиць, що треба бачити в праві «нормативно закріплену справедливість» [4, с. 17], а В. Темченко обґрунтовано доповнює наведені вище висновки констатацією того, що «принципи та норми моралі» нерідко ототожнюються з «нормами звичаєвого чи позитивного права» [5, с. 24].

Обґрунтовано зазначається в літературі російською дослідницею С.Ю. Головіною, що «понятійний апарат повинен бути не звичайним набором термінів, а сукупністю підпорядкованих та узгоджених понять, кожне з яких має своє місце й призначення» [6, с. 6]. На існування подібної проблеми звертається увага й у вітчизняній теорії сучасного трудового права [7, с. 7-8; 8, с. 32-33; 9, с. 92-99; 10, с. 168-176], а Н.М. Хуторян, у свою чергу, слушно констатує, що на сьогодні в Україні «відсутня цілісна система трудового законодавства», існують численні «білі плями» у дослідженнях різних аспектів галузевих правових інститутів [11, с. 103]. Ці висновки повною мірою стосуються й проаналізованих вище приписів спеціального законодавства про працю, яке регламентує порядок та умови проходження державної служби в органах внутрішніх справ України.

Термінологічна невизначеність (суперечливість) спеціального законодавства про порядок та умови проходження служби в ОВС України, зважаючи на нагальну необхідність вирішення сучасної проблеми гармонізації законодавства про працю України [12, с. 233-234; 13 с. 344-347; 14, с. 328-331; 15, с. 25-37], – є категорично неприпустимою, адже від правильного з'ясування дефініції й застосування в правозастосовчій практиці поняття «переведення по службі», дотримання порядку й умов, а найголовніше – гарантій прав працівника, під час здійснення останнього, залежить не тільки юридична доля службово-трудоового правовідношення, а й у відомій мірі – доля власне найманого працівника, соціальна й корпоративна (у трудових колективах підрозділів внутрішніх справ [16, с. 107-110; 17, с. 34-37], «службових колективах ОВС» [18, с. 210; 19, с. 100; 20, с. 167-190]) стабільність [21, с. 213], рівень соціально-правового захисту [22, с. 122-127; 23, с. 187-191; 24, с. 9-17; 25, с. 12] працівників, ефективність правоохоронної діяльності в державі. Так, зокрема, від того, що мало місце – переведення чи інша організаційно-правова форма зміни договору про службу, чи було дотримано порядок здійснення останнього, на практиці залежить вирішення питань щодо: обґрунтованості встановлення випробування («іспитового строку») при прийнятті на

службу (ст. 17 Закону України «Про міліцію»); дотримання підвищених гарантій, установлених законодавством для вагітних жінок і матерів із числа осіб рядового і начальницького складу (п. 17 Положення про проходження служби); поновлення на роботі (посаді) з одночасним вирішенням питання про виплату особі рядового і начальницького складу середнього заробітку за час вимушеного прогулу або різниці в заробітку за час виконання нижчеоплачуваної роботи (п. 24 Положення про проходження служби); залучення працівника до безперервного тимчасового виконання обов'язків за вакантною посадою протягом не більше 2-х місяців, а за невакантною – 4-х місяців* та при необхідності тимчасового призначення за рішенням прямого начальника особи на вакантну посаду на строк не більше 1-го місяця для термінового заміщення останньої (п. 40 Положення про проходження служби); можливість стягнення виплаченого працівникові грошового забезпечення за розпорядженням начальника органу внутрішніх справ (п. 7 Інструкції про грошове забезпечення); дотримання передбачених спеціальним законодавством певних особливостей процедури атестування працівників ОВС та реалізації її висновків (п.п. 3.4, 4.11 Інструкції про атестування); правомірність звільнення (дотримання процедури) у разі змін в організації праці, зокрема, ліквідації, реорганізації органу (служби), скорочення чисельності або штату працівників (п. 1 ст. 40 КЗпП України, п.п. 63, 64 Положення про проходження служби, п. 19 постанови Пленуму Верховного Суду України №9 від 06.12.1992 «Про практику розгляду судами трудових спорів»); правомірність звільнення особи за прогул («за порушення дисципліни» (п.п. 63, 63 Положення про проходження служби)), у разі невиходу працівника на роботу в зв'язку з незаконним переведенням чи відмовою від переведення на більш легку роботу, якої він відповідно до медичного висновку потребував за станом здоров'я; можливість поєднання особами середнього, старшого і вищого начальницького складу ОВС чергової відпустки в разі переведення по службі в іншу місцевість та можливість використання останньої в два строки з видачею кожного разу проїзних документів (п. 54 Положення про проходження служби); переведення осіб середнього, старшого і вищого начальницького складу з ОВС до Збройних Сил України, органів СБУ в зв'язку із призначенням їх у персональному порядку на дійсну військову службу (п. 85 Положення про службу), а також реалізацію конституційного припису (ч. 3 ст. 43 Конституції України) про заборону примусової праці (п. 12 постанови Пленуму Верховного Суду України №9 від 01.11.1996 «Про застосування Конституції України при здійсненні правосуддя»); юридичне забезпечення захисту життя та здоров'я працівників правоохоронних органів, які здійснюють оперативно-розшукову діяльність, слідчих та тих, що беруть участь в охороні громадського порядку і громадської безпеки (ст. 5 Закону України від 23.12.1993 «Про державний захист працівників суду і правоохоронних органів»).

Слід повністю погодитися із професором Д.О. Карпенком, який наголошує: «Визначення поняття переведення не лише відмежовує його від інших правових явищ, а й

* Переведенням є й тимчасове виконання обов'язків для заміщення тимчасово відсутнього працівника (недуга, відпустка, підвищення кваліфікації, відрядження тощо). У трудовому законодавстві України порядок тимчасового заміщення чітко не регулюється, проте загальновизнане, що тимчасовим зміщенням вважається виконання службових обов'язків за посадою тимчасово відсутнього працівника, коли це пов'язано з розпорядчими функціями. Призначення працівника виконуючим обов'язки на вакантну посаду є переведенням працівника на іншу роботу, якщо він звільняється від виконання своїх обов'язків, і допускається тільки за згодою працівника. Якщо працівникові доручається виконувати обов'язки тимчасово відсутнього працівника, без звільнення від виконання обов'язків, - то це суміщення професії (посади), яке за згодою працівника не вважається переведенням [26, с. 317; 27, с. 12].

зумовлює потребу з'ясувати його сутність» [28, с. 96]. На загал слід сказати, що визначення дефініції, як логічна операція над певною юридичною категорією, полягає в розкритті змісту правових понять шляхом указівки на основні, найбільш суттєві ознаки досліджуваного явища, які «відрізняють його від інших суспільних явищ та виокремлюють із числа правових» [29, с. 86].

Свого часу професор О.І. Процевський обґрунтував важливий висновок, що, виходячи із засад усталеності, стабільності трудових відносин, «переведення на іншу роботу означає зміну умов трудового договору або істотні зміни умов праці» [1, с. 124]. Авторитетна дослідниця в цій царині науки Г.С. Гончарова у відомому монографічному дослідженні «Переведення та переміщення в судовій практиці», указує, що, незважаючи на свою різноманітність, переведення на іншу роботу мають одну «важливу рису – усунення з попередньої роботи». Тобто, переведення – завжди передбачає усунення особи з попередньої роботи з одночасним переходом на іншу роботу. Це означає, підсумовує дослідниця, що працівник продовжує трудитися, але «або за іншою спеціальністю (посадою), або за тією ж спеціальністю, але на іншому підприємстві, розміщеному як у цій, так і в іншій місцевості» [30, с. 18]. Вітчизняні дослідники – професор П.І. Жигалкін і П.А. Бущенко включають до змісту переведення «будь-яку зміну умов трудового договору або зміну істотних умов праці» [31, с. 163].

Чинна редакція ст. 32 КЗпП України, яка діє з 1988 року, взагалі не містить визначення поняття «переведення», а тільки вказує на можливі його різновиди, а саме: а) переведення на іншу роботу на тому ж підприємстві, в установі, організації; б) переведення на роботу на інше підприємство, в установу, організацію; в) переведення на роботу в іншу місцевість, хоча б разом із підприємством, установою, організацією. Натомість таку спробу здійснив Пленум Верховного Суду України, який у п. 31 постанови №9 від 06.11.1992 «Про практику розгляду судами трудових спорів» роз'яснив, що «...переведенням на іншу роботу вважається доручення працівникові роботи, що не відповідає спеціальності, кваліфікації чи посаді, визначеній трудовим договором». Але такий підхід Верховного Суду України не узгоджується зі змістом ч. 1 ст. 32 КЗпП України, а тому правильно зауважує професор П.Д. Пилипенко: «З цього приводу Пленум Верховного Суду, розглядаючи переведення на іншу роботу лише як доручення працівникові роботи, що не відповідає спеціальності, кваліфікації чи посаді, визначеній трудовим договором (тобто, ідеться лише про один із видів переведення, внаслідок якого змінюється трудова функція працівника. – прим. моя П.П.), допустився серйозної помилки. Адже з диспозиції норми, продовжує автор, яка міститься в ст. 32 КЗпП України можна зробити висновок, що переведенням на іншу роботу, яке потребує згоди працівника, є доручення йому роботи, що не відповідає спеціальності, кваліфікації чи посаді, а також зміна інших (крім робочого місця) істотних умов трудового договору, якщо при цьому відсутні зміни в організації виробництва і праці» [32, с. 215].

Ураховуючи викладене, вважаємо за доцільне під переведенням по службі працівника ОВС розуміти доручення адміністрацією органу (підрозділу) останньому роботи, що не відповідає його спеціальності, кваліфікації чи посаді, що були обумовлені сторонами при укладенні договору (контракту) про службу, а також зміну будь-яких інших істотних умов договору про службу чи безпосередньо умов служби, якщо при цьому відсутні зміни в організації праці. Саме з такого розуміння змісту поняття «переведення по службі» слід виходити під час подальшого реформування відомчого законодавства, його редакційного уточнення й приведення у відповідність до положень КЗпП України та інших актів загального законодавства України про працю.

Легальне визначення вказаного поняття доцільно закріпити в ст. 18 Закону України «Про міліцію» або закріпити в цьому Законі відповідну бланкетну норму, з поси-

ланням на ч. 1 ст. 32 КЗпП України. Разом із цим, на працівників ОВС України, зважаючи на положення ч. 3 ст. 43 Конституції України, мають бути повністю поширені всі правові гарантії, що передбаченні нормами загального трудового законодавства (принаймні ті, що встановлені ч. 1 ст. 32, ч. 1 ст. 33 КЗпП України), а на рівні спеціального законодавства – слід передбачити додаткові гарантії захисту їхніх службово-трудова прав при переведеннях, переміщеннях та в інших випадках зміни службово-трудова правовідношення (наприклад, установити ще й пільговий порядок обчислення вислуги років за період роботи внаслідок неправомірного переведення на інше місце служби тощо).

РЕЗЮМЕ

Правовое регулирование порядка и условий переводов по службе зависит от согласованности специального законодательства о службе с положениями общего законодательства Украины о труде. В процессе реформирования специального законодательства следует обязательно легально закрепить как понятие «перевода по службе», так и систему повышенных гарантий служебно-трудова прав работников ОВС при их осуществлении.

SUMMARY

Legal regulation of the order and conditions of translations on service depends on a coordination of the special legislation on service with positions of the general legislation of Ukraine about work. During reforming the special legislation it is necessary to fix necessarily legally as concept „translation on service”, and system of the raised guarantees of the service rights of workers IAB at their realization.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Советское трудовое право / Под общей ред. А.И. Процевского. – К.: Вища школа, 1981.
2. Трудовое право / Под общ. ред. О.В. Смирнова – М.: «ПРОСПЕКТ», 1998.
3. Алексеев С.С. Теория права. – М.: Издательство БЕК, 1994.
4. Лившиц Р.З. Право и закон в социалистическом правовом государстве // Государство и право. – 1993. – №3.
5. Темченко В. Етика та право: теоретичні аспекти співвідношення // Право України. – 2002. – №9.
6. Головина С.Ю. Формирование понятийного аппарата трудового права // Государство и право. – 1998. – №8.
7. Щербина В.С. Теоретичні проблеми охоронної функції трудового права в умовах ринкових відносин: Монографія. – Дніпропетровськ: Академія митної служби, 2004.
8. Лавріненко О.В. Рецензія на монографію доцента В.І. Щербини «Теоретичні проблеми охоронної функції трудового права в умовах ринкових відносин» // Економіка, фінанси, право. – 2005. – №7.
9. Лавріненко О.В. Удосконалення в законодавстві про порядок та умови проходження служби в органах внутрішніх справ // Державна служба і громадянин: реалізація конституційних прав, свобод та обов'язків. – Х.: Українська Академія державного управління при Президентові України (Харківський філіал), 2000.
10. Лавріненко О.В. Щодо реформи законодавства про працю працівників правоохоронних органів України // Вісник Університету внутрішніх справ. – 2001. – Вип. 12. Ч. II.
11. Хуторян Н.М. Теоретичні проблеми матеріальної відповідальності сторін трудових правовідносин: Монографія. – К.: Інститут держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2002.

12. Іншин М.І. Правове регулювання службово-трудо­вих відносин в Україні: Моно­графія. – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004.
13. Лавріненко О.В. Звільнення працівників ОВС за вислугою строків служби: пробле­ми гармонізації трудового законодавства // Вісник Університету внутрішніх справ. – 2001. – Спецвипуск.
14. Лавріненко О.В. Питання систематизації законодавства про службу в органах внутрішніх справ // Систематизація законодавства в Україні: проблеми теорії і прак­тики: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Інститут зако­нодавства Верховної Ради України, 1999.
15. Лавріненко О.В. Гармонізація понятійного апарату загального та спеціального зако­нодавства України про працю: теоретичні аспекти проблеми // Економіка, фінанси, право. – 2005. – №4.
16. Лавріненко О.В. Поняття і ознаки службово-трудо­вих відносин працівників органів внутрішніх справ // Вісник Запорізького юридичного інституту. – 1999. – №2.
17. Лавріненко О.В. Правовая и социальная защита работников органов внутренних дел Украины. – Х.: Знание, 1999.
18. Бандурка О.М. Управління в органах внутрішніх справ України. – Х.: Ун-т внутр. справ, 1998.
19. Бандурка О.М. Професійна етика працівника органів внутрішніх справ. – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2001.
20. Профессиональная этика сотрудников правоохранительных органов / Под ред. Г.В. Дубова и А.В. Опалева. – М.: «Щит-М», 1999.
21. Гусов К.Н., Толкунова В.Н. Трудовое право России. – М.: Юристь, 1999.
22. Лавріненко О.В. Нормативне забезпечення правового та соціального захисту працівників міліції України // Вісник Університету внутрішніх справ. – 1999. – Вип. 8.
23. Лавріненко О.В. Правовий та соціальний захист працівників органів внутрішніх справ України: напрями удосконалення законодавства // Вісник Університету внутрішніх справ. – 2000. – Вип. 10.
24. Лавріненко О.В. Поняття «соціальний захист» і «соціальне забезпечення»: їх зміст, співвідношення та правове значення // Правничий часопис Донецького університету. – 2005. – №1.
25. Стадник Т. Грошове забезпечення та інші виплати у військових формуваннях та правоохоронних органах (роз'яснення за зверненням О. Омельченка) // Праця і зарплата. – 2000. – №47.
26. Комментарий к Трудовому кодексу Республики Беларусь / Под общ. ред. Г.А. Васи­левича. – Мн. Амалфея, 2000.
27. Праця і зарплата. – 2001. – №16.
28. Карпенко Д.О. Основи трудового права. – К.: Вид-во А.С.К., 2003.
29. Васильев А.М. Правовые категории. Методологические аспекты разработки систе­мы категорий теории права. – М.: Юрид. лит., 1976.
30. Гончарова Г.С. Переводы и перемещения в судебной практике. – Х.: Вища школа, 1982.
31. Жигалкин П.И., Бущенко П.А. Некоторые вопросы совершенствования законода­тельства о переводах на другую работу // В кн.: Проблемы социалистической закон­ности на современном этапе коммунистического строительства. – Х., 1978.
32. Трудове право України / Пилипенко П.Д., Бурак В.Я., Козак З.Я. та ін.; За ред. П.Д. Пилипенка. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2003.

Надійшла до редакції 10.01.2006 р.

УДК 340.12 (075)

ПОДІЛ ВЛАДИ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ ФЕДЕРАЛЬНИХ СУДІВ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ І СУДІВ УКРАЇНИ

І.І.Лещенко, І.А.Щербак, Х.А.Кравчук, Донецький національний університет

У класичному вигляді теорія поділу влади була розроблена мислителями кінця XVII – початку XVIII ст. Вона одержала втілення в конституційному законодавстві і державному будівництві практично усіх країн світу. Сьогодні у світі практично немає жодної конституції, де б судовій владі не приділялося спеціальної глави, у якій визначається її специфіка, характер взаємин з іншими гілками влади, юридичні наслідки рішень, що виносяться судом. Розосередження повноважень між гілками влади, як у Сполучених Штатах, так і в Україні відіграє певну роль у житті громадян, суспільства та держави. Сьогодні ця теорія є предметом вивчення, оскільки змінюється співвідношення економічних і політичних сил у суспільстві, рівень демократії, ускладнюється процес управління державою.

У науковій літературі поставлена проблема частково розглядалася у працях як українських та російських вчених – С. Василюка, М. Кравчука, С. Тимченко, М. Тесленко, В. Стефанюка, В. Шишкіна, М. Саликова, В. Шумилова, С. Боботова, И. Жигачева та інших, так і американських вчених – В. Бернхема, Андерсона Барнетта та інших. Але дослідження цієї проблеми продовжує залишатися актуальним. Як саме поділ влади впливає на повноваження та дію судової влади у Сполучених Штатах та Україні має стати метою цієї статті. Виникає необхідність всебічного наукового аналізу впливу розподілу влади на судову владу, визначення основних тенденцій взаємодій судової влади з законодавчою та виконавчою, а також аналізу перевірки конституційності законів та визнання її значимості у системі «стримань та противаг».

Поділ влади й федералізм мають переваги в розосередженні повноважень між окремими гілками державної структури США, бо вони роблять юридичну систему комплексною. Вважається, що поділ влади у Сполучених Штатах впливає на основу „юридичної сили”, яка використовується федеральними судами, відповідно до ст. III Конституції. Судову владу США від імені федерації здійснювали Верховний суд та нижчестоящі суди, утворення яких було віднесене Конституцією до компетенції Конгресу США. На першій сесії Конгресу був прийнятий закон про судоустрій 1789 р., який заснував систему федеральних судів, діючи з деякими змінами і по сей час. Було утворено три категорії федеральних судів – окружні, апеляційні та Верховний суд США. На нижчому рівні знаходяться окружні федеральні суди першої інстанції. Сьогодні існує 94 федеральних судових округів. Навіть у кожному штаті знаходиться один окружний федеральний суд [1]. Апеляції, які подавалися на рішення федеральних окружних судів першої інстанції, направлялися до окружних федеральних апеляційних судів США. З них справи можуть передаватися у Верховний суд США. Найвищим федеральним судом США є Верховний суд, який складається з 9 суддів, один з яких визначається, як Головний суддя. Процедура виборів членів Верховного суду є одним з прикладів дії принципу поділу влади, який доповнюється системою «стримань та противаг». Президент призначає Верховного суддю та членів Верховного суду за згодою Сенату по життєво. Велике значення цього повноваження пояснюється тим значним впливом, який справляють рішення суду на правну систему. Президент за Конституцією міг призначити лише кваліфікованих суддів, а також не міг звільняти тих, з рішеннями яких він не згоден. Тому ніхто не міг стати членом Верховного суду без санкції верхньої палати

Конгресу – Сенату, який у свою чергу не міг дати відповідної санкції, не пересвідчившись у певній високій кваліфікації кандидата. Міністерство юстиції координує процес вибору кандидатів у федеральні суди, а сенатська комісія у справах судівництва проводить слухання кожного кандидата і вносить свої рекомендації пленуму Сенату. Федеральні судді після затвердження Сенатом залишаються на своїх посадах на необмежений час. Але ні Президент, ні Конгрес не могли звільнити без поважних причин суддю, призначеного на посаду члена Верховного суду, а також не повинні були звертати увагу на політичні погляди представників інших гілок влади.

Конституція відносить до компетенції федеральних судів справи, пов'язані з застосуванням Конституції, федеральних законів та міжнародних договорів, спори між двома штатами, а також спори, в яких однією стороною є Сполучені Штати. Кожний рік у федеральних судах розглядається більше ніж 70 тис. справ [2, с. 87]. До справ федеральних судів відносяться спори, що стосуються цивільних і карних законів, схвалених Конгресом. Федеральне законодавство охоплює такі справи, як антитрестовські питання, робітничі відносини, прибуткові податки та забезпечення громадянських прав. Крім того, федеральний суд розглядає справи, в яких сума спору перевищує 50 000 доларів. Це так звана «юрисдикція відмінностей», згідно з якою справа розглядається нейтральним федеральним судом. Деякі кримінальні справи визначаються Конгресом як федеральні злочини і розглядаються тільки окружним федеральним судом. Це, наприклад, пограбування банку або злочини, пов'язані з наркотиками.

З 1803 р. по справі, яка розглядалася на чолі відомого судді Маршалла, починається практика перевірки конституційності законів. Тлумачення Конституції та перевірка конституційності того чи іншого законодавчого акту здійснювалося Верховним судом США під час розгляду конкретних судових справ. Першим прикладом застосування цього принципу було рішення Верховного суду США у судовій справі Марбері проти Медисона (*Marbury v. Madison*). Голова Верховного суду Маршалл зазначив: «Виключною справою і обов'язком судової влади є тлумачення сутності закону. Ті, хто застосовують загальне правило у конкретному випадку, повинні обов'язково роз'яснити і витлумачити це правило. Якщо закони суперечать один одному, суд має вирішити порядок застосування кожного з них» [3, с. 85]. Оскільки у праві США існує доктрина судового прецеденту, то вказівка Верховного суду на неконституційність будь-якого закону стає обов'язковим для нижчестоящих судів. Закон, який проголошено неконституційним, стає недійсним (так зване «голе право»).

Багато федеральних законів, а також дій виконавчих органів, які порушували Конституцію, були скасовані Верховним судом США. Наприклад, у судовій справі Шектер Полтрі Корп проти Сполучених Штатів зазначено, що законодавча влада надала Президентові право видавати закони для всіх видів бізнесу для забезпечення чесної конкуренції. Але Верховний суд заявив, що надання такого права Президентові протиречить концепції поділу влади, бо тільки законодавча влада має право ухвалювати закони. Відносини судової влади з виконавчою також демонструють дію системи стримань та противаг. Президент не тільки має право укладати договори та призначати федеральних суддів та інших урядовців США лише за згодою Сенату, а й несе відповідальність згідно із статтею II Конституції, так як він має здійснювати нагляд за точним дотриманням законів. Судова влада не здійснює нагляд стосовно зовнішньої політики, дій військових урядовців та політичних питань, бо згідно з Конституцією ці справи передаються на розгляд виконавчої влади. Але існують виключення у військовій сфері. Суди можуть здійснювати перевірку та забезпечувати дотримання військовими своїх норм, а також нагляд за конституційними правами військових.

У внутрішніх справах судова влада має більше повноважень при визначенні об-

межень повноважень виконавчої влади, що підтверджує реальність дії принципу поділу влади. Прикладом має стати «уотергейтська справа», за якою у 1974 р. Верховний суд при розгляді справи Президента Ніксона проти США (United State v. Nixon) просив його передати магнітофонні плівки із записами, як матеріал для звинувачення у кримінальній справі. Таким чином, по цьому прецедентному рішенню була встановлена юрисдикція Верховного суду стосовно дій Президента США.

Верховний суд розглядає апеляції на рішення апеляційних судів з будь-яких штатових верховних судів, а також має право визначати справи, для розгляду яких потрібно звернутися до суду з петицією, де зазначені важливі причини оскарження. справи в Верховний суд поступають у порядку апеляції:

- від вищого суду штату, якщо той визнав федеральний закон неконституційним або підтримав закон штату, незважаючи на докази про порушення федерального закону чи Конституції;
- від федерального апеляційного суду, якщо закон штату або федеральний закон визнаний неконституційним;
- від федерального окружного суду, якщо федеральний закон був визнаний неконституційним та Сполучені Штати були одною з боків у судовому процесі.

За прийняття справи для перегляду повинно проголосувати не менше 4 суддів. Федеральний апеляційний суд є останньою інстанцією для більшості справ, але остаточним є рішення Верховного суду. справи, які суд приймає для перегляду, складають лише невеличку частину та пов'язані з новими та невирішеними проблемами федеральних законів, або з будь-якими розбіжностями в апеляційних судах. Наприклад, у 1986 р. з 340 тис. справ, прийнятих апеляційними судами, менше ніж 200 розглядалися у Верховному суді [4, с. 102]. Так, повноваження судового перегляду надає Верховному суду вирішальну роль у державній владі США. Даний суд має право проголосити, що закон, ухвалений законодавчим органом, чи акт Президента США або будь-якого керівника міністерств, є недійсним, якщо вони протиречать Конституції. Якщо Верховний суд проголошує будь-який закон неконституційним, то таке рішення може бути відмінено тільки новим рішенням Верховного суду або прийняттям поправки до Конституції. Так, наприклад, 7 із 26 поправок до Конституції відмінили рішення Верховного суду. В інших випадках ці рішення остаточні.

На початку розвитку судового федералізму федеральна судова влада була найслабшою із трьох гілок влади. Однак положення різко змінилося з появою нового Верховного судді Джона Маршалла. За період з 1803 по 1835 рр. було прийнято більше 30 рішень по питанням конституційного права [5, с. 40]. Цей період характеризується чіткою тенденцією до посилення впливу федерального центру та розширення його повноважень. Фактично усі справи, які стосувалися федеральних відносин вирішувалися на користь федерального уряду. Фактично був знайдений механізм реалізації принципу верховенства федерального законодавства, закладеного у Конституції США. Наступний майже сторічний період розвитку судового федералізму увійшов у історію, як дуалістичний федералізм, сутність якого полягає у тому, що управління на двох рівнях – союз та штати – стає суверенним, незалежним у своїх повноваженнях. Кінець дуалістичному федералізму був положений «новим курсом» Ф.Д.Рузвельта, який у 1937 р. провів реформування Верховного суду. З цього часу суд починає підтримувати акти Президента, тобто визнавати їх конституційними. Саме загальна тенденція централізації влади у країні знайшла відбиток і на судових рішеннях. Одним із прикладів має стати визнання Верховним судом у 1937 р. конституційним Закон про соціальне забезпечення. Відбувалося посилення федеральної влади за рахунок перегляду Верховним судом багатьох рішень по справам часів дуалістичного федералізму. На початку

70-х рр. отримує свій розвиток так званий новий судовий федералізм, сутність якого полягає у зміні акцентів при розгляді справ, пов'язаних з правами громадян, у бік переваги використання конституцій штатів. Як стверджує американський вчений В. Бернхем, порівнюючи «активність» федерального суду в 60 і 70-х рр. ХХ ст., можливо сьогодні констатувати про зменшення його повноважень саме внаслідок поділу влади. Крім того, на думку Верховного суду, більшість повноважень федерального суду є суперечливими. Верховний суд зазначає, що система нижчих федеральних судів, паралельних судам штатів є непотрібною і може сприяти зловживанням [6, с. 36]. Обмеження «судових справ і спорів» у ст. III стосується правомірності судового розгляду – чи повинен федеральний суд розглядати спори. Вказана стаття стверджує, що федеральна судова влада поширюється на «судові справи й спори». Верховний суд став за мету обмеження федеральних судів у проведенні традиційних судових процесів, сторони яких висувають юридичні претензії і мають будь-який конкретний інтерес у справі. Вказані обмеженості не стосуються судів штатів.

Незалежність судівництва у США гарантується ст. III Конституції, яка констатує: «Судді як Верховного, так і нижчих судів зберігають свої посади, поки до них немає претензій, і у визначені строки дістають за свою службу винагороду, яка не може бути зменшена, поки вони перебувають на посаді» [7]. Згідно з цією статтею судді можуть бути усунуті з посад лише за процедурою імпичменту, за яким Палата представників висуває обвинувачення у зловживанні посадою, а судить Сенат. Однак за 200-річну історію США тільки 12 суддів були засуджені Сенатом, з яких тільки 5 були засуджені та позбавлені звання судді. У 80-ті роки ХХ ст. імпичмент був запроваджений проти трьох федеральних суддів за зловживання посадою [8, с. 159]. Це є ще одним доказом дії системи стримань та противаг.

Федеральні суди, як і суди штатів, мають право створювати загальне право та сприймаються як виконавці законодавчої функції, оскільки вони створюють окремі поправки до закону. Федеральні суди відрізняються від судів штату тим, що на повноваження федеральних судів створювати загальне право впливають принципи поділу влади й надання всіх законодавчих повноважень Конгресу. Як зазначав Верховний суд в останніх судових справах, процес створення загального права «включає балансування конкуруючих інтересів, які в нашій демократичній системі є справою обраних представників» [9, с. 36]. Федеральна судова законотворчість здійснюється лише в тих сферах, де потребують захисту особливі федеральні інтереси, а також у тих випадках, коли Конгрес уповноважує застосувати силу закону. Створення федерального загального права стосується справ, пов'язаних з власністю, правами й обов'язками уряду Сполучених Штатів, з міжнародними спорами, справами адміралтейства, а також тих випадків, коли Конгрес вважає необхідним створення загального права чи заповнення прогалін у федеральному законодавстві. Конгрес, приймаючи законодавчі акти, створює багато федеральних прав, не закладаючи умов для реалізації цих прав. Федеральний суд не може створювати таких умов без розпорядження Конгресу. Як зазначає Верховний суд, вільне судове визначення засобів реалізації прав – це не тільки виключно законодавча функція. Це дало б можливість федеральним судам розширювати свою власну юрисдикцію. Але такою функцією наділений лише Конгрес (ст. III Конституції).

Останнім часом можна констатувати про зростання федеральних конституційних обмежень діяльності уряду майже у всіх правових сферах. Верховний суд Сполучених Штатів не може вирішувати будь-якого питання стосовно законодавства штату, коли немає конфлікту з федеральним законом. Все частіше звертаються до законів штату та практики, заснованій на конституції штату. Саме звернення до конституції штату вважається більш ефективним у захисті населення. Навіть коли статті конституції штату

надають більшого захисту, ніж подібні статті Конституції США, Верховний суд не має права їх відмінити, якщо вони не порушують федерального закону. Так, остаточне рішення щодо прийняття свого закону має виносити верховний суд даного штату.

Таким чином, з початку дії системи поділу влади і до сьогоднішня федеральна судова влада США мала свої особливі тенденції розвитку. Якщо на початку федеральна судова влада в особі Верховного суду займала менш активну позицію ніж законодавча та виконавча влади, то суттєві зміни відбулися саме у так звану «епоху Маршалла» (тривала з 1803 по 1835 рр.), коли був знайдений механізм реалізації принципу верховенства федерального законодавства. Чітко проявлялася тенденція до посилення впливу федерального центру та розширення його повноважень. Це підтверджують майже всі справи, які стосувалися федеральних відносин, бо вирішувалися вони виключно на користь федерального уряду. На зміну прийшов сторічний період дуалістичного судового федералізму, який ґрунтувався на дворівневому управлінні союзу та штатів, діючих незалежно один від одного. Будь-які намагання федерального уряду регулювати проблеми, які торкалися повноважень штатів, вважалися як втручання в їхні права.

Лише з «новим курсом» Ф.Рузвельта відбулися зміни у цій сфері відносин. З 1937 р. розвивається тенденція до підтримки актів Президента та визначення їх конституційними. Судова активність цього часу була обумовлена розширенням впливу федерального уряду. Крім того, був скасований аргумент про втручання у справи штатів, який панував у попередній період. Але, незважаючи на різноманітні тенденції, юридична сила рішень Верховного суду була і залишається досить високою та уступає лише Конституції США. В сучасний період, на думку багатьох вчених, більшого впливу знову зазнає тенденція централізації федеральної влади над дуалістичним федералізмом. Інші, навпаки, вважають послаблення тенденції централізації федеральної влади. Але все це не заважає зазначити, що судова влада є незалежною й самостійною у своїх здійсненнях саме за системою поділу влади у США. Тільки ця незалежність не є абсолютною. Незважаючи на те, що всі гілки влади діють самостійно, кожна з них має змогу контролювати інші. Особливо це стосується конституційного контролю, який дає можливість перевірки діяльності судової влади законодавчою та виконавчою гілками влад.

На відміну від Сполучених Штатів в Україні реалізація принципу поділу влади в Україні має незначний історичний розвиток. Але слід констатувати, незважаючи на певні існуючі проблеми у системі судоустрою, процес створення незалежної судової влади і її взаємозв'язок з законодавчою і виконавчою гілками державної влади в Україні за достатньо короткий час має певні позитивні результати.

Після проголошення незалежності України у 1990 році було зазначено, що державна влада в Україні розподіляється на три самостійні і незалежні гілки державної влади: законодавчу, виконавчу і судову. На конституційному рівні це положення знайшло відображення у ст. 6 Конституції України (1996 р.) [10, с. 141]. Поділ влади є однією з основних ознак правової держави. Відповідно до ч. 3 ст. 124 Конституції України (УШ розділ) органами, які здійснюють правосуддя в Україні і належать до судової влади є Конституційний Суд України і суди загальної юрисдикції. Між вказаними судами є чітке розмежування повноважень, що сприятиме здійсненню конституційного контролю і правосуддя. Вперше Конституційному Суду присвячено окремий XII розділ в Конституції України. У зв'язку з цим на особливу увагу заслуговує конституційний контроль як функція держави. Ці положення знайшли подальший розвиток у законодавстві про ці органи (Закони України «Про Конституційний Суд України» від 16 жовтня 1996 р. і «Про судоустрій України» від 7 лютого 2002 р.).

Конституційна юрисдикція спрямована насамперед на вирішення питань відповідності Конституції України (конституційності) законів та інших правових актів; вияв-

лення, констатацію і усунення їх невідповідності Конституції. До того ж Конституційний Суд України є єдиним органом конституційної юрисдикції.

Завданням судів загальної юрисдикції є забезпечення захисту прав і свобод людини і громадянина, а також прав і законних інтересів юридичних осіб, суспільства, держави. Система цих судів будується за принципами територіальності і спеціалізації.

Говорячи про розмежування компетенції між Конституційним Судом і судами загальної юрисдикції, не можна забувати про можливість об'єднання їх зусиль, спрямованих на захист єдиного правового простору України, який базується на вищій юридичній силі Конституції України, її прямої дії. Узгоджена і не суперечлива система законів і підзаконних актів як органів законодавчої, так і виконавчої гілок влади потребує постійного належного захисту. Тому Конституційний Суд України і система судів загальної юрисдикції мають координувати свої дії з метою захисту і забезпечення єдності правового простору, впливу на стан правопорядку в суспільстві.

Взаємодія судової влади і іншими гілками влади в Україні здійснюється на основі вже згаданого «механізму стримувань і противаг».

Органи законодавчої влади впливають на суди, створюючи для їх організації і діяльності нормативно-правову базу.

Україні порядок діяльності судів з розгляду справ (по здійсненню правосуддя) – процесуальне право – приймається органом законодавчої влади (Верховною Радою України). Орган законодавчої влади разом з Президентом України беруть участь у формуванні судової системи професійними суддями. Але будучи призначені на посаду органами законодавчої влади, судді їм не підлеглі, і зазначені органи не вправі контролювати законність вироків і інших судових рішень. Бюджет судів приймається законодавчим органом.

У свою чергу, судді Конституційного Суду України розглядають питання (наглядають) про конституційність законів, прийнятих Верховною Радою, які згодом можуть застосовуватися при розгляді справ.

Щодо взаємин з органами виконавчої влади, то суд може скасовувати суперечливі Конституції і законам акти органів державного управління; незаконні рішення адміністрацій підприємств, установ і організацій, розглядати скарги громадян на незаконні дії органів державного управління. Згідно ст. 21 Закону України «Про судоустрій України», в Україні створюються адміністративні суди, що розглядають адміністративні справи, пов'язані з правовідносинами в сфері державного управління і місцевого самоврядування (справи адміністративної юрисдикції), тобто вирішують питання законності дій і розпоряджень органів виконавчої влади на місцях і органів місцевого самоврядування [11].

В той же час, виконавча гілка влади має можливість впливати на судову владу. Так, суди загальної юрисдикції утворюються і ліквідуються Президентом України за поданням Міністра юстиції України, узгодженим з Головою Верховного Суду України чи головою відповідного вищого спеціалізованого суду. Міністерство юстиції України (орган виконавчої влади) здійснює організацію судових рішень через систему органів державної виконавчої служби.

Таким чином, при розподілі влади слід говорити про самостійність окремих гілок влади, а не про їхню автономність. Забезпечення інтересів держави досягається не відособленістю гілок влади, не їхнім протистоянням, і не їхньою конфронтацією, а тісним взаємним співробітництвом, точним виконанням кожною своїх функцій. Всі гілки влади мають потребу одна в одній, створюють закінчену єдність.

Слід погодитися з тим, що сьогодні в Україні судова влада знаходиться в процесі становлення, однак вона вже має достатню самостійність і незалежність в механізмі держави, зайняла міцні позиції серед інших гілок влади [12, с. 17].

В сучасній державі говорять не стільки про поділ влади, скільки про досягнення балансу між різними гілками влади, який полягає в тому, що, з одного боку, не можна допустити узурпацію влади, з іншого – послаблення єдиної влади держави в цілому.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено распределение власти и деятельность федеральных судов Соединенных штатов и судов Украины

SUMMARY

In the article the distribution of an authority and activity of federal courts of the USA and courts of Ukraine is considered.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. <http://usinfo.state.gov/journals/itdhr/0999/ijdr/fine.htm>
2. Шумилов В.М. Правовая система США. – М.: Изд-во «ДеКА», 2003.
3. Микола Кравчук. Правовая система США. – Київ: Нора-Друк, 2004.
4. Харрел Мэри Энн, Андерсон Барнетт. Равное правосудие на основе закона. – М.: Манускрипт, 1995.
5. Саликов М.С. Судебный федерализм США /Правоведение. – 1998. – № 1(220). – С.40
6. Бернхем В. Вступ до права та правової системи США.- Київ: Україна, 1999.
7. Конституція США. Хрестоматія з історії держави і права зарубіжних країн / За ред. В.Д. Гончаренка. – К.: ІнЮре, 1998.
8. Боботов С.В., Жигачев И.Ю. Введение в правовую систему США. – М.: Норма, 1997.
9. Бернхем В. Вступ до права та правової системи США. – С. 36.
10. Конституція України: прийнята 28 червня 1996 р.// Відомості Верховної Ради України. –1996. - № 30
11. Про судоустрій України: Закон України від 7 лютого 2002 р.// Урядовий кур'єр, 2002, (27.03.2002). - № 58.
12. Тимченко С.М. Судові та правоохоронні органи України. Навчальний посібник. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004.

Надійшла до редакції 01.03.2006 р.

УДК 346.12:336.76

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОДАТКОВОГО ВИПУСКУ АКЦІЙ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ

*С.М.Грудницька, к.ю.н., доцент, старший науковий співробітник ІЕПД НАН України
Л.І.Фесечко, старший викладач ДонНУ МОН України*

На сучасному етапі розвиток інвестиційної діяльності має надзвичайно велике значення. Вирішити питання налагодження емісійного каналу надходження інвестицій завдяки факторам суто зовнішнього впливу, як свідчить практика, неможливо. Випуск цінних

паперів дає можливість акціонерному товариству залучати необхідні фінансові ресурси, формувати власний капітал. Недостатній рівень розвитку фондового ринку та законодавства про цінні папери зумовлює складність залучення нових інвестицій у економіку. Це призводить до того, що знижується зацікавленість АТ у здійсненні додаткових випусків акцій. Вищевикладене свідчить про те, що проблема вдосконалення правового регулювання додаткового випуску акцій АТ з метою подолання розриву зв'язків між капіталом АТ і ринком капіталів не може бути вирішена без системного підходу.

Загальні питання вдосконалення корпоративного управління АТ досліджувалися у роботах О. Блюмхардта, О. Вінник, С. Грудницької, О. Кібенко, А. Онуфрієнко, І. Спасібо-Фатєєвої, О. Щербини, О. Янкової та інших, але автори торкалися лише окремих питань додаткового випуску акцій АТ.

Правове регулювання додаткового випуску акцій АТ здійснюється Господарським кодексом України [1], а також Цивільним кодексом України [2], Законом України від 19 вересня 1991 р. «Про господарські товариства» [3] іншими законами і підзаконними актами [4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12,], але існуюче правове регулювання не забезпечує належної емісійної поведінки АТ і потребує удосконалення. Не вирішує цієї проблеми і прийнятий 23 лютого 2006 р. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» [13]. Хоч він містить низку корисних нововведень, але залишає широкий простір для вдосконалення. Проведений порівняльний аналіз діючого порядку додаткового випуску акцій і порядку емісії акцій, передбаченого новим Законом, показав, що в низці випадків діючі норми більш адекватні відносинам, що складаються на тих або інших етапах. Крім того, аналіз норм нового Закону свідчить про недоліки збалансування приватних і публічних інтересів у його рамках: закріплені за ДКЦПФР повноваження в ряді випадків є надмірними. Звідси може бути зроблено висновок про необхідність подальшого вдосконалення нового Закону.

Метою цієї статті є надання рекомендацій з удосконалення правового регулювання додаткового випуску акцій АТ для активізації емісійної (інвестиційної) діяльності на ринку акцій та підвищення ефективності господарювання АТ в Україні, які були сформовані на основі багаторічних комплексних авторських досліджень.

Насамперед, потрібно достатньо визначитися у змісті поняття „випуск акцій”, оскільки це питання є дискусійним.

Аналіз законодавства дозволяє виділити значення терміна «випуск акцій» як сукупності дій і як сукупності цінних паперів. У першому випадку термін «випуск» може вживатися в широкому (випуск і обіг) і вузькому (випуск і реалізація) значенні.

З цього приводу слід вказати на подвійну правову природу додаткового випуску акцій. Правова природа додаткового випуску акцій, є, з одного боку, корпоративною, з іншого – емісійною. З цим пов'язана і подвійність поняття випуску як сукупності дій та сукупності цінних паперів. Вона обумовлена подвійною природою акції та акціонерного капіталу. Так, акції мають подвійну природу частки у статутному фонді і фондового інструменту. У законодавстві це підтверджується, з одного боку, ст.24 Закону України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 р. та ст.80 ГК України, які закріплюють, що статутний фонд поділено на акції рівної номінальної вартості), та з другого боку, ст.3 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р., закріплює, що акції як цінні папери, є фондовим інструментом. Акціонерний капітал згідно з його подвійною природою є, з одного боку, реальним капіталом (який залучається в оплату за акції), з другого боку, фіктивним капіталом, який обертається на фондовому ринку. Фіктивний капітал (фондовий капітал) – капітал у вигляді цінних паперів, що приносять прибуток їх власникам. На відміну від капіталу, вкладеного у

різні сфери та галузі суспільного виробництва, він не є реальним багатством та не має дійсної вартості [14, с.1415].

Подвійна природа додаткового випуску акцій як сукупності акцій може бути позначена, з одного боку, як корпоративна правова природа (випуск акцій як часток у статутному фонді, що надають корпоративні права), з іншого боку, як фондова¹ (або емісійна) правова природа (емісія акцій як цінних паперів). Термін «випуск акцій», який використовується у законодавстві вбирає у себе обидва ці аспекти.

Цим обумовлена подвійність поняття випуску акцій як сукупності дій і сукупності цінних паперів.

Слід зазначити, що якщо поняття випуску акцій як сукупності цінних паперів законодавчо визначено, то поняття випуску акцій як сукупності дій не має визначення в законодавстві. Це стає причиною термінологічної плутанини. У законодавстві й у літературі поняття «випуск» і «емісія» часто використовуються як тотожні. Слід акцентувати увагу на тому, що термін «емісія» (випуск в обіг цінних паперів) входить у термінологічний апарат правового регулювання фондового ринку, тоді як випуск акцій більш ємне поняття, що включає в себе всю сукупність корпоративних і емісійних дій, необхідних для здійснення додаткового випуску акцій. Тому поняття додаткового випуску акцій як сукупності дій пропонується визначити наступним чином: складна юридична конструкція, що включає в себе органічно пов'язані корпоративні та емісійні дії, що розпочинаються прийняттям рішення про додатковий випуск акцій та завершуються оформленням глобального сертифікату при бездокументарній формі випуску чи включенням особи до реєстру власників іменних цінних паперів при документарній формі випуску акцій.

Щодо поняття «емісія» треба відмітити, що емісія цінних паперів також має на увазі, насамперед, сукупність певних юридичних дій, а вже потім їхню послідовність. Через це поняття емісії акцій у Законі України «Про цінні папери й фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. доцільно уточнити, виклавши в наступній редакції: «емісія цінних паперів - сукупність юридичних дій емітента у встановленій законодавством послідовності по розміщенню цінних паперів на фондовому ринку на підставі відповідного дозволу уповноваженого органа».

Слід зазначити, що у законодавстві інших країн теж різняться поняття «випуск» і «емісія». Наприклад, Закон Франції «Про торгівлі товариства» від 24.07.1966 р. у ст. 178 «Збільшення капіталу, емісія нових акцій» передбачає, що капітал товариства збільшується шляхом випуску нових акцій [15]. Аналогічно в англійській мові існує два адекватні цим значенням слова: *issue* – надходження, *issued kapital* – випущений акціонерний капітал; *emission* – випуск у обіг цінних паперів.

Щодо порядку додаткового випуску акцій слід вказати на необхідність забезпечення його адекватності характеру відносин, що при цьому складуються.

Питання про природу відносин, що складуються між емітентом і особами, які набувають акції додаткового випуску, сьогодні є дискусійним. Частина спеціалістів висловлюється за визнання відносин, що складається між акціонерним товариством і набувачами акцій купівлею-продажем, інша розглядає їх як відносини приєднання до установчого договору. Істина ж, як завжди, лежить посередині. Договірні відносини між акціонерами й АТ насправді мають подвійну природу - установчого договору й договору купівлі-продажу цінних паперів: у процесі приєднання до установчого договору, умови якого закріплені в законодавстві й статуті АТ, набуваються зобов'язальні права на частку в статутному фонді АТ (акції), а шляхом укладання договору купівлі-продажу цінних паперів набувається право власності на акції як цінні папери. Виходячи із цього, договір передплати на частку в статутному фонді є одночасно умовним договором

¹ Фондовий капітал – капітал, вкладений в цінні папери [14, с.1426].

купівлі-продажу відповідних цінних паперів.

Узгоджено з цим, у сукупності дій по додатковому випуску акцій може бути виділено два органічно пов'язаних ряди юридичних дій: корпоративних і емісійних. Корпоративні дії беруть початок із прийняття АТ рішення про збільшення статутного фонду шляхом додаткового випуску акцій. Емісійні дії із приводу додаткового випуску акцій мають на увазі випуск цінних паперів в обіг на фондовий ринок і беруть початок з державної реєстрації даного рішення. У корпоративних діях може бути виділено такі стадії: ухвалення рішення про збільшення статутного фонду; реалізації акцій як частка у статутному фонді; внесення змін до статуту і їхньої державної реєстрації. В емісійних діях – стадії: державної реєстрації рішення про додатковий випуск акцій; розміщення цінних паперів; державної реєстрації випуску цінних паперів. Перший і останній етапи емісійних дій слід позначити як реєстрацію оголошеного й розміщеного випуску акцій (з урахуванням нововведень у законодавстві, пов'язаних з перенесенням етапу виготовлення сертифікатів цінних паперів на початок розміщення (відчуження) цінних паперів, виникає потреба в класифікації додаткового випуску акцій на оголошений і розміщений).

Виходячи з первинності реального капіталу (частки у статутному фонді) і вторинності фіктивного (цінних паперів), усі стадії емісії акцій, здатні вплинути на внесення змін до статуту АТ і їхню державну реєстрацію, включаючи реєстрацію звіту про розміщення акцій, повинні передувати цим завершальним корпоративним діям, а після реєстрації змін в статуті здійснюватися лише завершальні емісійні дії: реєстрація випуску цінних паперів з урахуванням зареєстрованих змін в статуті й видання свідоцтва про це, опублікування результатів емісії, оформлення глобального сертифіката або внесення змін до реєстру власників іменних цінних паперів.

З моментом державної реєстрації випуску акцій, що по суті є державною реєстрацією сукупності договорів купівлі-продажу акцій, доцільно пов'язувати виникнення права власності на акції, а з моментом державної реєстрації змін у статуті – зобов'язальні права на частку в статутному фонді АТ. Після державної реєстрації змін у статуті АТ з урахуванням зареєстрованої частки акціонера в статутному фонді АТ визначається кворум загальних зборів, у акціонера виникає право вимагати (поетапно) державної реєстрації випуску акцій, оформлення глобального сертифікату при бездокументарній формі випуску або включення до реєстру власників іменних цінних паперів при документарній формі випуску. Одночасно із зобов'язальними правами виникають корпоративні права, що впливають із них (на участь в управлінні, на дивіденди та ін.), однак їхня реалізація може бути обмежена законом до моменту внесення змін до реєстру власників іменних цінних паперів. Даний підхід є доцільним, оскільки реєстру приділяється роль носія достовірної інформації про власників акцій. Але в законодавчому регулюванні потрібно враховувати більш ранній момент виникнення корпоративних прав і відповідно до цього формувати систему гарантій прав акціонерів.

Відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. емісія акцій бере свій початок з ухвалення рішення про розміщення акцій, що є невинуватим. Вихідним етапом додаткового випуску акцій є ухвалення рішення про додатковий випуск акцій, а емісія розпочинається з державної реєстрації рішення про додатковий випуск акцій, що фактично означає допуск емітента на ринок цінних паперів. Розміщення акцій розпочинається після державної реєстрації рішення про додатковий випуск акцій ухваленням рішення про розміщення акцій уповноваженим на це органом.

З урахуванням того, що із часом зареєстровані дані про фінансовий стан емітента здатні втрачати свою вірогідність, доцільно передбачити загальний строк додаткового випуску акцій (2 роки), а право розміщувати оголошені акції в невизначений термін надати тільки найбільш надійним емітентам (великим акціонерним товариствам), пере-

дбачивши право інших емітентів розміщувати акції в межах оголошеного капіталу тільки серед працівників підприємства за рахунок коштів ФАПП.

Дії емітента з розповсюдження інформації про здійснення підписки на акції пропонується кваліфікувати наступним чином: у випадках відкритої підписки на акції публікація проспекту емісії є офертою, за винятком випадків, встановлених у законі, в інших випадках – пропозицією до оферти, якщо проспект емісії не містить указівки на те, що є офертою. Пропонується розширити поняття публічного зобов'язання, закріплене в ст.178 ГК України шляхом включення до нього відкритої (публічної) пропозиції цінних паперів.

Щодо державної реєстрації випуску акцій, необхідно розподілити її на два етапи – державну реєстрацію оголошеного випуску акцій на першій стадії емісії і розмішеного випуску акцій на останній – та передбачити подання для реєстрації змін у статуті про оголошений капітал, крім відповідного рішення загальних зборів акціонерів, свідоцтва про державну реєстрацію оголошеного випуску акцій, а для реєстрації змін у статуті про збільшення статутного фонду – свідоцтва про держреєстрацію розмішеного випуску акцій. Передбачене Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» затвердження звіту про розміщення акцій після внесення змін до статуту і їхньої реєстрації закладає зайві ризики в систему корпоративних відносин, які перебувають під загрозою недійсності через порушення при розміщенні, які можуть і повинні бути виявлені на попередньому етапі. На цьому ж етапі повинна припинитися можливість визнання емісії недійсною тим установленням, що на більш пізніх етапах вона може бути визнана недійсною лише по підставі недійсності змін у статуті.

Серед підстав визнання емісії недобросовісною слід виділити підстави, з яких контроль і застосування наслідків здійснюється до реєстрації оголошеного випуску акцій і проспекту емісії: невідповідність поданих емітентом документів або відомостей, які в них утримуються, вимогам законодавства та/або переліку, визначеному ДКЦПФР; порушення порядку ухвалення рішення про відкрите (публічне) розміщення цінних паперів. В цілому ж передбачені законом підстави треба зменшити і встановити судовий порядок визнання емісії недійсною. Зокрема, доцільно обмежити підстави визнання емісії недійсною випадками порушень, що ввели інвесторів в суттєву оману або здійснення емісії з метою, що завідомо суперечить інтересам держави і суспільства, а також обмежити підстави недійсності емісії після державної реєстрації змін у статуті АТ недійсністю змін у статуті.

Окрім того, щодо порядку додаткового випуску акцій рекомендується:

закріпити право загальних зборів акціонерів делегувати спостережній раді або правлінню повноваження: внесення змін до рішення про випуск акцій до його реєстрації з визначених в рішенні загальних зборів питань і за певних обставин; затвердження звіту про результати підписки на акції; затвердження рішення загальних зборів про збільшення статутного фонду чи постанову нового рішення за визначених загальними зборами обставин;

встановити вимоги попереднього одержання письмової відмови від переважного права купівлі акцій щодо категорії осіб, частка яких складає 5 і більше відсотків статутного фонду АТ, а щодо інших акціонерів – обов'язку емітента здійснювати рекомендованими листами повідомлення про їхнє переважне право на купівлю акцій;

визначити повний перелік термінів здійснення поетапних корпоративних та емісійних дій після закінчення розміщення акцій, загального терміну додаткового випуску акцій на підставі рішення про збільшення статутного фонду АТ з одночасним введенням поняття оголошеного капіталу АТ;

обмежити відчуження акцій (блокування) до їх повної оплати, а якщо оплата не

проведена у передбачені умовами випуску строки – перехід права власності на цінні папери до АТ з їх наступною реалізацією або анулюванням.

На підставі вищевикладеного слід зробити наступний висновок.

З урахуванням того, що Закон «Про цінні папери й фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. вимагає узгодження із Законом «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 р. (повинні бути погоджені корпоративний і емісійний аспекти додаткового випуску акцій), доцільно провести кодифікацію відповідних норм у ГК України шляхом визначення етапів додаткового випуску акцій з органічним урахуванням етапів емісії акцій. При цьому перелік етапів додаткового випуску акцій доцільно починати з ухвалення рішення про додатковий випуск акцій і закінчувати внесенням змін до реєстру власників іменних цінних паперів, щоб охопити повний цикл корпоративних і емісійних дій.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена совершенствованию законодательного регулирования дополнительного выпуска акций акционерными обществами. Сформулированы предложения по совершенствованию действующего законодательства в данной области.

SUMMARY

Article is devoted to perfection of legislative regulation of additional issue of the shares of joint-stock companies. The offers on the perfection of acting legislation in this area are formulated in the article.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436 // Офіційний вісник України. – 2003. – №11. – Ст.462.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.
3. О хозяйственных обществах: Закон Украины от 19 сентября 1991 г. № 1576-XII // Ведомости Верховного Совета Украины. – 1991. – № 49. – Ст. 682.
4. О государственном регулировании рынка ценных бумаг в Украине: Закон Украины от 30 октября 1996г. № 448/96-ВР // Ведомости Верховной Рады Украины. – 1996. – № 51. – Ст.292.
5. О Национальной депозитарной системе и особенностях электронного обращения ценных бумаг в Украине: Закон Украины от 10 декабря 1997г. № 710/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №15. – Ст.67.
6. Положение о порядке регистрации выпуска акций закрытых акционерных обществ, утвержденное решением ГКЦБФР от 11 июня 2002 года № 167 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 29 (02.08.2002). – Ст. 1393.
7. Положение о порядке увеличения (уменьшения) размера уставного фонда // Урядовий кур'єр. – 1998 (06, 18.06.98). – № 114-115.
8. Положение о порядке ведения реестров собственников именных ценных бумаг, утвержденное решением ГКЦБФР от 26 мая 1998 г. №60 // Українська інвестиційна газета. – 2003 (февраль). – №8.
9. Положение о депозитарной деятельности, утвержденное решением ГКЦБФР от 25 мая 1998 г. №61 // Українська інвестиційна газета. – 2002. – 11. – №45.
10. Положение о требованиях к сертификатам ценных бумаг, выпущенных в документальной форме, утвержденное решением ГКЦБФР от 31 июля 1998 г. №95 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 33 (03.09.98). – Ст. 1264.

11. Требования к аудиторскому заключению, которое подается в ГКЦБФР при регистрации информации и выпуска ценных бумаг, а также при предоставлении регулярной информации открытыми акционерными обществами и предприятиями – эмитентами облигаций (кроме коммерческих банков): утверждены решением ГКЦБФР от 25 января 2001 г. №5 // Офіційний вісник України. – 2001. – №8 (09.03.2001). – Ст. 332.
12. Положение о порядке осуществления дополнительного выпуска акций в связи с проведением индексации основных фондов и увеличением уставного фонда открытых акционерных обществ, акции которых находятся в общегосударственной собственности, утвержденном Постановлением Кабинета Министров Украины от 20 июля 1996 года // Урядовий кур'єр. – 1996 (08, 15.08.96). – № 152 – 153.
13. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. // Офіційний вісник України. – 2006. – №13. – Ст.875.
14. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М.Прохоров. – 4-е изд.: Сов.энциклопедия, 1988. – 1600с.
15. Акционерное общество и общества с ограниченной ответственностью. – М.: БЕК, 1995. – 290 с.

Надійшла до редакції 17.03.2006 р.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

О НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Т.С.Медведкин, старший преподаватель кафедры «Международная экономика» Донецкого национального университета, к.э.н.

В условиях глобализации мировой экономики особую значимость приобретает исследование проблем развития внешнеэкономических связей, как на региональном, так и на государственном уровне. Рассмотрению этих вопросов был посвящен XII Международный научно-практический семинар «Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект», проведенный 26-30 января 2006 года в городах Донецке и Святогорске.



Торжественное открытие семинара в здании Донецкой торгово-промышленной палаты

На семинаре обсуждены проблемы:

- государственные и таможенные методы регулирования внешнеэкономической деятельности в Украине;

- проблемы повышения инвестиционной привлекательности предприятий и регионов, поиск путей решения проблем, связанных с деятельностью иностранных инвесторов на рынке Украины, современные методы разработки инвестиционных проектов;
- реструктуризация отраслей хозяйственного комплекса Украины;
- разработка стратегии повышения конкурентоспособности продукции и вывода ее на внутренние и внешние рынки с целью импортозамещения;
- разработка маркетинговой стратегии предприятий регионов на различных сегментах внешних рынков;
- проблемы функционирования свободных экономических зон и территорий приоритетного развития, создания технопарков и других инновационных структур в регионах страны и отраслях хозяйственного комплекса;
- проблемы профилактики возможных коррупционных проявлений в свободных экономических зонах.
- реализация новых образовательных программ

Семинар был проведен при поддержке Донецкой облгосадминистрации, Управления внешних отношений и внешнеэкономической деятельности Донецкой облгосадминистрации, Донецкой торгово-промышленной палаты, Донецкого филиала Национального института стратегических исследований.



**Выступление директора Департамента внешнеэкономических связей
Министерства промышленной политики Украины Петровского Ю.А.**

В работе семинара приняли участие ученые и специалисты Украины, ближнего и дальнего зарубежья. Участники семинара представляли научные и образовательные школы Украины (городов Киева, Донецка, Львова, Днепропетровска, Тернополя, Хмельницкого, Луганска, Одессы и других) и следующих стран: Великобритании, Китая, Нидерландов, Египта, США, Германии, Палестины, России, Югославии, Болгарии, Нигерии и др.

Всего в семинаре приняли участие 130 человек, представлено более 300 докладов. С основным докладом, посвященным проблемам регионального развития в рамках интеграционных объединений, выступил руководитель проекта, заведующий кафедрой «Международная экономика» Донецкого национального университета д.э.н., профессор Макогон Ю.В. Доклад был посвящен вопросам экономической безопасности Украины в условиях международной интеграции на государственном и региональном уровнях.



Доклад профессора, д.э.н. Макогона Ю.В.

Наращивание экспортного потенциала и эффективное развитие экспортной деятельности нуждаются в осуществлении модернизации производства инновационными средствами и организации производства широкого спектра конкурентоспособной продукции как отечественных фирм, так и продукции ведущих иностранных производителей, прежде всего в области электроники, электротехники, средств связи. Эта задача будет решаться через использование в полной мере установленных на законодательном уровне для отдельных регионов Украины специального инвестиционного и инновационного режимов, в частности путем создания необходимых организационных и экономико-правовых условий для деятельности инновационных и венчурных фондов, кластерных и маркетинговых компаний, технопарков, региональных и отраслевых инновационных компаний, этой проблеме был посвящен доклад заместителя председателя Донецкой областной государственной администрации Г.А.Гришина.

Главной задачей развития регионов Украины возрастание объемов экспорта продукции предприятий региона и повышение эффективности внешнеэкономической деятельности путем обеспечения надлежащих экономических, организационных, правовых условий для развития экспортной деятельности и создания механизмов предоставления государственных финансовой, налоговой, информационно-консультативной и друг видов помощи экспортерам.



**Выступление доктора Майи Шенфелде
(Рижский технический университет, Латвия)**

Решение главной задачи предусматривает осуществление следующих мероприятий:

- проведение систематической работы по изучению и анализу экспортного потенциала региона, а также динамики его конкурентных преимуществ, тенденций в развитии торгово-политической ситуации и конъюнктуры мирового рынка для определения приоритетов развития экспорта на следующий год;
- осуществление мониторинга и анализа экспортной деятельности предприятий для своевременного определения и устранения проблем и препятствий в развитии этой деятельности путем эффективной поддержки со стороны государственных органов всех уровней;

– согласование мероприятий в области внешнеэкономической деятельности, проведение экспертизы проектов законов и других нормативно-правовых документов с точки зрения их влияния на развитие экспортной деятельности предприятий;

– согласование мероприятий по стимулированию экспорта, которые предполагаются региональными и государственными программами экономического развития, и представления их к Верховной Раде Украины одновременно с проектом государственного бюджета.

В условиях усиления конкуренции на мировом рынке следует осуществлять содействие предприятиям разных форм собственности в освоении новых рынков и расширении масштабов экспортных операций путем:

предоставления поддержки предприятиям в информационном обеспечении, маркетинге, выставочно-ярмарочной деятельности, поиске надежных партнеров для осуществления внешнеэкономических операций;

содействия экспортерам в получении экспортных заказов, обеспечения их информацией о проведении международных торгов и их условиях;

представления интересов наиболее экспортоориентированных предприятий в центральных органах государственной власти;

содействия предприятиям по созданию ими экспортных финансово-промышленных групп, торговых представительств, оптовых составов, выставочных центров и других структур за границей, которые будут обеспечивать маркетинговую и рекламную поддержку экспорта товаров и услуг;

содействия подготовке кадров для внешней торговли, проведению научно-практических конференций и семинаров по вопросам международного экономического сотрудничества.

Представленные на семинар доклады можно сгруппировать по шести основным направлениям.

По направлению «Мировые интеграционные процессы в условиях глобализации, экономика стран, регионов, отраслей» следует выделить доклады докторов наук, профессоров Пузанова И.И. (г. Киев), Миценко И.М. (г. Кировоград), Магди абдель Фадила (Египет) и ряда других.

Научному направлению «Инвестиционные и инновационные процессы в Украине (регионах)» были посвящены доклады докторов наук, профессоров Варналия З.С. (г. Киев), Салли В.И. (г. Днепропетровск), Шевчука В.О. (г. Львов) и др.

Третье научное направление «Повышение конкурентоспособности продукции на мировых рынках» представлено в докладах академика Амоши А.И., докторов наук, профессоров – Мокия А.И., Морозова А.Ф., Народного депутата Украины – Председателя правления ОАО «Концерн Стирол», профессора, д.э.н. Янковского Н.А., Панкова В.А., Скударя Г.М. и др.

Четвертое научное направление «Международные валютно-финансовые, банковские и кредитные отношения, страхование и налоги» представлено докладами докторов наук, профессоров докторов наук Христиановского В.В., Румянцева Н.В., Богачева С.В. (г. Донецк) и др.

По пятому научному направлению «Международный маркетинг, логистика, транспортные системы» следует отметить доклады докторов наук, профессоров - Блинов А.О. (г.Москва), Атану А. (г.Гидерабад, Индия) и др.

В рамках шестой секции «Реструктуризация отраслей экономики, экономическая безопасность формирование социальной политики с учетом зарубежного опыта» выступили профессор Ноттингемского университета Адам Свейн, доктора наук и профессора Черниченко Г.А., Президента Донецкой торгово-промышленной палаты Чижикова Г.Д. и другие.



Во время заседания

На заключительном заседании семинара заместитель директора Донецкого филиала Национального института стратегических исследований Хаджинов И.В., ученый секретарь ассоциации экономистов-международников АЭН Украины выступил с докладом о проделанной работе.

Принятые семинаром рекомендации направлены в высшие органы законодательной и исполнительной власти Украины, а также в региональные структуры, занимающиеся вопросами развития внешнеэкономических связей страны.

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА: РЕТРОСПЕКТИВА И ПЕРСПЕКТИВА В ЭКОНОМИКЕ

Е.А.Пашко, к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Международная экономика», старший научный сотрудник Регионального филиала Национального института стратегических исследований в г. Донецке

14 марта в здании экономического факультета состоялось заседание круглого стола на тему «Налоговая реформа и детенизация экономики: ретроспектива и перспектива в экономике». Организаторами встречи выступили журнал «Экономист», Региональный филиал Национального института стратегических исследований в г. Донецке, кафедра «Международная экономика» ДонНУ. В работе круглого стола приняли участие представители фирм и предприятий, представители налоговой администрации, горисполкома, науки. В заседании взяли участие более 50 человек.

За круглым столом были обсуждены важнейшие проблемы несовершенство Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий», – несоответствие и криминальность действующего налога на добавленную стоимость, чрезмерность и сложное администрирование начислений на фонд оплаты труда, препятствия для

повышения минимальных зарплат и пенсий, введение единого социального налога и пенсионной реформы, препятствия введению налогов на богатство, пагубность массовых льгот для предприятий (неравных условий хозяйствования).



О результатах исследования законопроектов рассказывает Виктория Захарова

На встрече было представлено результаты 2 исследований журнала „Экономист”. Первое – это опросы предприятий на предмет того, какие главенствующие тормозящие моменты сегодня есть в экономике. Второе – это исследование, проведенное общественной организацией, компанией «Освідомлений вибір – 2006», в виде опроса основных восьми политических сил для изучения их политических предвыборных программ. Итак, провели исследование программ партий, входящих в блоки, провели исследование того, как действовали эти политические силы в течение 2002-2005 и 2006 годов.

Анализ будет проведен по 1111 проектам. 225 из них были одобрены с правом обсуждения в сессионном зале, и как раз эти проекты законов касались налоговой системы. Из них были выделены экспертной группой знаковые законы, прошедшие вперед и даже одобренные парламентом:

- 1) «Налог на доходы граждан». Вы знаете, что была у нас прогрессивная система, а сейчас – 13 % для всех.
- 2) Снижение налога на прибыль с 30 до 25 %.
- 3) Снижение налога на добавленную стоимость до 17-15 %. Я говорю эти цифры, но кроме того, там были прописаны механизмы, улучшающие ситуацию.
- 4) Еще была группа законов об амнистии капитала, то есть номинально, теоретически та группа проектов законов, которые могли бы ситуацию немного улучшить.
- 5) Была группа законов о введении единого социального налога вместо всей той нагрузки на фонд оплаты труда, существующей сейчас.

Собравшиеся отметили, что из всей совокупности законопроектов только перечисленным было уделено внимание.



Рабочая обстановка

Представители налоговой администрации отметили, что политика налогообложения прибыли, проводимая сегодня, имеет ряд существенных недостатков. Существующей системе прибыльного налогообложения присущи серьезные негативные черты, основные из которых – это большое число документов, нестабильность налогового законодательства по вопросам налогообложения, применение практики регулирования налоговых взаимоотношений, наличие параллельно двух систем учета – бухгалтерского и налогового, бессистемное и необоснованное предоставление льгот по налогам, использование налоговой формы отчета о прибылях и убытках для уклонения от налогообложения.

А самым популярным является налог на добавленную стоимость, который сейчас представляет одну из основных составляющих пополнения бюджета государства.

Нужно учитывать, что такой налог (или аналогичный ему) существует практически во всех государствах. Наличие этого закона является одним из условий вступления Украины в ЕС. Однако этот налог является наиболее проблематичным в системе налогообложения. К его недостаткам можно отнести и наличие различных ставок налогообложения, и наличие ряда льгот. И учитывая, что бюджетное возмещение – это оборотные средства предприятия, которые должны работать на возобновление производства, с одной стороны – государство считает необходимым своевременно и в полной мере возвращать эти налоги, с другой стороны – сфера возмещения этого налога является наиболее привлекательной для теневого бизнеса, что негативно влияет на наполнение бюджета. Если бы государство смогло преодолеть теневые потоки при налогообложении НДС и бюджетном возмещении, наверное, было бы более реально снизить ставку налогообложения, уменьшить налоговое бремя. На сегодняшний день эти проблемы не решены. Но с точки зрения практика могу вас уверить, что даже если в самой системе налогообложения будут работать изначально честные, «чистые» люди, преодолеть проблемы в силу противоречий, недоработок и нестыковок, заложенных в самом законе, не

представляется возможным.

Самая отработанная схема у всех на устах, часто описывается в публикациях (в том числе и в «Экономисте») – теневые операции по НДС и необоснованное возмещение НДС. Распространенная схема – это так называемый «лже-экспорт», когда создается ряд предприятий, для которых в одном мозговом центре разрабатываются схемы специального искусственного прохождения и легализации как денежных средств, так и товаров сомнительного происхождения. Эти действия наносят значительный убыток государству. На практике получается такой вывод: необходимо при возмещении НДС дойти до производителя реальной продукции либо импортного товара.



**Выступает Первый вице-президент АЭН Украины д.э.н.,
профессор Н.Г. Белопольский**

На практике за 1 месяц в один наш район приходит запросов на встречную проверку около 1 тысячи. В инспекции работает 200 человек, при этом проверочной работой занимается 40 человек. Насколько реально отработать эти цифры? Проверка производителей из этой тысячи – 10-12, то есть где-то 1 % реальных производителей. Поэтому налоговики – за то, чтобы чистое возмещение НДС могло быть предоставлено только производителям (исключая всех остальных, т.е. посреднические, торговые организации, комитенты и т.д.).

Важной неотъемлемой составляющей реформирования налоговой системы является создание программы администрирования налогов. С целью достижения наиболее позитивных результатов от взаимоотношений государства с плательщиками налогов необходимо при реформировании налоговой системы учесть следующие предложения:

- 1) налоговое законодательство должно быть стабильным и понятным как для плательщиков налогов, так и для контролирующих органов;
- 2) следует провести сокращение налоговых льгот, предоставляемых законодателям;
- 3) необходимо предоставлять приоритет тем направлениям, которые высвечивают поддержку отечественного производителя;

- 4) с целью недопущения безосновательного возмещения НДС следует ввести соответствующие ограничения для производителей продукции;
- 5) изучить возможность применения плательщиками налогов упрощенной системы налогообложения как одной из схем минимизации налоговых обязательств;
- 6) и конечно, законодатель должен учитывать, что в любом случае все, что происходит в экономике, делается людьми. И только тогда, когда человек понимает, что он делает, какую ответственность он за это будет нести, можно ожидать положительный результат реформирования.

Поэтому очень бы хотелось, чтобы законодатели в ближайшем будущем рассмотрели вопросы о внедрении в законодательство дополнительных норм ответственности по уклонению от уплаты налогов, сборов и обязательных платежей, особенно при выявлении теневых схем. Причем необходимо законодательно определить понятия: «теневые обороты», «теневые схемы», которые пока находятся на уровне обсуждения в прессе. Без законодательного регулирования очень сложно будет что-то предусмотреть.

Вопросы наполнения местных бюджетов затронул начальник управления коммунальных ресурсов донецкого городского совета, д.э.н. Богачев С.В. в своем выступлении он сказал:

Система налогообложения призвана наполнять бюджет страны, функция налогов – участвовать в формировании бюджета, представлять интересы территориальных громад в местных бюджетах.

Поэтому я хотел бы остановиться на вопросах формирования местных бюджетов, чтобы посмотреть, обеспечивает ли и позволяет ли существующая система налогообложения в полной мере функционировать территориальным громадам. И что нужно сделать, чтобы положение изменилось.

Итак, на сегодняшний день местный бюджет в основном пополняется за счет собственных и закрепленных источников, основные из которых – подоходный налог и земля (плата за землю). Плата за землю, как правило, – бюджетобразующий показатель (за счет этого происходит наполнение местного бюджета до 50%). Однако при этом в местных бюджетах около 80% составляют расходы на образование, здравоохранение, социальные программы. А это не функции территориальных громад, это функции государственные (согласно конституции). Следовательно, государство должно в полном объеме обеспечить финансирование расходов территориальной громады. В европейской карте о местном самоуправлении сказано, что если к территориальным громадам полностью передаются дела, то они должны быть полностью на 100% профинансированы государством.

Кроме того, на сегодняшний день то бюджет, который есть в территориальных громадах, на 60-70% удовлетворяет те потребности, которые необходимы просто для функционирования территориальных громад.

Посмотрим на мировой уровень тех стран, которые тоже подписали документы о самоуправлении и продекларировали. В развитых странах собственные источники составляют 30-100% (за счет местных налогов и сборов). Для сравнения отмечу, что в городе Донецке – 3%, в целом по Украине – 1%. Надо выходить из этой ситуации так, как советует мировая практика.

Что надо сделать для того, чтобы мы сами опирались на собственные источники, сами собирали эти источники и не зависели от решений Верховной Рады? Сами опирались на них, сами их распределяли? Для этого нужно ввести такое налогообложение, которое позволило бы нам самим собирать необходимые средства. Например, это можно сделать следующим образом.



**По проблемам реформирования налоговой системы
выступает к.э.н., с.н.с. В.И.Ляшенко**

Подходный налог может быть изменен таким образом: ставка его сейчас у нас составляет 13%. Пусть базовая ставка такой и остается, но по решению территориальных громад она может быть увеличена до 20% там, где это нужно. Там же, где это нецелесообразно («депрессивные города»), пусть она остается на уровне 13%, и тогда жители этих городов будут голосовать за право жить в этой территориальной громаде или в другой. И та громада, которая обладает определенными перспективами, будет развиваться.

Следующий вопрос. Нужен налог на добавленную стоимость. Думаю, вы согласитесь со мной, что он является аналогом подходного налога, поэтому если он зарабатывается непосредственно на какую-то территорию, то, естественно, он частично должен оставаться на этой территории. К сожалению, этого не происходит. Здесь необходимо применение того же принципа, о котором я рассказывал при рассмотрении подходного налога. Могут быть даже введены дополнительные налоги, не обременительные для жителей территориальной громады. Например, влияние местного налогообложения на бюджет. Вспомним своих знакомых, более зажиточных, у которых имеется 2-3 квартиры. При этом они ничего не платят в государственный бюджет и местный бюджет с основных своих фондов, кроме квартирной платы и коммунальных услуг. И если мы вводим налог на недвижимость, который не будет обременительным для бабушки, имеющей 60 кв. метров жилплощади, то этим самым перераспределяем те средства, которые есть в обществе. Это стимулирует продажу тех объектов, которые находятся в собственности, рынок недвижимости наполняется. И, следовательно, снижаются цены на недвижимость. Происходит как бы финансовый кругооборот, кругооборот денежных средств. И вот мы просто говорим о тех мерах, которые позволили бы территориальным громадам спокойно функционировать, о том, что есть научные разработки, и осталось только внедрить идеи.

В результате работы круглого стола были разработаны рекомендации, которые были направлены в соответствующие управления областных государственных администраций, министерства.

НАУКОВІ НОТАТКИ

РОЛЬ БИЗНЕС-АССОЦІАЦІЙ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

И.В.Хаджинов, к.э.н., доцент кафедры «Международная экономика» ДонНУ

В эпоху интенсивного развития процессов глобализации возникает и усиливается международное разделение труда, национальный бизнес выходит на международные рынки, вступает в интеграционные отношения, что ставит перед менеджментом объединений представителей деловых кругов новые сложные задачи. Речь идет не только о направленной трансформации организационной структуры, повышение надежности и устойчивости связей в системе управления, но и в первую очередь о том, насколько система менеджмента способна эффективно использовать и преобразовывать в синергетический эффект результаты совместного, объединенного действия субъектов экономики, образующих ассоциацию.

Современное состояние экономического развития Украины ставит на повестку дня проблему поиска форм хозяйствования, учитывающих интересы как производителей, так и потребителей продукции. Одной из таких форм и выступает малое и среднее предпринимательство.

Несмотря на широкую распространенность деловых объединений в практике хозяйствования как на национальном и региональном, так и международном уровне, в научной литературе они упоминаются информативно, при этом специальных исследований о закономерностях и условиях создания подобных объединений, а также об оценке результатов их деятельности не существует.

Поэтому заслуживают внимания следующие моменты, рассмотренные автором – Г.Д.Чижиковым – в монографии «Национальные бизнес-ассоциации в условиях интеграционной экономики в мировое хозяйство»:

1. Возникновение объединений субъектов регионального бизнеса обусловлено объективно действующими тенденциями к интеграции, которые порождают причины возникновения мотивации. Интеграция приводит к возникновению организационных отношений типа взаимодействия или взаимопритяжения между объектами некоторой среды.

2. Развитие таких организационных отношений происходит под влиянием мотивации и при наличии коммуникаций между объектами. Понимая под мотивом потребность, настоятельность и напряженность которой порождает импульс к действию, явление мотивации можно описать функцией, аргументами которой выступают оценка уровня потребности и величина периода времени, на которое можно отложить удовлетворение потребности. Мотивация к объединению может быть реализована при наличии коммуникаций: информационной и правовой, институциональной среды, которая является основой легитимации вступления в члены ассоциации.

3. Принцип мотивации объясняет причины, по которым осуществляется объединение субъектов деловой среды, но для осуществления явления возникновения ассоциации необходим некоторый волевой акт, инициатива; назовем это обстоятельство принципом организационной активности.

4. Легитимация ассоциации предполагает наличие правовой базы, принятия устава созданной организации, определяющего права, обязанности ассоциации, правила формирования членской базы и т.д. Устав и другие нормативные акты отражают правила организации и организации людей, выполняющих функции управления. Эти правила имеют статус принципа: они имеют силу до момента их отмены в установленном порядке.

Книга базируется на законах и нормативно-правовых актах Украины, в частности на Законах Украины «О торгово-промышленных палатах в Украине», «О финансово-промышленных группах в Украине» «О холдинговых компаниях, образованных в процессе корпоратизации и приватизации», а также на «Государственной программе поддержки и развития малого и среднего бизнеса в Украине».

Учитывая богатый практический опыт автора, который сегодня возглавляет Донецкую торгово-промышленную палату, книга может быть не только интересной для научных работников, преподавателей, студентов экономических, а также полезной с точки зрения практического использования отдельных ее материалов работниками органов исполнительной власти и местного самоуправления, предпринимателями и руководителями предприятий.