

ВІСНИК

Київського національного
торговельно-економічного
університету

Науковий журнал
Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком
у лютому 1998 р.

№ 2⁽⁸²⁾ 2012

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного
торговельно-економічного університету"

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

МАЗАРАКІ А., МЕЛЬНИК Т.	Детермінанти розвитку зовнішньої торгівлі України інноваційною продукцією	5
РОМАНЕНКО В.	Конкурентоспроможність національної економіки: системний підхід	21
ЛОЗОВА О.	Теоретичне осмислення сутності грошей і грошового обігу українськими вченими XIX – початку XX ст.	29

ПІДПРИЄМНИЦТВО

КОВАЛЕНКО Ю.	Теоретичні аспекти сутності послуги та її види	38
ЄСПОВА К.	Методика оцінки ефективності бізнес- процесів туристичних підприємств	46

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ЗАПАТРІНА І.	Формування фінансової політики держави: євроінтеграційний вимір	59
ШЕВЧУК О.	Теоретичні засади розвитку податкового контролю	74
ВИСОЧАН О.	Обліково-інформаційна сутність фінансових санкцій у діяльності туристичних підприємств	84
СИВЧЕНКО Г.	Концептуальні засади реформування депозитарної системи України	95
ЗАПОРОЖЕЦЬ О.	Система адміністрування митних платежів в Україні	104

СИСТЕМНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

ЧАГОВЕЦЬ В.	Модульний принцип побудови інженерної інформаційної підсистеми менеджменту	112
--------------------	--	-----

ФОРУМ ІСТОРИЧНИХ НАУК

ОРЛЕНКО В., ОРЛЕНКО Л.	Розвиток торгівлі на Русі у період феодальної роздробленості (XII – XIV ст.)	120
БАДАХ Ю.	До питання щодо походження Києва	135

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;

ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – заступник головного редактора;

ГУЛЯЄВА Н.М., ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., МНИХ Є.В., НАПАДОВСЬКА Л.В., РОМАТ Є.В., СМОЛІН І.В., СУСІДЕНКО В.Т., ЧУГУНОВ І.Я. – члени редакційної колегії з економічних наук; **ІВАНОВА Н.В., КОРОЛЬЧУК М.С., КОРОЛЬЧУК В.М., САМОЙЛОВ О.Є., СТАСЮК В.В.** – члени редакційної колегії з психологічних наук; **ПЕРЕСІЧНИЙ М.І., МЕРЕЖКО Н.В.** – члени редакційної колегії з технічних наук; **ГАЛЯНТИЧ М.К., ГУРЖІЙ Т.О., ЛАДИЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М., ЯРМИШ О.Н.** – члени редакційної колегії з правових наук; **ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КУЛАГІН Ю.І., ОГРОДНИК І.В., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В., ШКЕПУ М.О.** – члени редакційної колегії з філософських наук; **БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д., КОРОЛЕВ Б.І., ОРЛЕНКО В. І., ПОЛУРЕЗ В.І.** – члени редакційної колегії з історичних наук; **МЕЛЬНИЧЕНКО С.В.** – відповідальний секретар

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Київський національний торговельно-економічний університет.

Завідувач редакції,
художньо-технічний редактор
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, О.М. КОЗОДОЙ

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2012 рік – 21910

Підписано до друку 13.04.2012. Ум. друк. арк. 10,4. Тираж 250 пр. Зам. 430.
Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156.
Телефон редакції 518-90-92, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 359 від 14.03.2001.

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 6 від 30.03.2012).
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

МАЗАРАКИ А., МЕЛЬНИК Т.	Детерминанты развития внешней торговли Украины инновационной продукцией	5
РОМАНЕНКО В.	Конкурентоспособность национальной экономики: системный подход	21
ЛОЗОВАЯ О.	Теоретическое осмысление сущности денег и денежного обращения украинскими учеными XIX – начала XX ст.	29

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

КОВАЛЕНКО Ю.	Теоретические аспекты сущности услуги и её виды	38
ЕСИПОВА Е.	Методика оценки эффективности бизнес-процессов туристических предприятий	46

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЗАПАТРИНА И.	Формирование финансовой политики: евроинтеграционное измерение	59
ШЕВЧУК О.	Теоретические основы развития налогового контроля	74
ВИСОЧАН О.	Учетно-информационная сущность финансовых санкций в деятельности туристических предприятий	84
СИВЧЕНКО Г.	Концептуальные основы реформирования депозитарной системы Украины	95
ЗАПОРОЖЕЦ Е.	Система администрирования таможенных платежей в Украине	104

СИСТЕМНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ЧАГОВЕЦ В.	Модульный принцип построения инженерной информационной подсистемы менеджмента	112
-------------------	---	-----

ФОРУМ ИСТОРИЧЕСКИХ НАУК

ОРЛЕНКО В., ОРЛЕНКО Л.	Развитие торговли на Руси в период феодальной раздробленности (XII–XIV в.)	120
БАДАХ Ю.	К вопросу о происхождении Киева	135

C O N T E N T

STATE AND ECONOMY

MAZARAKI A., MELNIK T.	Determinants of Ukraine's foreign trade development of innovative products	5
ROMANENKO V.	Competiveness of national economy: system approach	21
LOZOVA O.	Theoretical understanding of money essence and cash flow by Ukrainian scientists in XIX-early XX c.	29

ENTERPRISE

KOVALENKO.YU.	Theoretical aspects of essence of service and its kinds	38
YESIPOVA K.	Method for assessing the efficiency of business processes of tourist enterprises	46

FINANCE AND BANKING

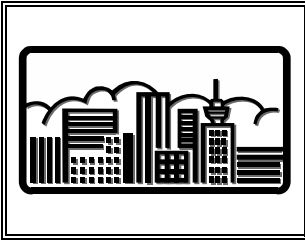
ZAPATRINA I.	Forming of financial politics of a country: eurointegration dimension	59
SHEVCHUK O.	Theoretical basis of tax control development	74
VYSOCHAN O.	Accounting and informative nature of financial sanctions in the activities of tourist companies	84
SIVCHENKO G.	Conceptual basis of reforming depository system of Ukraine	95
ZAPOROZETS Y.	System of administrating customs payments in Ukraine	104

SYSTEM RESEARCHES

CHAGOVETS V.	Modular principle of construction of engineering information management subsystem	112
---------------------	---	-----

FORUM OF HISTORICAL SCIENCES

ORLENKO V., ORLENKO L.	The development of trade in Russia during the period of feudal division (XII – XIV)	120
BADAH Y.	On the question of origin of Kiev	135



УДК 339.5.001.76

МАЗАРАКІ Анатолій, д. е. н., професор, ректор КНТЕУ

МЕЛЬНИК Тетяна, д. е. н., професор кафедри міжнародної економіки КНТЕУ

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ІННОВАЦІЙНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

Проаналізовано детермінанти розвитку зовнішньої торгівлі інноваційною продукцією. Виокремлено частку високотехнологічної продукції у структурі вітчизняного виробництва, експорту, а також на світовому ринку; виявлено, що через методологічні недоліки до загального обсягу експорту інноваційної продукції зараховується й інша продукція. Обґрунтовано нагальність заходів для стимулювання розвитку інноваційної діяльності в Україні, що ґрунтуються на селективному принципі державної підтримки.

Ключові слова: глобалізація, зовнішня торгівля, інноваційна діяльність, інноваційна продукція, детермінанти інноваційного розвитку.

У сучасному глобалізованому світовому господарстві країни, які володіють інноваціями, посідають передові позиції за рівнем розвитку економіки та соціальних стандартів життя людей. Виокремлюють технологічні, організаційні та інституціональні інновації, які тісно пов'язані між собою і не можуть здійснюватись незалежно одна від одної. Завдяки взаємодії досягається висока ефективність інновацій, масштабність організаційних та інституціональних перетворень.

Притаманне глобалізації прискорення науково-технічного прогресу (НТП) суттєво змінило джерела і ресурси економічного розвитку, збільшило рівень інтернаціоналізації та загострило конкуренцію. Використання досягнень НТП розширює можливості реагування на зміни ринкового попиту, модернізацію виробництва, збагачення асортименту продукції, підвищення її якості та споживчої корисності.

За умов глобалізації інноваційні переваги, втілені у нові види продукції, технології та методи організації виробництва передаються

від країн – інноваторів до інших країн через міжнародний обмін і трансфер. Процес дифузії нововведень проходить активно, якщо в країнах відбуваються сприятливі зміни, передусім, пов'язані з розвитком кооперації та конкуренції в підприємстві, високим рівнем організації науково-дослідних робіт, стимулюванням інноваційної діяльності, гармонізацією національних і міжнародних методів економічного регулювання. Ці зміни (у сукупності) можуть розглядатися як дієвий механізм, який реалізується у сфері підприємництва і створює можливість для набуття економічною системою нової якості.

У сучасній науковій літературі інноваційному розвитку присвячено чимало публікацій. Це питання досліджували вітчизняні науковці В. Геєць, Ю. Кіндзерський, О. Саліхова, Л. Федулова, М. Якубовський та ін., у працях яких висвітлено результати вирішення фундаментальних проблем інтеграції України до світової економіки та посилення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку інновацій. Однак поза увагою фахівців залишились питання комплексної оцінки детермінант інноваційного розвитку.

Мета статті – комплексно оцінити детермінанти розвитку зовнішньої торгівлі інноваційною продукцією в умовах інтеграційно-глобалізаційних викликів, які визначають сучасний рівень інноваційного потенціалу України і передумови його розвитку в перспективі.

Позиції України у глобалізованій світовій економіці пов'язані з її участю в інноваційних процесах, можливостями формування інтелектуального капіталу, комерціалізації та продукування інтелектуального продукту та просування його на зовнішній ринок. Найбільш вагомою сферою втілення інновацій є промислове виробництво. Від його технічного оновлення, організаційного та інституціонального вдосконалення залежить підвищення рівня продуктивності праці та доходів працівників, конкурентоспроможність виробничої продукції та суб'єктів підприємництва. Під впливом нової інформації відбувається прогресивне структурування промисловості та експортного потенціалу, а пов'язана з цим поступова зміна виробничих потреб віддзеркалюється на товарній структурі значної частки імпорту. У кризові 2008–2009 рр. українська промисловість скоротила виробництво продукції на 26 %. Серед основних експортоорієнтованих галузей найбільшим падінням відзначились машинобудування (45 %), металургія (36 %), хімічна і нафтохімічна промисловість (30 %) (табл. 1). У 2010 р. відновилося зростання вітчизняної промисловості у цілому на 11.2 %, у тому числі експортоорієнтовані галузі відповідно на 36.1 %, 12.2 % та 22.5 %. Однак промисловість ще не досягла показників зростання докризового періоду 2006 р.

Таблиця 1

Динаміка промислового виробництва України *

% до попереднього року

Галузь	2009	2010	2010 до 2006
Промисловість у цілому	74.0	111.2	94.1
Добувна промисловість	85.5	103.7	96.3
Переробна промисловість у тому числі:	69.1	113.9	91.9
легка промисловість	66.3	108.9	69.0
харчова промисловість	92.0	103.2	112.3
хімічна і нафтохімічна промисловість	70.4	122.5	96.4
металургія	64.3	112.2	84.0
машинобудування	55.3	136.1	100.0

Примітка. * Складено за даними "Індекси промислової продукції за 2005–2010 рр." [1].

Через відставання у структурному реформуванні промисловість розвивається екстенсивно, на старій технічній і технологічній базі. Тримається висока енергоємність економіки, її рівень в 1.7 раза перевищує гранично допустимі значення. Одна із причин такого становища – вкрай недостатня інноваційна діяльність підприємств. Попри велику кількість декларацій щодо необхідності переходу України на інноваційну модель розвитку, інноваційні чинники все ще слабо впливають на економічне зростання. Нині лише близько 11.5 % промислових підприємств впроваджують інновації, що майже вдвічі менше порівняно з 1995 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Показники інноваційної діяльності промислових підприємств України*

Рік	Кількість підприємств, що впроваджують інновації		Кількість освоєних нових видів продукції		Кількість впроваджених нових технологічних процесів	
	одиниць	% до кількості промислових підприємств	одиниць	% до 1995 р.	одиниць	% до 1995 р.
1995	2002	22.9	11472	100	2936	100
2000	1491	14.8	15323	133.5	1403	47.8
2005	810	8.2	3152	27.5	1808	61.9
2006	999	10.0	2408	20.9	1145	39.0
2007	1186	11.5	2526	22.0	1419	48.3
2008	1160	10.8	2446	21.3	1647	56.1
2009	1180	10.7	2685	23.4	1893	64.5
2010	1217	11.5	2408	21.0	2043	69.6

Примітка. * Складено за даними статистичних щорічників "Наукова та інноваційна діяльність України" за відповідні роки [1].

Освоєння нових видів продукції також характеризується спадною динамікою. Якщо у 2000 р. їх кількість зростає в 1.3 рази порівняно з 1995 р., то з 2005 р. відбулося їх стрімке зменшення (у 3.5–4.7 рази). Аналогічна ситуація спостерігається у впровадженні нових технологічних процесів, хоч їх кількість зменшується повільніше. Про вкрай низьку частку вітчизняних підприємств, що впроваджують інновації, свідчить порівняння з прийнятим у світі її пороговим значенням (25 %), тоді як в Україні ця частка у 2–3 рази менша. У розвинених країнах цей показник досягає 70–80 % [2, с. 54].

Серед результативних показників роботи підприємств, що впроваджували інновації, можна виокремити обсяг реалізованої інноваційної продукції та обсяг її поставок за межі України (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяг реалізованої інноваційної продукції *

Показник	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Усього, млн грн	12148.3	24995.4	30892.7	40188.0	45830.2	31432.3	33697.6
у тому числі принципово нова, млн грн	3813.6	10755.4	18184.9	22305.9	14688.7	8511.5	10995.1
%	31.4	43.0	58.9	55.2	32.0	27.1	32.6
Із загального обсягу поставлено на експорт, млн грн	3023.6	12494.8	12797.0	14666.6	23663.1	13200.9	13713.0
%	24.9	50.0	41.4	36.5	51.5	42.0	40.7
Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції	6.8	6.5	6.6	6.7	5.9	4.8	3.8

Примітка. * Складено за даними статистичних щорічників "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" за відповідні роки [1].

Отже, інноваційна продукція становила невелику частку обсягу реалізації промислової продукції та мала тенденцію до щорічного зменшення. За досліджуване десятиліття вона зменшалась з 6.8 % до 3.8 %, або у 1.9 рази. При цьому від 30 % до 59 % припадало на продукцію, що була новою для ринку і вироблялась підприємствами основних експортоорієнтованих галузей: харчова промисловість (7.9 %), хімічна і нафтопереробна (7.1 %), машинобудування (50.1 %). Порівняння обсягу реалізації принципово нової та інноваційної продукції, поставленої на експорт, свідчить, що за межі України поставлялась не лише нова, а й інша продукція, що належить до інноваційної. Це пов'язано з недоліками методології визначення інновацій та інноваційної продукції.

У методологічних поясненнях до розділу "Наука та інновації" статистичного щорічника України зазначається, що з 2007 р. під інновацією розуміють введення у вживання будь-якого нового або значно технологічно вдосконаленого продукту (продуктова інновація) чи процесу (процесна інновація). Інноваційною вважається продукція, яка є новою або значно вдосконаленою в частині її властивостей або способів використання. До нових належать товари, які суттєво відрізняються за своїми характеристиками або призначенням від товарів, що вироблялися підприємством раніше. Вагомі вдосконалення продукції можуть бути пов'язані зі зміною матеріалів, компонентів тощо, які покращують її властивості, а також зміною технічних характеристик, вбудованого програмного забезпечення та інших функціональних індикаторів. До інноваційної продукції належить зазначена вище продукція, яку впроваджено у виробництво протягом останніх трьох років і реалізовано на вітчизняному ринку.

З огляду на деяку нечіткість наведених визначень, складно було використовувати показники інновацій та інноваційної продукції для характеристики їх ролі у формуванні рівня конкурентоспроможності підприємств і товарів. У світовій практиці для оцінки інноваційної спроможності країни використовується показник обсягу торгівлі високотехнологічними товарами.

Міжнародна статистика ідентифікує їх згідно з методологічним підходом ОЕСР, в основі якого лежить принцип групування товарів із найвищою часткою витрат на розробку в загальному випуску галузі промисловості [3].

В Україні було прийнято перелік високотехнологічних товарів за кодами УКТЗЕД, гармонізований з єдиним міжнародним стандартом моніторингу зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами (ВТТ) – High Technology Products List, SITC Rev. 4. Перелік охоплює майже 300 найменувань ВТТ, об'єднаних у 6 груп: фармацевтичні продукти; наукові прилади; авіаційно-космічна техніка; комп'ютерна та офісна техніка; електротехніка та техніка зв'язку; озброєння.

Виокремлення сектору високотехнологічної продукції має особливе значення за умов розвитку економіки знань, у світовій економіці він став ядром промислового виробництва. При цьому відбулося формування дефініції високотехнологічної промислової продукції, під якою розуміється продукція, що є втіленням сучасних науково-технічних розробок (принципово нових, що не мають аналогів, або нових у ключових технологічних напрямках), випуск якої забезпечує монопольне становище або зміцнює конкурентні позиції на міжнародному ринку.

За розрахунками авторів статті, обсяг реалізації продукції високотехнологічного сектору в Україні у 2005–2010 рр. становив від 1.7 до 2.5 % від загального обсягу реалізації промислової продукції (табл. 4).

Обсяг і структура реалізації продукції високотехнологічним сектором України (крім озброєнь)*

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг реалізації продукції сектору ВТТ, млрд грн	11.67	12.79	13.89	15.45	20.52	23.85
% від загального обсягу реалізації промислової продукції	2.49	2.32	1.94	1.69	2.54	2.24
Структура реалізації, %:	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
фармацевтична продукція	23.1	23.5	27.1	28.0	30.1	32.9
авіаційно-космічна техніка	27.6	33.3	23.7	24.4	32.2	31.8
електроніка та телекомунікації	19.3	17.5	17.5	15.8	10.8	10.7
комп'ютерно-офісна техніка	7.2	7.8	9.5	8.6	5.3	5.3
наукові прилади	22.8	17.9	22.2	23.2	21.6	19.3

Примітка. * Складено за даними [1].

Незначна частка ВТТ в обсязі реалізації промислової продукції зумовлена негативним впливом низки чинників, зокрема недостатнім внутрішнім попитом на цю продукцію, слабкою конкуренцією на внутрішньому ринку, низькою заробітною платою найманих працівників цього сектору. Низький попит на високотехнологічну продукцію на внутрішньому ринку України пояснюється невисокою платоспроможністю населення (яке витрачає половину сукупного доходу на придбання продуктів харчування, що характерно для бідних країн) та підприємств (41 % яких є збитковими, а більшість – низькорентабельними, зокрема у 2010 р. рентабельність операційної діяльності у промисловості становила лише 3.5 %). Держава, яка повинна забезпечувати значну частину попиту на інноваційну продукцію через формування вагомого пакета держзамовлень, фінансує мізерну частку інноваційної діяльності. У 2010 р. витрати держбюджету на фінансування цієї діяльності у промисловості становили 87 млн грн (1.1 %) від усієї суми витрат проти 127 млн грн (1.6 %) у 2009 р.

Світова практика показує, що у розвинених країнах зростання обсягів виробництва ВТТ супроводжується суттєвим зростанням оплати праці у цьому секторі та незначним нарощенням кількості висококваліфікованих спеціалістів. Наприклад, у США коефіцієнт перевищення заробітної плати у секторі ВТТ до середньої зарплати в країні ще у 70-х роках минулого століття становив 1.37. При цьому чисельність персоналу у високотехнологічній сфері знижувалась (за часткою у загальній чисельності працівників) швидше, ніж в інших галузях економіки, що пояснюється підвищеними вимогами до рівня спеці-

лізованої вищої освіти та кваліфікації працівників. В Україні рівень заробітної плати у високотехнологічних видах економічної діяльності (ВТВЕД) постійно відставав від цього показника в економіці країни, а несуттєве його перевищення у 2010 р. ще не свідчить, що спадна тенденція змінилась на позитивну (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка окремих економічних показників України

Рік	Економіка в цілому				У т.ч. ВТВЕД				Коефіцієнт перевищення зарплати у ВТВЕД
	чисельність зайнятих		номінальна зарплата		чисельність зайнятих		номінальна зарплата		
	млн осіб	%	тис. грн	грн/год.	млн осіб	%	тис. грн	грн/год.	
2005	11.39	100	0.81	4.20	0.20	1.72	0.77	4.01	0.96
2006	11.43	100	1.04	5.42	0.18	1.61	1.02	5.33	0.98
2007	11.41	100	1.35	7.04	0.18	1.54	1.29	6.73	0.96
2008	11.39	100	1.81	9.41	0.16	1.38	1.70	8.87	0.94
2009	10.65	100	1.91	9.93	0.15	1.38	1.86	9.71	0.98
2010	10.76	100	2.24	11.66	0.14	1.29	2.34	12.17	1.04

Примітка. * Складено за даними [1].

Недостатнє виробництво високотехнологічної промислової продукції в Україні зумовлює невисокі показники її експорту, обсяг якого впродовж 2005–2010 рр. збільшився в 1.6 раза з 868 до 1405 млн доларів США, а у структурі товарного експорту – з 2.53 % до 2.73 % (табл. 6). Однак ці показники віддзеркалюють не лише експорт вітчизняних товарів. Цілком слушною є думка О. Саліхової, що для визначення дійсного показника вітчизняного експорту ВТТ доцільно виокремити із загального експорту складові вітчизняних товарів та реекспорту [4, с. 18]. При цьому очевидно, що обсяг українського експорту може виявитись ще меншим.

Найбільш вагомі позиції в експорті ВТТ посідають авіаційно-космічна техніка (у 2010 р. – 37.8 %), електротехніка і комунікації (18.4 %). При цьому остання група товарів вирізняється високою динамічністю: порівняно з 2005 р. вона зросла в 2.8 раза при зростанні загального експорту ВТТ в 1.6 раза. У цілому українська зовнішня торгівля ВТТ характеризується від’ємним сальдо, яке в середньому за досліджуваний період становить понад 2.1 млрд доларів США щорічно.

Таблиця 6

Обсяги експорту та імпорту ВТТ в Україні, млн доларів США

Група ВТТ	Експорт						Імпорт						Сальдо
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Хімічні продукти**	70.6	80.4	125.0	97.1	47.1	93.4	407.2	535.5	708.6	817.2	518.3	523.3	-429.9
Фармацевтична продукція	17.5	21.0	38.2	38.5	31.8	46.8	256.7	353.5	468.9	587.9	602.8	625.6	-578.8
Авіаційно-космічна техніка	245.3	343.0	421.9	406.3	478.8	342.8	64.8	108.7	135.8	90.7	72.8	74.9	467.9
Комп'ютерна та офісна техніка	64.5	42.3	31.8	35.2	26.0	36.5	92.3	91.5	117.3	800.2	67.5	158.2	-121.7
Електроніка і комунікації	82.1	124.1	375.4	498.9	231.6	233.3	999.3	987.3	902.5	928.8	827.8	1293.7	-1060.4
Наукові прилади	97.3	94.9	115.7	136.3	130.6	149.2	299.0	393.4	587.5	654.5	329.0	413.7	-264.5
Електричні машини та устаткування**	45.0	26.3	33.5	53.5	37.4	38.7	50.1	59.2	69.5	96.9	33.8	46.8	-8.1
Неелектрична техніка**	246.1	194.1	172.2	252.6	346.2	264.9	365.8	455.7	619.8	825.9	561.3	679.3	-414.4
Усього	868.4	926.1	1313.7	1518.4	1329.5	1405.6	2535.2	2984.8	3609.9	4202.1	3013.3	3815.5	-2409.9
Частка у товарному експорті/імпорті. %	2.53	2.4	2.66	2.26	3.35	2.73	7.0	6.6	5.95	4.91	6.63	6.28	–

Примітки. * Складено за даними [1].

** За окремими методиками ці товарні групи відносять до ВТТ.

Така ситуація спричинена відсутністю системної державної підтримки експорту, експортного кредитування, недостатнім захистом інтересів експортерів на зовнішніх ринках. За цих умов формується мізерна частка українського експорту високотехнологічної продукції у загальному світовому експорті. За даними Світового банку, у 2010 р. вона становила лише 0.09 % проти 0.05 % у 2000 р. і 0.06 % у 2005 р. Водночас, в інших країнах із трансформаційною економікою ця частка і темпи її зростання були значно вагомішими. У Польщі частка ВТТ у світовому експорті у 2010 р. порівняно з 2000 р. зросла у 5.3 раза, у Чехії – у 6.4 раза, у Китаю – у 6.5 раза. Варто зауважити, що Китай посідає перше місце у світі за експортом цієї продукції впродовж 2005–2010 рр. (табл. 7).

Таблиця 7

Частка окремих країн у світовому експорті ВТТ, % *

Країна	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Китай	3.55	13.62	15.0	18.14	14.21	14.34	23.23
США	17.11	12.14	12.13	12.31	8.61	5.83	9.61
Німеччина	7.19	9.06	8.80	8.39	6.05	5.86	9.94
Японія	11.08	7.80	7.01	6.53	4.61	4.08	4.97
Чехія	0.18	0.56	0.66	0.83	0.68	0.63	1.16
Польща	0.07	0.17	0.18	0.22	0.27	–	0.37
Україна	0.05	0.06	0.05	0.07	0.06	–	0.09

Примітка. * Складено за даними [5].

У структурі реалізації продукції експортоорієнтованих галузей економіки України частка ВТТ є низькою. Частка фармацевтичної продукції у 2005–2010 рр. становила в середньому 10 %. Така ситуація спричинила в середньому 15-кратне перевищення імпорту над експортом цієї продукції впродовж 2005–2010 рр. Для імпорту іншої високотехнологічної машинобудівної продукції коефіцієнт перевищення дещо менший. У торгівлі товарами електроніки та комунікацій він становив 3.8, наукових приладів – 3.7, неелектронної техніки – 2.4. Сучасне промислове і транспортне обладнання у загальній структурі імпорту становить менше 12 %, що свідчить про низький попит на це обладнання і повільні темпи впровадження передових технологій у промислове виробництво [6].

Порівняно нижчі якісні характеристики української експортної продукції та необхідність забезпечення цінової конкурентоспроможності зумовлюють дешевші вартісні показники умовної одиниці ваги експортних поставок ВТТ. Якщо високотехнологічний експорт Польщі за основною номенклатурою (крім хімічних продуктів та неелектричної техніки) поставляється з середньою вартістю 61 тис.

доларів США за тонну, Чехії – 62.4, Німеччини – 139.9 тис. доларів США, то України – всього лише 0.12 тис. доларів США. Отже, можна зробити висновок, що ціни українських експортованих товарів є суттєво нижчими, ніж ціни внутрішнього ринку, на якому реалізується поряд з вітчизняною значна частка імпортової продукції. Це свідчить про втрачену вигоду для країни, оскільки валюта надходить у менших обсягах, а високі внутрішні ціни сприяють зростанню інфляції та зниженню рівня життя громадян.

Для стимулювання розвитку інноваційної діяльності в Україні необхідно запровадити селективну державну підтримку та преференції при створенні й впровадженні нових технологій, зокрема податкові пільги при виробництві ВТТ і пільги іноземним інвесторам при налагодженні такого виробництва; надання державних грантів, асигнувань, позик, субсидій, дотацій, держзамовлень, пільгових умов кредитування, фінансових гарантій, пряме інвестування за рахунок бюджетних коштів, надання нефінансових послуг та інших видів нефінансової підтримки.

Нарощування постачань ВТТ за межі України у міру розвитку і поліпшення структури їх виробництва залежить від посилення державної підтримки експорту, зокрема надання гарантій експортерам, страхування експортних кредитів, автоматичного відшкодування ПДВ при експорті інноваційної продукції, захисту інтересів вітчизняних експортерів та допомоги у просуванні їхньої продукції на світові ринки.

Одним із вагомих чинників, які впливають на виробництво і зовнішню торгівлю інноваційними товарами, є інституціональна складова цих процесів. Інституціональне середовище в Україні залишається найбільш слабким місцем. За цим елементом у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності у 2011 р. Україна посіла 131 місце серед 142 досліджуваних країн [7, с. 335]. Найбільш проблемними питаннями названо неактивну нормативно-правову базу (135 місце), незахищеність прав власності (138) та несправедливість судочинства (138).

Інтенсивність розвитку інституціональних процесів у країні відображають компоненти таких показників, як Індекс інноваційної спроможності (The Innovation Capacity Index – ICI) та Глобальний індекс інноваційності (The Global Innovation Index – GII) міжнародної школи INCEAD.

За складовими Індексу інноваційної спроможності інституціональна система України посіла 96 місце зі 131 країни, що досліджувались. Значення цього індексу обумовлено низькою ефективністю управління (97) та нестабільністю державної політики (101).

За інституціональною компонентою Глобального індексу інноваційності Україна посіла 103 місце серед 125 країн. При цьому також

відзначено вкрай низьку ефективність нормативно-правової бази (101) та політичну нестабільність (103), які знижують ранг України в рейтингу більшою мірою, ніж несприятливі умови ведення бізнесу (81). Незважаючи на неоднакові оцінки інституціональних регуляторів України у світових рейтингах, на їхній основі все ж можна зробити висновок про існування у цій площині проблем, які зумовлюють гальмуючий вплив інституціонального чинника на економіку України.

Слід зазначити, що система тарифного регулювання в інноваційній сфері має вибірковий характер, оскільки за національним законодавством передбачено тарифні пільги у вигляді тимчасових та безстрокових преференцій для окремих груп високотехнологічних товарів, а саме:

- звільнення від обкладання товарів ввізним митом. Ця преференція поширюється безстроково на фармацевтичну продукцію, сполуки, що використовуються для її виготовлення, які не виробляються в Україні; товари для нанотехнологічних виробництв; наукове, лабораторне і дослідницьке обладнання, а також комплектуючі та матеріали, що не виробляються в Україні, згідно з номенклатурою та обсягами, передбаченими проектом наукового парку; тимчасово до 2015 р. на агрегати, системи, та їх комплектуючі для космічних комплексів, космічних ракет-носіїв, космічних апаратів та наземних сегментів космічних систем; до 2016 р. на товари літакобудівної промисловості [8];
- звільнення від обкладання товарів податком на додану вартість з обмеженням терміну дії до 2015 р. для товарів космічної та до 2016 р. для товарів літакобудівної промисловості [9].

Тарифні преференції на імпорт ВТТ не поширюються на групи комп'ютерної та офісної техніки, електроніки та телекомунікацій, наукових приладів. Для того, щоб дослідити вплив точкових преференцій, наданих іноземним виробникам у сфері високих технологій, потрібно оцінити ступінь захисту вітчизняної промисловості у цій сфері, шляхом визначення ставок ввізного мита для високотехнологічних груп товарів. З цією метою розраховувалися середні ставки ввізного мита для ВТТ на основі чинних тарифів для товарних груп трьох рівнів агрегації:

I рівень – загальна група ВТТ, утворена шляхом об'єднання п'яти товарних груп, визначених Переліком;

II рівень – п'ять окремих ВТТ, яким відповідають двозначні коди за УКТЗЕД;

III рівень – 395 категорій товарів, які утворюють зазначену вище загальну групу.

Середні ставки ввізного мита товарних груп II рівня агрегації розраховані за формулою:

$$M_j^{(c)} = \frac{\sum_{j=1}^{10} K_{ij} M_j}{\sum_{j=1}^{10} K_{ij}}, \quad (1)$$

де $M_j^{(c)}$ – середні ставки ввізного мита i -ї групи ВТТ;

K_{ij} – кількість категорій i -ї групи ВТТ, які мають M_j -ту ставку ввізного мита;

j – кількість груп, за якими здійснено розподіл ставок ввізного мита, $j = 1, 2, \dots, 10$;

M_j – ставка ввізного мита i -ої групи ВТТ, $M_1 = 0\%$, $M_2 = 0.1\%$, $M_3 = 1\%$, $M_4 = 2\%$, $M_5 = 4\%$, $M_6 = 5\%$, $M_7 = 6\%$, $M_8 = 8\%$, $M_9 = 10\%$, $M_{10} = 25\%$.

Частка товарів Ψ_{ij} , що мають зазначені ставки ввізного мита M_j , у загальній кількості груп товарів визначалась за формулою:

$$\Psi_{ij} = \frac{K_{ij}}{\sum_{j=1}^{10} K_{ij}} \cdot 100. \quad (2)$$

Результати розрахунків за формулами (1–2) представлені у *табл. 8*. Середнє значення ставки ввізного мита за зведеною групою ВТТ дорівнює 2.5 %. При цьому для переважної більшості товарів (65.6 %) ставка ввізного мита складає 0 %; ще 16.5 % мають ставку 10 %; 8.6 % – ставку 5 %; по 3 % категорій обкладаються 1 та 2 % ввізного мита.

Серед груп ВТТ найвищі середні ставки ввізного мита (3.9 % та 2.3 %) у групах "Електроніка та телекомунікації" і "Наукові прилади", що свідчить про найбільший рівень захисту вітчизняних виробників цих товарів. Однак цей рівень для групи "Електроніка та телекомунікації" не можна вважати достатнім, оскільки середня ставка ввізного мита лише у 1.56 раза перевищує середнє мито (2.5 %) за зведеною групою ВТТ. Для групи "Наукові прилади" ступінь захисту нижчий від середнього (2.3 % проти 2.5 %). Найнижчу середню ставку ввізного мита (0.0 %) має група "Фармацевтична продукція", що свідчить про її найменшу митну захищеність від імпортерів.

Водночас, за оцінкою Світового банку, середня ставка мита для всіх груп товарів у 2010 р. становила 4.55 % [11], що забезпечило найбільшу відкритість торгівлі України серед країн із рівнем доходу на душу населення нижче середнього та наблизило її до рівня європейських країн, для яких середня ставка ввізного мита складала 8.4 %

та 4.4 % відповідно. Отже, можна зробити висновок, що митна політика України досить суперечлива, орієнтована на подальшу лібералізацію імпорту окремих груп ВТТ, що знижує захист вітчизняного виробника в інноваційній сфері.

Таблиця 8

**Середні ставки ввізного мита на ВТТ
в Україні станом на 2011 р., %***

Окремі коди товарів за УКТЗЕД	Назва групи ВТТ	Середня ставка мита за групою товарів	Ставки ввізного мита за категоріями товарів, %**										Загальна кількість категорій товарів
			0	0.1	1	2	4	5	6	8	10	25	
29, 30, 84, 85, 88, 90	Загальна група	2.5	65.6	0.8	3.0	3.0	0.5	8.6	0.3	1.0	16.5	0.8	395
29-30	Фармацевтична продукція	0.0	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	33
84, 88, 90	Авіаційно-космічна техніка	1.1	77.8	-	2.8	5.6	-	8.3	-	-	5.6	-	36
84, 90	Комп'ютерна та офісна техніка	0.9	90.9	-	-	-	-	-	-	-	9.1	-	22
85	Електроніка та телекомунікації	3.9	53.5	2.1	0.7	6.3	-	4.9	0.7	2.8	26.8	2.1	142
90	Наукові прилади	2.3	63.0	-	6.2	0.6	1.2	14.8	-	-	14.2	-	162

Примітки: * Складено за даними [10].

** Частка категорій товарів, що мають зазначені ставки мита у загальній кількості категорій відповідної групи товарів. На деякі товари Митним тарифом України розмір ставки ввізного мита не передбачено.

Чинним законодавством гарантується фінансова підтримка інноваційної діяльності у межах коштів Державного бюджету України обсягом не менше 1.7 % ВВП [12]. Підтримка полягає у повному або частковому безвідсотковому кредитуванні чи компенсації відсотків за кредитами, наданні державних гарантій, а також майновому страхуванні реалізації інноваційних проектів [13]. Однак на практиці впродовж багатьох років фінансування інноваційної сфери не відповідало задекларованим показникам. У 2011 р. для інноваційного розвитку країни передбачено видатки на суму 1364.8 млн грн [14] або 0.46 % Державного бюджету України, або 0.12 % ВВП, що значно нижче задекларованого рівня.

У світі досить поширеним і дієвим механізмом створення умов для розвитку інноваційної сфери є надання пільг в оподаткуванні. В Україні особливий податковий режим створено лише для суб'єктів деяких видів високотехнологічної діяльності. Податковим кодексом України передбачено: звільнення від оподаткування прибутку від основної діяльності підприємств літакобудівної промисловості до 2021 р.; звільнення від сплати земельного податку суб'єктів космічної діяльності до 2015 р. та літакобудування до 2016 р. [9].

Вагомою підтримкою інноваційних підприємств є списання витрат на здійснення НДДКР чи купівлю їх результатів. В Україні ліцензійні платежі та роялті на користь нерезидентів не включаються до складу витрат, тобто підлягають оподаткуванню у повному обсязі. Це, безумовно, спонукає до співпраці з вітчизняними інноваторами, але їхні винаходи не завжди відповідають світовим стандартам якості. Відтак, коло потенційних споживачів вітчизняних ВТТ на зовнішньому ринку звужується.

Слід зазначити, що чинне законодавство надає певні преференції і суб'єктам малого підприємництва, які здійснюють діяльність у високотехнологічній сфері. До 2016 р. їхній прибуток оподатковується за ставкою 0 % у тому випадку, якщо вони не здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Це означає, що малі підприємства, які у розвинутих країнах є основними винахідниками та продавцями на зовнішніх ринках інновацій, в Україні обмежені внутрішнім попитом, який не демонструє тенденцій до зростання.

Податкове законодавство України як інструмент інституціональної матриці вибудовує, насамперед, рамки обмежень високотехнологічної промисловості, ніж надає стимули до її інноваційного розвитку.

Фінансова підтримка підприємств високотехнологічних галузей України шляхом надання позик комерційними банками є недостатньою.

Частка кредитів, спрямованих у переробну промисловість та її основні експортоорієнтовані галузі, протягом останніх п'яти років не перевищувала 17 % усіх кредитних ресурсів, наданих в економіку України. При цьому обсяг кредитів, отриманих підприємствами ВТБЕД, не перевищував 2 % у загальному обсязі кредитних вливань, з яких у 2011 р. на довгострокові кредити припадало всього 0.3 %.

Незважаючи на Указ Президента (від 20.04.2004 № 454), в якому НБУ рекомендовано вжити заходів зі стимулювання участі комерційних банків у довгостроковому кредитуванні інноваційних розробок стратегічно важливих підприємств [15], в умовах підвищеної фінансової нестабільності та високих ризиків кредитних вкладень банки не зацікавлені у довгострокових позиках, що не сприяє встановленню інноваційної моделі національного зростання.

Сформовані інституціональні регулятори розвитку зовнішньої торгівлі інноваційними товарами в Україні не мають структурної повноти і системної завершеності. Вони не лише не сприяють нарощенню обсягів високотехнологічного експорту до 20 %, як це передбачалося у Загальнодержавній комплексній програмі розвитку високих наукоємних технологій [16], а й створюють своєрідний мультиплікаційний ефект: відсутність належної державної підтримки призводить до колапсу окремих галузей та виробничих комплексів [17]. Водночас, втрата часу на становлення дієвої інституціональної матриці загрожує інституційним "провалом", проявом якого є подальша втрата конкурентних переваг і занепад економіки.

У результаті дослідження детермінант розвитку зовнішньої торгівлі інноваційною продукцією в Україні можна зробити такі висновки:

по-перше, щорічне зростання обсягів торговельних потоків ВТТ свідчить про підвищений попит на таку продукцію, зорієнтований на високоякісні товари;

по-друге, українське високотехнологічне виробництво, хоча й має висхідну тенденцію, але основу його функціонування забезпечують у цілому низькоякісна сировина та некінцева продукція, що дозволяє закріпитись на вітчизняному інноваційному ринку товарам іноземного походження;

по-третьє, наявні недоліки інституціональної матриці вимагають від держави як основного інноватора нагальних дій щодо їх усунення та побудови сприятливого і комфортного клімату для розвитку інноваційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Державна служба статистики України* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. *Технологічна модернізація промисловості України* / за ред. Л. І. Федулової ; Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2008. — 472 с.
3. *Hatzichronoglou T.* Revision of the high-technology sector and product classification // OECD Publishing; Science, technology and industry working papers. — 1997. — № 2. — 26 p.
4. *Саліхова О. Б.* Адресна державна підтримка як чинник стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв в Україні / О. Б. Саліхова // Економіка і прогнозування. — 2011. — № 2. — С. 9–23.
5. *Indicators of the World Bank* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://data.worldbank.org>.
6. *Саліхова О. Б.* Високотехнологічні товари виробничого призначення в структурі імпорту України / О. Б. Саліхова // Економіст. — 2001. — № 9. — С. 30–32.

7. *The Global Competitiveness Report 2011–2012* / Klaus Schwab ; World Economic Forum. — Geneva, Switzerland : WEF, 2011. — 544 p.
8. *Про Єдиний митний тариф* : Закон України від 5 лют. 1992 р. № 2097-XII // *Голос України*. — 1992.
9. *Податковий кодекс України* від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI // *Голос України*. — 2010. — № 229–230.
10. *Про Митний тариф України* : Закон України від 5 квіт. 2001 р. № 2371-III (зі змін. та допов.) // *Офіційний вісник України*. — 2001. — № 18.
11. *Ukraine Trade Briefe / World Trade Indicators 2009/10* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://indo.worldbank.org/etools/wti/docs/Ukraine brief.pdf](http://indo.worldbank.org/etools/wti/docs/Ukraine%20brief.pdf).
12. *Про наукову і науково-технічну діяльність* Закон України від 13 груд. 1991 р. № 1977-XII // *Голос України*. — 1992.
13. *Про інноваційну діяльність* : Закон України від 4 лип. 2002 р. № 40-IV // *Уряд. кур'єр*. — 2002. — № 143.
14. *Про Державний бюджет України на 2011 рік* : Закон України від 23 груд. 2010 р. № 2857-VI // *Голос України*. — 2010. — № 249.
15. *Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави* : Указ Президента України від 20 квіт. 2004 р. № 454/2004 // *Уряд. кур'єр*. — 2004. — № 79.
16. *Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукових технологій* : Закон України від 9 квіт. 2004 р. № 1676-IV // *Уряд. кур'єр*. — 2004. — № 85.
17. *Інституційні основи інноваційного розвитку економіки* : навч. посіб. / [А. С. Аблов, В. С. Будкін, Л. П. Гальперіна та ін.]. — 2-ге вид., переобл. та доповн. — К. : НТ, 2008. — 359 с.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2012.

Мазараки А., Мельник Т. Детерминанти розвитку зовнішньої торгівлі України інноваційною продукцією. Проаналізовані детерминанти розвитку зовнішньої торгівлі інноваційною продукцією. Виділена доля високотехнологічної продукції в структурі вітчизняного виробництва, експорту, а також на міжнародному ринку; виявлено, що через методологічні недоліки до загальної суми експорту інноваційної продукції зараховується і інша продукція. Обґрунтовано необхідність заходів по стимулюванню розвитку інноваційної діяльності в Україні, заснованих на селективному принципі державної підтримки.

Mazaraki A., Melnik T. Determinants of Ukraine's foreign trade development of innovative products. The determinants of foreign trade with innovative products are analyzed. The shares of high-tech products in the structure of domestic production, exports and on the world market are separated; due to methodological shortcomings other products are included to total innovative products exports. The urgency of measures to stimulate innovative activity development in Ukraine based on the selective state support principle is proved.

УДК 33.009.13

РОМАНЕНКО Володимир, д. е. н., професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики КНТЕУ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД

Проаналізовано стан конкурентоспроможності економіки України; показано системні проблеми при переході від командно-адміністративної системи до ринкової економіки; із позицій системного підходу розглянуто можливий розвиток аграрно-промислового комплексу як чинника зростання конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: конкурентоспроможність, національна економіка, системний підхід, національний "ромб", підтримуючі галузі.

Актуальність системного дослідження конкурентоспроможності національної економіки обумовлена складністю трансформаційних процесів, що відбувалися в Україні у зв'язку з переходом від командно-адміністративної системи до ринкової економіки.

Питанням конкурентоспроможності національної економіки присвячено чимало наукових праць, зокрема В. Гейця, Б. Кваснюка, І. Крючкової, Я. Жаліла, В. Лагутіна, О. Шнипка [1–6] та ін., однак використання системного підходу до розв'язання проблем підвищення конкурентоспроможності окремих секторів економіки є не достатнім.

Метою статті є пошук та аналіз шляхів підвищення конкурентоспроможності в реальному секторі економіки з використанням методології системного підходу.

Одним із найбільш відомих вчених, який розглядає конкурентоспроможність з позиції системного підходу, є М. Портер. Відповідь на запитання: "чому країна досягає міжнародного успіху в тій чи іншій галузі?" він вбачає у чотирьох властивостях країни, що носять загальний характер і формують середовище, в якому конкурують місцеві фірми (середовище може сприяти або ж протидіяти створенню конкурентних переваг):

- факторні умови, тобто конкретні фактори (наприклад, кваліфікована робоча сила певного профілю або відповідна інфраструктура), які потрібні для успішної конкуренції у цій галузі;
- стан попиту на внутрішньому ринку на продукцію чи послуги, що запропонує ця галузь;

- наявність або відсутність у країні споріднених чи підтримуючих галузей, конкурентоспроможних на ринку;
- умови створення і функціонування підприємств і характер конкуренції на внутрішньому ринку.

М. Портер вводить поняття національний "ромб" – система, компоненти якої взаємно підсилюються. Кожний детермінант впливає на всі інші. Останній елемент, необхідний для повної картини, – дії уряду. Державні установи будь-якого рівня можуть і підсилити, і послабити конкурентні переваги країни [4, с. 92–94]. Таким чином, саме системний підхід, на думку М. Портера, є визначальним для характеристики конкурентних переваг країни.

Для більш глибокого розуміння системного підходу слід дати наукове визначення поняттю система. Як стверджує С. Мочерний, система – комплекс елементів та їх властивостей, взаємодія між якими зумовлює появу якісно нової цілісності. Розгорнуте визначення системи ґрунтується на короткому і водночас передбачає складнішу систему, в якій, крім елементів, можуть виникати зв'язки між певними комплексами, що утворюють підсистему [5, с. 361].

Оцінити нинішній стан економіки України неможливо без урахування особливостей перехідного періоду: від командно-адміністративної системи до ринкової економіки, від підсистеми, елементів, компонентів народногосподарського комплексу СРСР до спроб створити економіку окремої держави.

У командно-адміністративній економіці Радянського Союзу діяла більш-менш чітка система управління галузевого рівня, в якій системами (підсистемами) були міністерства трьох рівнів: союзні, союзно-республіканські та республіканські. У безпосередньому підпорядкуванні республіканської влади знаходилося не більше 10 % підприємств. Щодо таких галузей, як металургійна, хімічна, енергетична, особливо машинобудування, які були в союзно-республіканському чи союзному підпорядкуванні, то тут українські підприємства являли собою підсистеми, елементи і компоненти більш складних систем союзного рівня. Особливо показовою була ситуація в машинобудуванні, підприємства якого підпорядковувалися 11 цивільним союзним міністерствам і 7, що належали до військово-промислового комплексу. Абсолютно всі машинобудівні підприємства були елементами і компонентами системи галузевих міністерств. Слід відзначити, що галузева система управління мала і численні недоліки. Значного обсягу набули нераціональні кооперовані поставки, коли необхідні комплектуючі вироблялись в Україні, але в рамках іншого міністерства, а їх вимушені були завозити із віддалених регіонів Радянського Союзу. Отже, хоч із численними недоліками, але певна система існувала.

З набуттям Україною незалежності виникла потреба в побудові власної економічної системи, оскільки сучасна економіка – це еко-

номіка систем, в якій конкурують і досягають конкурентоспроможності саме системи, а не індивіди, як це було у період домонополістичного стану розвитку капіталізму.

Складність ситуації для України визначалась також не надто сприятливим місцем елементів і компонентів, що розміщувалися на її території, у системах і підсистемах союзного рівня. Із одного боку, підприємства України виготовляли окремі деталі, вузли, комплектуючі, які використовувалися в кінцевій продукції, що вироблялася за її межами. З іншого боку, на території України було розміщено значну кількість фактично складальних підприємств, які залежали від поставки комплектуючих із інших республік СРСР. Як приклад можна навести підприємства приладобудування та радіоелектронного комплексу, які у своїй діяльності на 70–80 % залежали від постачання комплектуючих з інших республік СРСР. Водночас підприємства електронної промисловості до 80 % своєї продукції постачали за межі України.

Така ситуація була продиктована певними технологічними особливостями і політичними розрахунками керівництва СРСР: якомога міцніше прив'язати Україну до системи союзного народногосподарського комплексу. До речі, в цій політиці не було нічого оригінального. Ще за часів Російської імперії провадилась політика по зосередженню в Україні виробництва переважно напівфабрикатів, а якщо і була якась кінцева продукція, то її виробництво залежало від численних поставальників комплектуючих із інших регіонів Росії. Ставлення до України як до другорядного учасника загальнодержавної системи частково зберігалось і в радянський період. Часто найбільш прогресивні і перспективні виробництва і типорозміри продукції розміщувалися в Російській Федерації, а ті застарілі, що ще мали якийсь попит для ремонтно-експлуатаційних потреб, продовжували вироблятися на підприємствах України. Крім того, за багатьма видами виробництва наукоємної продукції Україна не мала необхідного наукового забезпечення – провідні науково-дослідні підрозділи знаходилися за її межами.

Заради справедливості слід відзначити, що за часів СРСР в Україні було створено окремі високотехнологічні системні структури у галузях ракетобудування та космічної техніки, енергетичного машинобудування та електротехнічної промисловості, літакобудування та виробництва авіаційних двигунів, суднобудування, а також окремих напрямів електронної промисловості.

Із набуттям незалежності ознакою реформування в Україні став перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки шляхом демонополізації, приватизації та мінімізації втручання держави в економіку. Зокрема були розформовані існуючі структури з певними ознаками системності: науково-виробничі, виробничі, республіканські промислові об'єднання. Ці об'єднання не відповідали ринковим умовам господарювання, але це були системи, досвід функціонування, інформаційний ресурс, кадровий потенціал яких можна було вико-

ристати при створенні більш адаптованих до вимог часу системних утворень. Подібним шляхом пішла Росія, де на базі союзних міністерств були створені корпорації в авіаційній промисловості, суднобудуванні, радіоелектроніці тощо.

Таким чином, у період реформування економіки, особливо у 1991–2000 рр. економічна політика держави носила несистемний характер і, як наслідок, Україна не тільки не підвищила конкурентоспроможність власної економіки, а й значно погіршила свої позиції, зокрема у такому найважливішому показнику, як наукова та інноваційна діяльність (*таблиця*).

Наукова та інноваційна діяльність в Україні (1991–2010 рр.)*

Показник	1991**	1995	2000	2005	2010
Чисельність працівників наукових організацій (основної діяльності), тис. осіб	449.8	293.1	188.0	170.6	141.1
у т.ч. у галузі технічних наук	–	214.4	122.6	95.7	70.1
Питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у валовому внутрішньому продукті, %	1.81	1.34	1.14	1.13	0.9
Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, % до загальної кількості промислових підприємств	–	18.7 (дані за 1998 р.)	14.8	8.2	11.5
Кількість винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, тис. осіб	312.0	64.8	45.1	42.3	30.7 (дані за 2009 р.)
Впроваджено нових технологічних процесів на підприємствах, од.	7303	2936	1403	1808	2043
у т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих, безвідходних процесів, од.	1825	1044	430	690	479

Примітки: * Розраховано за даними Держкомстату України.

** За 1991 р. деякі дані відсутні.

І лише в останні роки були здійснені окремі практичні кроки щодо формування системних корпоративних структур: корпорація "Антонов", концерн "Укроборонпром", "Державна продовольчо-зернова корпорація". Однак багато системних проблем щодо конкурентоспроможності економіки України залишаються невирішеними. Спостерігаються великі диспропорції в розвитку промисловості, що потребує системного розв'язання. Україна експортує близько 80 % виробленого металу, притому, що значна частина якісного прокату для потреб машинобудування імпортується. Великі перекося і в хімічній промисловості, яка була зорієнтована на дешевий російський газ.

Кризовий стан сучасного машинобудування також є наслідком несистемних дій. Надаючи пріоритет розвитку одним галузям: літакобудуванню, суднобудуванню, сільськогосподарському машинобудуванню, автомобільній промисловості, які по суті є складальними виробництвами, забувають про інші, не менш важливі, галузі: виробництво двигунів, станкоінструментальну, електротехнічну промисловість, приладобудування, радіоелектронну промисловість, без яких неможливо створити конкурентоспроможний літак, автомобіль, комбайн.

У тарифоутворенні на електроенергію також відсутній системний підхід: Україна продає за кордон електроенергію дешевше, ніж випускає власним споживачам, що не сприяє конкурентоспроможності власного (особливо енергоємного) виробництва на міжнародних ринках.

Неузгодженість дій держави з інтересами власного виробництва проявляється в закупівлі за державний кошт обладнання, яке за аналогічної якості і за меншою ціною здатні випускати вітчизняні підприємства. Наприклад, у критичній ситуації опинився Київський завод "Буревісник", який з огляду на значний внутрішній попит вклав кошти у розробку та організував виробництво складної медичної техніки, але відповідні державні установи надають перевагу закордонній.

Навіть із проголошенням курсу на побудову інноваційної економіки в Україні до останнього часу надавались пільги не наукоємному виробництву, а галузям нижчих технологічних укладів, зокрема, чорній металургії. Хоча у США навпаки ставка податку на прибуток у металургії вища ніж у машинобудуванні. І лише недавно було прийняте рішення про певні пільги в авіаційній промисловості, суднобудуванні. Однак це знову не комплексне рішення: у вартості сучасного літака до 50 % припадає на радіоелектронне обладнання, а пропонований закон про підтримку вітчизняної електронної промисловості донині не прийнятий. Хоча ця стратегічно важлива галузь отримала преференції в багатьох країнах світу.

Можна було б ще навести багато прикладів несистемних рішень і несистемних дій в Україні, але варто більш детально зупинитись на такій важливій галузі, як сільське господарство, про нього зараз говорять як про чинник, що може підняти всю економіку країни. Цю проблему доцільно розглянути з позицій системного підходу. Безперечно, Україна в галузі сільського господарства володіє унікальним потенціалом, у першу чергу за рахунок природного фактору – родючі чорноземи. Однак лише цієї конкурентної переваги недостатньо для досягнення успіху країни (не треба плутати з конкурентними перевагами конкретного сільгоспвиробника). Сучасне аграрне виробництво характеризується інтенсивними технологіями, вже сьогодні є достатньо прикладів високоприбуткового господарювання на землі – за рахунок використання високопродуктивної переважно імпортної техніки, імпортних засобів захисту рослин і насіння досягають вагомих

економічних результатів. Але яким чином це впливає на конкурентоспроможність країни?

Сучасні інтенсивні технології в аграрно-промисловому комплексі (АПК), які передбачають широке використання мінеральних добрив, пестицидів, гербіцидів та інших хімічних засобів, небезпечні для навколишнього середовища, забруднюють водні ресурси, за якими Україна, як відомо, посідає останні місця в Європі.

Окреме питання – залучення закордонних інвесторів у сільське господарство. Зарубіжні інвестиції в аграрну сферу є ознакою слабо-розвинутої держави, свідченням відсутності в країні виробничої інфраструктури, насамперед сучасного сільськогосподарського машинобудування.

Досвід розвинених країн свідчить, що позитивний вплив розвитку сільського господарства на економіку країни досягається за рахунок включення в цей процес усіх складових: сільськогосподарське машинобудування, засоби захисту рослин, мінеральні добрива, аграрна наука. Згідно з теорією конкурентоспроможності М. Портера, потрібен системний підхід, який передбачав би наявність розвинених підтримуючих і споріднених галузей, відповідні умови попиту, стратегію підприємства і факторні умови. Відсутність хоча б одного із цих компонентів унеможливило отримання ефекту синергії.

Системний підхід до вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок розвитку вітчизняного АПК зображено на *рисунку*.



DK – машини та устаткування; DL – устаткування електричне та електронне;
DM – устаткування транспортне.

Системний підхід до розвитку АПК

Отже, засоби виробництва, зберігання, переробка, транспортування значною мірою пов'язані з розвитком машинобудування. Техніку можна закупити і за кордоном, але якщо йдеться про позитивний вплив розвитку сільського господарства на конкурентоспроможність країни, то необхідно мати власні "підтримуючі" і "споріднені" галузі.

Відсутність системних рішень в економічній політиці, при реалізації конкретних проектів призводить до того, що згідно з концепцією М. Портера задіюються лише окремі елементи "національного ромба", і він вже не діє як система, втрачається ефект синергії. У такій ситуації конкурентоспроможність країни базується переважно на сировинних галузях, що понижує загальний рівень конкурентоспроможності країни.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності національної економіки необхідно передбачити низку заходів.

По-перше, існує потреба в консолідації зусиль як держави, так і приватного сектору для створення в Україні системних утворень (структур), які б мали можливість поєднати всі стадії інноваційного процесу: від наукових розробок до серійного випуску кінцевої продукції. У разі відсутності таких системних структур, Україна інтегруватиметься в міжнародний розподіл праці не системами, а елементами і компонентами, що значно зменшить економічну ефективність як для національної економіки, так і для окремих суб'єктів господарювання.

По-друге, світовий досвід на прикладі окремих країн підтвердив, що лише аграрна, сировинна спеціалізація не може бути базою підвищення конкурентоспроможності національної економіки в довгостроковій перспективі. Такою основою можуть бути лише галузі обробної промисловості, насамперед машинобудування, від рівня розвитку якого залежить і технічний рівень практично всіх галузей національної економіки. Саме про це свідчить висока питома вага машинобудування у структурі промислової продукції розвинених держав (30–50 %). Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного машинобудування необхідно створити потужні національні науково-виробничі структури, здатні інтегруватись до міжнародних виробничих структур [9].

По-третє, з одного боку, держава має чітко узгоджувати економічну, науково-технічну, промислову політику, зокрема спрямовуючи науково-технічні розробки на потреби власного виробництва, а з іншого, маючи досягнення світового рівня в галузі матеріалознавства, зварювання матеріалів, необхідно створити можливості для організації власного виробництва відповідної продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України* : в 3 т. / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Е. Кваснюка. — К. : Фенікс, 2007.
2. *Конкурентоспроможність національної економіки* / за ред. Б. Е. Кваснюка. — К., 2005. — 582 с.
3. *Конкурентоспроможність економіки України* / за ред. І. В. Крючкової. — К. : Основа, 2007. — 488 с.
4. *Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації* / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилук ; за ред. Я. А. Жаліла. — К. : КНІСД, 2005. — 388 с.
5. *Конкурентоспроможність національної економіки* : навч. посіб. / В. Д. Лагутін, В. А. Романенко, Ю. М. Уманців; за ред. В. Д. Лагутіна. — К. : Київ нац. торг екон. у-н-т., 2011. — 296 с.
6. *Шнипко О. С.* Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О. С. Шнипко. — К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2009.
7. *Портер В. М.* Международная конкуренция / В. М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. — М. : Междунар. отношения, 1993. — С. 92–94.
8. *Економічна енциклопедія* : у 3 т. Т. 3 / редкол.: С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. — К. : Вид. центр "Академія", 2002. — 361 с.
9. *Про затвердження державної програми розвитку внутрішнього виробництва* : Постанова Кабінету Міністрів України від 12 верес. 2011 р. № 1130 // Уряд. кур'єр. — 2011. — 15 листоп. — С. 12.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2011.

Романенко В. *Конкурентоспособность национальной экономики: системный подход.* Проанализировано состояние конкурентоспособности экономики Украины; показаны системные проблемы при переходе от командно-административной системы к рыночной экономике; с позиций системного подхода рассмотрено возможное развитие аграрно-промышленного комплекса как фактора повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Romanenko V. *Competiveness of national economy: system approach.* Condition of competitiveness of Ukrainian economy has been analyzed; system problems on transition from plan economy to market economy have been shown; from the point of view of system approach possible development of agricultural complex as a reason for growing competitiveness of the national economy has been considered.

УДК 330.8

ЛОЗОВА Оксана, аспірант Львівського національного університету
ім. Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СУТНОСТІ ГРОШЕЙ І ГРОШОВОГО ОБІГУ УКРАЇНСЬКИМИ ВЧЕНИМИ XIX – ПОЧАТКУ XX СТ.

Досліджено внесок українських учених XIX – початку XX століть у розвиток монетарної теорії. Зосереджено увагу на теоретичних проблемах, які були предметом дослідження: суть і функції грошей, цінність грошей, роль держави в грошовій сфері, еволюція грошових відносин, перспективи паперово-кредитного обігу, можливість функціонування наднаціональної валюти.

Ключові слова: гроші, грошова система, цінність грошей, паперово-кредитний обіг, кредитні білети, кон'юнктурна теорія грошей.

Монетарна політика є важливим елементом національної економічної політики. Її суть у регулюванні грошового обігу та кредитуванні з метою сприяння економічному зростанню, утриманні інфляції на необхідному рівні, забезпеченні стабільності грошової одиниці, зайнятості населення.

В еволюції економічної науки монетарна політика виступала важливим предметом дослідження багатьох наукових шкіл. Теоретичне усвідомлення сутності й змісту монетарної політики почалося з появою такої економічної інституції, як центральний банк та закріпленням за ним монополії на емісію грошей, а також функції кредитора останньої інстанції.

У сучасній економічній літературі виокремлюють два головних напрями розвитку монетарної теорії: з одного боку – розвиток класичних, неокласичних і сучасних монетаристських теорій грошей, а з іншого – кейнсіанських, некейнсіанських і посткейнсіанських теорій [1, с. 37]. Окремо слід відзначити вклад у розвиток теорії грошей і формування сучасної концепції монетарної політики українських вчених-економістів, оскільки їх погляди формувалися на національному ґрунті з урахуванням особливостей господарської діяльності, що дуже важливо при розробці економічної політики в сучасній Україні. Це і зумовлює актуальність обраної теми.

Досліджували українську економічну думку багато науковців, зокрема А. Антонович [2], С. Злупко [3–7], В. Базилевич [8], П. Юхименко [9], Л. Корнійчук, Н. Татаренко [10], П. Леоненко [11], В. Лагутін, Т. Киричевська [12] та ін. Опрацювання робіт цих науковців дало змогу виділити видатних українських вчених-економістів, які внесли вагомий вклад у розвиток теорії грошей та монетарної політики.

Метою статті є дослідження внеску у розвиток теорії грошей і грошової політики українських вчених і визначення їхнього впливу на сучасну монетарну політику.

У когорті видатних українських економістів європейського рівня кінця XVIII – першої половини XIX чільне місце посідає М. Балудянський. Він аналізував погляди передових західноєвропейських економічних шкіл, зокрема меркантилістів, фізіократів і класиків, у тому числі їх теорії щодо грошей і кредиту. Співвідношення золотих і паперових грошей, банкнот, банківські операції тощо – предмет економічної системи М. Балудянського [6, с. 29].

"Гроші, – твердив економіст, – є тільки знаряддя або досконала машина, що служить полегшенню торгівлі, а не загальне чи переважачи державне багатство" [6, с. 29]. Однак гроші – це не тільки знаки, вони мають внутрішню вартість. М. Балудянський проаналізував ефективність різних грошових систем. За відсутності товарів гроші не мають сенсу: вони не принесуть користі, якщо не буде засобів до існування. Ця думка не втратила своєї актуальності й досі. Обов'язок уряду встановити контроль за збором капіталу, платою за роботу, зиском із капіталу та доходів. Тоді грошей буде стільки, скільки потрібно, але не більше. Розвиток економіки М. Балудянський пов'язував із особистою свободою і власністю, державне втручання в економіку виправдовувалося тільки для забезпечення свободи дії.

Окремо М. Балудянський розглядав асигнаційні банки і кредитні папери, зокрема ті, що виконують функції грошей. Зіставивши різні погляди на обіг паперових грошей, український вчений виявив закон, за яким "всі види паперових грошей, що є в обігу держави, усією своєю кількістю не повинні ніколи перевищувати суму золотих і срібних грошей, місце яких вони заступають або, якби при однаковій торгівлі за відсутністю паперових грошей, були в обігу" [6, с. 30].

Дослідженням проблем грошового обігу займався і М. Бунге, зокрема він стверджував, що гроші виникли у процесі еволюції та задоволення потреб обміну. "Поява грошей взагалі, і зокрема металічних, або монет, є абсолютно природним явищем, якщо звернути увагу на ті перепони, які зустрічаються при природному обміні і накопиченні майна без знарядь обміну" [4, с. 127].

Аналізуючи еволюцію грошового господарства, М. Бунге спершу виділяє переваги металевих грошей порівняно з іншими товарами у зв'язку з їх властивостями благородних металів, а саме: "рідкісність,

котра забезпечує їх цінність; постійність цінності і міцності, які роблять їх доброю заставою цінності; подільність, котра дає можливість відображати більші чи менші ціни" [4, с. 129]. Досліджуючи переваги монети як засобу обміну, вчений виявляє і її суттєві недоліки: по-перше, її виготовлення "вимагає значних витрат"; по-друге, "цінність її залежить від цінності речовини, з якої вона карбується" [4, с. 129]. Розмірковуючи, чи необхідно карбувати гроші саме із дорогоцінних металів, М. Бунге дійшов висновку, що хоча "засоби обігу без внутрішньої вартості – найкращі; але ж ми повинні погодитись і з тим, що паперові гроші, які задовольняють лише цю вимогу, неможливі. То як же вийти з цього протиріччя?" [4, с. 130]. Відповідь він бачить у новому засобі обігу – кредитних знаках, виготовлених із паперу (отже дешевих), які при цьому відрізняються від грошей тим, що не вимагають самостійної цінності, маючи представницьку цінність, яка виражає дійсну вимогу, яку необхідно буде виконати. Однакова придатність в обігу як грошей, так і кредитних знаків слугує, на думку економіста, кращим доказом заміни одних іншими. Різниця між монетою та кредитними знаками полягає лише в тому, що вимоги, які виражаються монетою, забезпечуються цінністю матеріалу, з якого виготовлена монета, а вимога, що відображається кредитним знаком, отримує реальність від страхування, від забезпечення реалізації кредиту [8, с. 386].

На перспективності кредитного обігу та продуктивному народно-господарському значенні кредиту наголошував і О. Миклашевський, зокрема у своїй монографії "Гроші". Він називав кредитний обіг новою економічною силою, пророкуючи час, коли функції загальної мінової одиниці виміру, збереження і передачі цінностей виконуватиме кредит, а тогочасне господарство є лише перехідною формою до кредитного [13, с. 445]. Також вчений зауважував на соціальному значенні грошей: "...вони і поєднують, і роз'єднують, і підпорядковують як окремих індивідів, так і значні громадські групи в межах єдиного господарства" [13, с. 77]. Тобто гроші можуть виступати в суспільстві як консолідуючим чинником, так і, за певних умов, дестабілізуючим. Він звертав увагу на соціальний аспект втрат від знецінення грошей: "Ідеться про банкрутство кредиторів, які нагромаджували майно своєю заповзятливою працею, а у вигідному становищі опиняться позичальники – невдахи і марнотрати" [13, с. 509]. Від знецінення грошей постраждає і значна кількість приватних осіб, особливо з бідніших верств населення, в котрих зменшаться реальні доходи, що призведе ще до більшого їх зубожіння.

Також О. Миклашевський розглядав можливість створення єдиної міжнародної монети, всесвітньої грошової системи, що особливо цікаво в контексті інтеграційних процесів у Європі та створення єдиної валюти – євро. Він писав, що однією з функцій грошей є об'єднання матеріальних інтересів людей та створення підвалин для міжнародного

поділу праці: "Багато зусиль доведеться докласти людству для переходу до єдиної всесвітньої монети, але це буде великим кроком в історії розвитку людських відносин" [13, с. 683].

Кредитні білети мають переваги перед іншими формами грошей через їхню дешевизну, мобільність, еластичність, і головне – продуктивність використання, наголошував А. Антонович [1, с. 38]. Його теорія обігу паперових грошей базується на теорії цінності, яка, на думку вченого, є центральною категорією політичної економії.

У своїй докторській дисертації "Теорія паперово-грошового обігу і державні кредитні білети", виданій у Києві в 1883 р., А. Антонович опирався на концепцію трисекторності народного господарства (виробництво, розподіл, споживання) і на власну теорію цінності, згідно з якою цінність має різне значення у трьох відповідних контекстах. Значення грошей він пропонує розглядати з тих самих позицій – виробництва, розподілу і споживання. На думку А. Антоновича, такий підхід економічна наука ігнорувала, обмеживши розгляд грошей крізь призму розподілу і споживання. "Ми прагнули довести, – писав він, – що гроші мають безсумнівне значення й у виробництві. Цінність або гідність грошової одиниці ми визначаємо якістю її роботи" [2, с. 254]. Відповідно до цього постулату, збільшення маси грошей у країні, яке не супроводжується збільшенням виробів і послуг, веде до зменшення речової цінності грошової одиниці на тій основі, що нова кількість грошової маси не знаходить для себе відповідної "роботи" і спрямовується винятково на купівлю готових виробів і послуг з метою споживання. Зменшення маси грошей при подібних обставинах призводить до протилежних результатів. Зовнішнім виявом установленної залежності цінності грошей від їх маси слугує закон попиту і пропозиції, де під попитом на гроші розуміється кількість виробів і послуг [2, с. 255].

Коливання співвідношення між попитом на гроші та їх пропозицією залежить не тільки від загального стану продуктивності, а й від того, спрямовуються гроші на виробництво чи обслуговують тільки споживання: у другому випадку гроші призводять до однобічного стимулювання виробництва, яке, звичайно, закінчується кризами. Гроші, спрямовані, на продуктивну діяльність, зумовлюють цілеспрямоване поєднання факторів виробництва, збільшення того попиту на продукти, котрий уречевлюється в них, стимулюючи бажане і сприятливе пожвавлення промисловості. На думку вченого, країна часто потребує не речових капіталів, а грошей, бо саме вони є тією силою, що з'єднує фактори виробництва. "Ми твердимо, – пише А. Антонович, – що зміни в кількості виробів і послуг можуть залежати і від спрямування грошей у виробництво" [2, с. 255]. Це – фундаментальний висновок щодо зв'язку грошей із виробництвом, який виправдовує емісію паперових грошей в інтересах збільшення виробів

і послуг. Цей факт ігнорувався економістами. А загальне збільшення продуктивності під впливом банківських білетів слугує очевидним доказом того, що й паперові гроші, використані з продуктивною метою, можуть впливати на збільшення кількості виробів і послуг. Тому немає підстав приписувати паперовим грошам усі біди й аномалії економічного життя, бо останні не мають джерела в паперово-грошовому обігу. Ці міркування свідчать, що А. Антонович не тільки не заперечував емісії паперових грошей, а й вважав її доцільною при стимулюванні виробництва. Його ідеї не втратили актуальності й досі, особливо при регулюванні грошового обігу та забезпеченні економічного зростання [5, с. 213].

Обґрунтовуючи важливе народногосподарське значення грошей та їх економічну цінність, український вчений також звертав увагу на їх суспільну значимість і соціальну природу. Він зауважував, що гроші є важливим чинником соціальної стабільності, що об'єднує в суспільстві економічно активних людей. На думку А. Антоновича, гроші "являють собою силу, що поєднує людей для ведення спільних справ на засадах, що виключають зазіхання на свободу особистості" [1, с. 38].

І. Франко у посібнику "Розмови про гроші і скарби" [7] розкрив суть, закономірності виникнення і роль грошей в обміні, виклав своє розуміння основних функцій грошей, детально розглянув гроші у функції міри вартості, засобу обміну, засобу платежу і накопичення, всебічно і доступно з'ясував закономірності розвитку грошей від зливків, які йшли на вагу, до паперових грошей із їх національною формою, державними знаками і примусовим курсом, розкрив суть грошей у здійсненні операцій лихварського і торговельного капіталів у докапіталістичну добу.

У розвитку теорії грошей і монетарної політики особливо вагомим можна вважати внесок видатного українського вченого-економіста М. Туган-Барановського. Розкривши причини появи грошей, визначивши поняття металевих і паперових грошей, він звернувся до "найтяжчого питання політичної економії – теорії грошового обігу". Згідно зі своєю генетико-еволюційною концепцією, М. Туган-Барановський з'ясував суть, походження і основні функції грошей, досліджував питання їхньої цінності, обґрунтував доцільність паперових грошей і передбачив усунення системи золотого стандарту [5, с. 340].

Вчений стверджував, що "виконання предметом функцій грошей (насамперед головних його функцій) і робить предмет грішми" [14, с. 245]. Проаналізувавши функції грошей, він сформулював власне визначення: "Гроші, таким чином, можуть бути визначені як предмет, що виконує в господарстві даного суспільства функції загального мірила цінності, загального знаряддя обміну і законного платіжного засобу" [14, с. 245].

Величезну роль грошей у сучасному господарстві та необхідність грошового обігу М. Туган-Барановський пояснював неорганізованістю, непланованістю суспільного виробництва, які властиві капіталістичному господарству [5, с. 341].

Із необхідності грошового обігу для господарства випливає питання про цінність грошей. На думку М. Туган-Барановського, центральною проблемою в теорії грошей є питання їх цінності. Якщо у зазначеному пункті теорії існують неясності, то "всі її подальші висновки будуть хиткими та невизначеними" [14, с. 251]. Як відзначив М. Туган-Барановський, у сучасній йому економічній науці не існує загальноприйнятої теорії цінності грошей. Натомість є дві теорії, що конкурують між собою: кількісна і товарна, однак, на думку вченого, до визначення цінності грошей не можна застосувати жодну з них. Критично розглядаючи ці теорії, він визначив вади і переваги кожної, а також запропонував власну теорію цінності грошей, яку назвав кон'юнктурною. Крім того, М. Туган-Барановський вперше висловив ідею про те, що гроші можуть і мають бути об'єктом державного регулювання. Ця теза згодом стане визначальною у науковій спадщині Дж. Кейнса.

Головна цінність кон'юнктурної теорії у тому, що зміни цінності грошей зумовлюються не змінами умов попиту і пропозиції окремих товарів, а змінами умов загальної кон'юнктури товарного ринку, тобто загальними умовами товарно-грошового ринку. Далі М. Туган-Барановський стверджує: "до цього часу державна влада майже не ставила перед собою завдання плановірно впливати на цінність грошей. Це стосується і цінності товарів: і у цій галузі суспільна влада, як правило, поводи́ла себе абсолютно пасивно, віддаючи утворення товарних цін на розсуд вільної гри економічних сил. Однак між цінністю товарів і цінністю грошей є принципова відмінність: цінність товару створюється на основі свідомих розцінювань окремих індивідів, чим держава керувати не може, натомість цінність грошей є позасвідомим стихійним продуктом соціальної взаємодії, що повною мірою допускає державне регулювання. Тому завдання плановірної політики грошового обігу, що ставить собі за мету регулювання цінності грошей, не містить у собі нічого неможливого. Для економічної науки на передній план висувається нове завдання величезної практичної значимості – вироблення основ раціональної грошової політики" [1, с. 40]. Отже, М. Туган-Барановський першим із економістів дійшов висновку, що державна грошово-кредитна політика не лише має право на існування, а й стає необхідною у сучасному господарстві. Українському економісту належить перша аргументація державної політики у сфері грошового обігу, перше передбачення майбутніх проблем, з якими досі стикається світова економіка.

М. Туган-Барановський підкреслював важливу роль центрального банку держави, тобто такого центрального закладу, який має у своєму розпорядженні величезні кошти і при здійсненні грошово кредитної політики керується не отриманням зиску, а загальнодержавними інтересами.

Український економіст наполягав на тому, що однією з найважливіших складових правильності економічної програми має стати активна політика держави і державних органів, спрямована на створення нової грошової системи; використання державного регулювання з метою стимулювання ефективного платоспроможного попиту й інвестиційного процесу. При цьому він наголошував, що влада держави не є безмежною – вона обмежена ринковими силами. Ще задовго до Дж. Кейнса М. Туган-Барановський довів, що гроші мають самостійну цінність, і до них має бути застосована певна регулююча політика [5, с. 346].

Більшість економістів, що досліджували теорію грошей у той період, неприхильно ставилися до паперових грошей, за якими не визнавали самостійної цінності. Натомість М. Туган-Барановський пророкував, що настане час, коли паперові гроші визнаються справжніми грошима, тобто самостійним мірилом цінності. І не за горами той час, коли держава почне втручатися у стихійні процеси, що захоплюють паперові гроші [14, с. 271]. Також український економіст передбачив, що після Першої світової війни постане нова грошова система паперових грошей. А золото (резерви) зберігатиметься у сховищах центральних національних банків для ведення активної валютної політики, придбання іноземної валюти для експортно-імпортних операцій.

Вартий уваги і розвиток поглядів М. Туган-Барановського щодо можливості використання паперових грошей як міжнародної валюти. Така можливість існує, на думку вченого, лише за умови, що ця система буде прийнята всіма країнами і скеровуватиметься відповідними міжнародними угодами [1, с. 39].

Своїми науковими новаторствами М. Туган-Барановський збагатив світову економічну думку, його погляди залишаються актуальними й досі.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що українські вчені внесли значущий вклад як у вітчизняну, так і у світову монетарну і економічну теорію загалом своїми дослідженнями з питань, що стосуються суті грошей, їх функцій, цінності та ролі в економіці та суспільстві, обґрунтували роль грошово-кредитного обігу та його перспективи, довели необхідність державного регулювання грошового обігу, а також пророкували створення єдиної міжнародної валюти (таблиця).

Починаючи з усвідомлення суті грошей, їх ролі та функцій, українські економісти поступово підходили до визначення необхідності державного регулювання грошового обігу та необхідності прове-

дення монетарної політики. І якщо попередники тільки наголошували на необхідності державного втручання у грошову сферу, то у працях М. Туган-Барановського грошова політика отримала теоретичне осмислення.

Гроші та грошовий обіг у теоріях українських учених-економістів

Автор	Зміст теорії
Балудянський М. (1769–1847 рр.)	Гроші – тільки інструмент для полегшення торгівлі, а не загальне багатство. Обов'язок уряду контролювати збір капіталу, плату за роботу, зиск з капіталу і доходів, для забезпечення необхідної кількості грошей в обігу. Кількість паперових грошей в обігу не повинна перевищувати суму золотих і срібних
Бунге М. (1823–1895 рр.)	Гроші – інструмент задоволення потреб обміну. Перспективи паперових грошей (кредитних білетів), необхідність заміни ними металевих грошей
Антонович А. (1848–1917 рр.)	Переваги і перспективи паперових грошей (кредитних білетів). Питання цінності грошей. Продуктивний характер паперових грошей, тобто паперові гроші – засіб стимулювання виробництва. Гроші – важливий чинник соціальної стабільності, що об'єднує економічно активних людей
Франко І. (1856–1916 рр.)	Питання цінності грошей. Необхідність паперових грошей
Миклашевський О. (1864–1911 рр.)	Перспективи паперових грошей (кредитних білетів), необхідність заміни ними металевих грошей. Соціальний аспект грошей: поєднують і роз'єднують людей. Втрати суспільства від знецінення грошей. Створення єдиної міжнародної грошової одиниці, всесвітньої грошової системи
Туган-Барановський М. (1865–1919 рр.)	Питання цінності грошей (кон'юнктурна теорія цінності грошей). Необхідність державного регулювання цінності грошей і грошового обігу, обґрунтування важливості грошово-кредитної політики. Важливість та роль центрального банку для регулювання грошового обігу. Перспективність і необхідність паперових грошей. Використання паперових грошей як міжнародної валюти

Цінність поглядів українських учених-економістів другої половини ХІХ – початку ХХ століття є очевидною. Отже, ці теорії можуть бути корисними при формуванні національної економічної політики загалом та монетарної зокрема, адже вони базуються на національних особливостях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хмелярчук М. І. Світові цінності української економічної думки в розвитку монетарної теорії / М. І. Хмелярчук // Вісн. ун-ту банк. справи нац. банку України. — 2008. — № 3 (груд.). — С. 37–40.
2. Антонович А. Я. Теория бумажно-денежного обращения и государственные кредитные билеты / А. Я. Антонович. — К., 1883. — 262 с.
3. Михайло Балудянський. Про національне багатство // Злупко С. М. Українська економічна думка : хрестоматія / упоряд. С. М. Злупко. — К. : Знання, 2007. — С. 86–96.
4. Микола Бунге. Основи політичної економії // Злупко С. М. Українська економічна думка : хрестоматія. — К. : Знання, 2007. — С. 123–138.
5. Злупко С. М. Економічна думка України : навч. посіб. — Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. — 496 с.
6. Злупко С. М. "Економічна система" Михайла Балудянського // Універсум. — 1994. — Листопад – грудень. — С. 28–30.
7. Іван Франко. Розмова про гроші і скарби // Злупко С. М. Українська економічна думка : хрестоматія. — К. : Знання, 2007. — С. 293–311.
8. Микола Християнович Бунге: сучасний дискурс : монографія / за ред. В. Д. Базилевича. — К. : Знання, 2005. — 697 с.
9. Юхименко П. І. Історія економічних учень : навч. посіб. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. — К. : Знання-Прес, 2000. — 514 с.
10. Історія економічних учень : підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін. ; за ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. — К. : КНЕУ, 1999. — 564 с.
11. Історія економічних учень : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай, П. М. Леоненко, А. П. Нестеренко — К. : Знання, 2004. — 1300 с.
12. Лагутін В. Д. Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізм реалізації : монографія / В. Д. Лагутін, Т. О. Кричевська. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-ет. — 2004. — 269 с.
13. Миклашевский А. Н. Деньги. Опыт изучения основных положений экономической теории классической школы в связи с историей денежного вопроса / А. Н. Миклашевский. — М., 1895.
14. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. — 4-е изд. — Петроград : Право, 1917. — 540 с.

Стаття надійшла до редакції 01.06.2011.

Лозова О. Теоретическое осмысление сущности денег и денежного обращения украинскими учеными XIX – начала XX ст. Исследован вклад украинских ученых XIX – начала XX столетий в развитие монетарной теории. Сосредоточено внимание на теоретических проблемах, которые были предметом исследований: сущность и функции денег, ценность денег, роль государства в денежной сфере, эволюция денежных отношений, перспективы бумажно-кредитного обращения, возможность функционирования наднациональной валюты.

Lozova O. Theoretical understanding of money essence and cash flow by Ukrainian scientists in XIX-early XX c. The contribution of Ukrainian scientists in the middle of the nineteenth - early twentieth centuries in the development of monetary theory has been studied. The attention was paid to theoretical problems that were the subject of research: essence and function of money, value of money, the state's role in the monetary sphere, the evolution of monetary relations, the perspectives of paper-credit circulation and possibility of functioning of overnational currency.



УДК 338.46.001

КОВАЛЕНКО Юлія, к. е. н., доцент Національного університету державної податкової служби України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ПОСЛУГИ ТА ЇЇ ВИДИ

Досліджено сутність послуги, запропоновано її визначення, виявлено характерні відмінності послуг від товарів. Наведено сучасну структуру сфери послуг із виокремленням видів економічної діяльності, що забезпечують їх реалізацію.

Ключові слова: економічна категорія, послуга, сфера послуг, структура сфери послуг.

Сфера послуг – це узагальнююча категорія, що охоплює виробництво різноманітних видів послуг. Виділення цієї сфери пов'язане з розподілом суспільної праці на виробництво товарів і послуг. Сьогодні близько 70 % економічної активності у світі пов'язане саме з останнім. Послуги складають 20 % світової торгівлі, і, за прогнозами, до 2020 р. їхня частка становитиме 50 %. В Україні на сферу послуг припадає 55 % ВВП, однак вона відстає від розвинених країн. Отже, дослідження її розвитку не втрачає своєї актуальності.

Вивчення питань, пов'язаних із теоретичними аспектами послуг, набуло широкого розвитку у науковій літературі. Передусім потрібно згадати класичні праці Ф. Бастіа, Дж. Волліса, Ф. Котлера, К. Лавлока, К. Маркса, Д. Норта, П. Самуельсона, А. Сміта [1–6] та ін. Теорія послуг знайшла відображення в дослідженнях українських і російських вчених, таких, як І. Грищенко, Н. Іванов, І. Калачова, Л. Клікич, В. Парена, В. Полонський, Л. Саннікова [7–13] та ін. Однак теоретичні дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних науковців свідчать про різноманітність і багатоваріантність понять, термінів і визначень. До того ж в Україні відсутня обґрунтована класифікація послуг.

Мета дослідження полягає у визначенні економічної сутності категорії "послуга" та сучасної структури сфери послуг.

Спробу визначення економічної сутності послуги поряд із сутністю товару було здійснено ще класичною політекономією. Так, А. Сміт розрізняв матеріальні блага і блага, що не мають природної субстанції для включення їх у суспільне багатство [6, с. 95]. Захищаючи лише матеріальне виробництво, а не "нематеріальність" праці і продукт сфери послуг, він зробив висновок про "неекономічність" цієї сфери, що спричинило вилучення послуг із загальної системи економічних результатів і національного рахівництва.

На початку XIX ст. французький економіст Ф. Бастіа дійшов висновку, що суспільний розвиток складається з послуг, які люди надають один одному. Він розглядав послуги як діяльність людей, що передбачається для людей і споживається людьми. Як і будь-яка діяльність, вона матеріалізується у споживчій вартості й вартості: у такій якості послуга стає товаром [1, с. 44–45].

У свою чергу, К. Маркс зазначає: "Цей вислів (*послуга* – Ю.К.) є не що інше, як корисна дія тієї або іншої споживчої вартості – чи товару, чи праці... Вираз "послуга" означає взагалі не що інше, як ту особливу споживчу вартість, яку доставляє... праця, подібну до всякого іншого товару; але особлива споживча вартість цієї праці отримала тут специфічну назву "послуги" тому, що праця надає послуги не як річ, а як діяльність, що однак ніяк не відрізняє її, скажімо, від якоїсь машини, наприклад, від годинника" [5, с. 413]. Можна зробити такі висновки: всі споживчі послуги є своєрідними предметами споживання; деякі з послуг мають мінову форму вартості, тобто слугують предметами обміну вартісних еквівалентів; послуги є складовою частиною сукупного суспільного продукту.

Неокласична теорія визначає внутрішню вартісну основу послуги через позицію споживача і граничну корисність цієї послуги. Щодо подальшого розвитку цієї теорії, то А. Маршалл зближує позиції класичної теорії трудової вартості А. Сміта, Д. Рікардо і граничної корисності Е. Бем-Баверка у тому, що послуга як одна із форм блага володіє корисністю. Він стверджує, що послуги не є частиною накопиченого багатства, оскільки вони невідчутні як блага, однак вони вказують на необхідність урахувувати ті вигоди, які отримує людина від можливості користуватись державними умовами і благами, що впливають на забезпечення потреб і життя суспільства [14, с. 123].

Як економічна категорія послуга отримала подальше уточнення у теоріях невиробничої сфери, суспільних благ і неринкового (неприбуткового) сектору. Теорія невиробничої сфери (В. Козак, Я. Кронрод, Д. Правдін, М. Солодка та ін.) визначає послугу як особливу форму виробничої праці, а виробництво послуг розглядає як форму діяльності у галузях невиробничої сфери або суспільному споживанні. Тут існують дві позиції щодо сутності послуги: корисний результат праці для особистого споживання; специфічні відносини невиробничого обміну праці на дохід. Представники теорії суспільних благ (С. Брю,

К. Макконелл, П. Самуельсон та ін.) вважають, що всі члени суспільства, незалежно від граничної корисності благ і послуг для окремих індивідів, мають споживати їх на однаковому рівні, а їхня корисність визначається постачальником цих благ і послуг – державою. Однак природа послуг як особливої форми реалізації економічних відносин теорією не розкривається. У теорії неринкового (неприбуткового) сектору (Ю. Барр, Дж. Стігліц, Ю. Фама та ін.) обґрунтовується провідна роль держави у визначенні кількості необхідних послуг, виробництво яких є пільговим із позиції оподаткування, а також отримання державних субсидій за рахунок бюджету. Акцентується на особливій природі послуг, за якої обмін інформацією щодо якості того чи іншого блага ускладнено.

Досліджуючи сутність послуг, не можна оминати увагою підходи інституційної теорії щодо послуг та їх ролі в економіці. Дж. Волліс і Д. Норт у 1986 р. запропонували поняття "транзакційний сектор", до якого вони віднесли сферу послуг, тобто фінансовий сектор (страхування і банківський сектор) поряд із оптовою і роздрібною торгівлею, операціями з нерухомістю, державним транзакційним сектором. Емпіричні розрахунки цих авторів свідчать, що частка транзакційного сектору у ВВП за 1870–1970 рр. зросла у США із 26 до 54 % [2, с. 98], що дало їм підстави запропонувати включити цей сектор до системи національних рахунків.

Сьогодні ж категорія "послуга" трактується науковцями доволі широко. З одного боку, вона розглядається як діяльність (процесуальний підхід), наприклад: діяльність, що націлена на річ і/або на людину [4, с. 34]; діяльність, що націлена на задоволення потреби шляхом надання (виробництва) відповідних цій потребі благ матеріального і нематеріального характеру [8, с. 4]; вид діяльності, який можна запропонувати клієнту для безпосереднього споживання [7, с. 163]; діяльність або благо, які одна сторона може запропонувати іншій [3, с. 748]; послідовність певних дій для досягнення певної мети [15, с. 25]; дія, що приносить благо (користь, допомогу) іншому [16, с. 826]; благо у формі діяльності [17, с. 34]. З іншого боку, розповсюджена думка, за якої послуга асоціюється з результатом діяльності (змістовний підхід). Для прикладу наведемо такі визначення послуги: результат одноразової діяльності, що здійснюється виробниками на замовлення споживачів і яка зазвичай приводить до зміни стану одиниць, що споживають ці послуги [18, с. 655]; результати економічної діяльності, які не набувають матеріально-речової форми і задовольняють певні потреби – особисті, колективні, суспільні [9, с. 24]. Відмінним від загальноживаних є широке трактування послуги як: відносин між людьми в суспільстві з приводу формування соціально-економічних умов, необхідних для функціонування суспільного відтворення [11, с. 6]; специфічних економічних відносин з приводу еквівалентного суспільного обміну праці на замовлення (за договором) [10, с. 5].

На думку Л. Саннікової, найбільш перспективним є підхід щодо визначення послуги через категорію "благо" [13], яке вже згадувалось

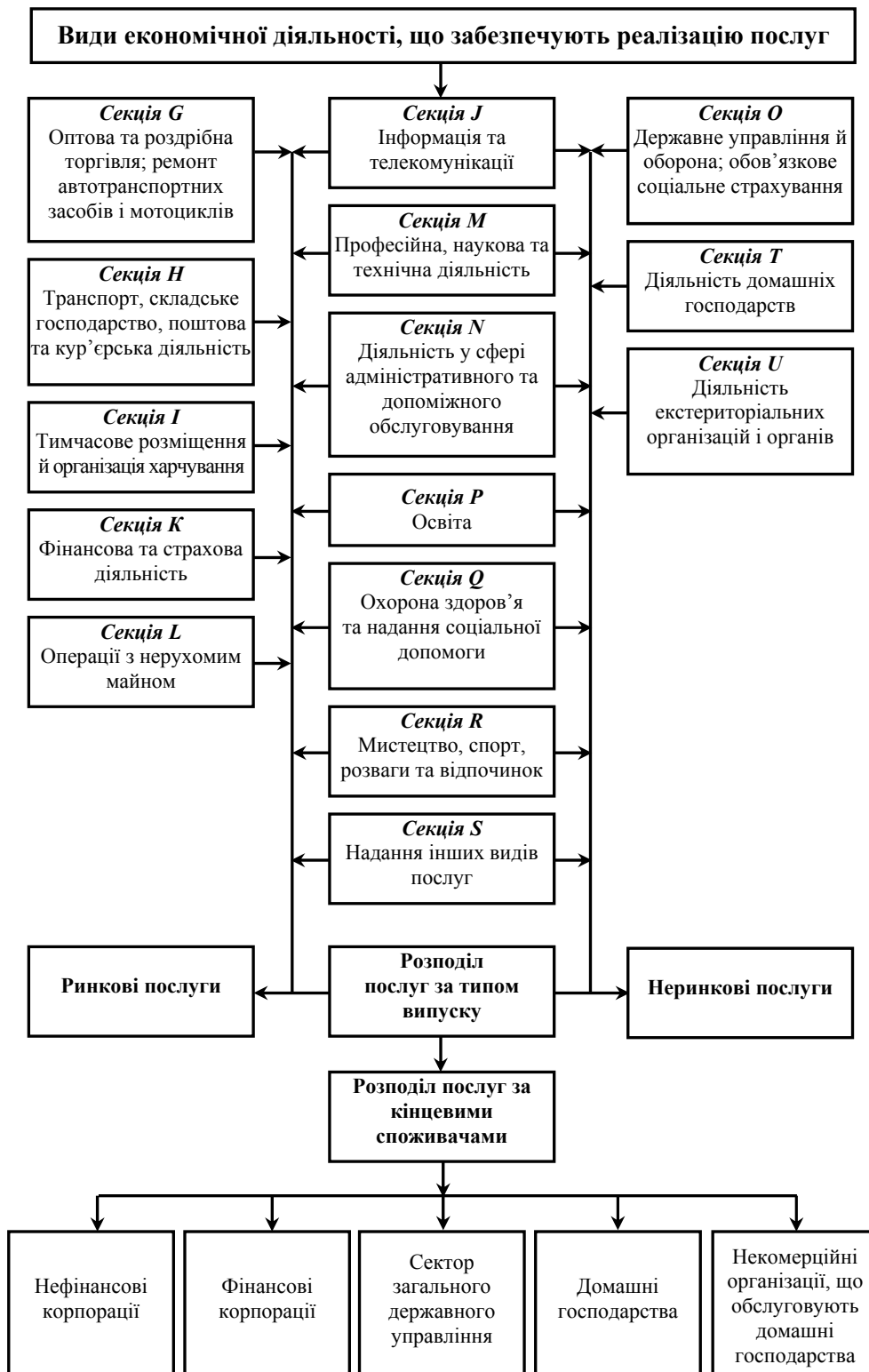
вище. "Вчення про економічні блага базуються на філософському розумінні категорії "благо" – предмет або явище, яке задовольняє певну людську потребу, відповідає інтересам, цілям і прагненням людей" [19, с. 46]. Як економічна категорія послуга має два значення: вид економічної діяльності, крім промислового виробництва і сільського господарства; економічне благо, під яким можна розуміти саму діяльність, що націлена на задоволення індивідуальної потреби, або результат, що задовольняє індивідуальну потребу або діалектичну єдність діяльності й результату, який досягається у ході цієї діяльності. Потрібно зазначити, що у сучасному ринковому обміні все частіше йдеться про купівлю-продаж не окремого блага, а комплексу благ. Споживачу пропонуються сукупності споживчих благ, що пов'язані між собою функціонально та символічно, у результаті чого відбувається інтеграція системи потреб у систему послуг.

Існує порівняння послуги з товаром-реччю [12, с. 86–87], при цьому на відміну від останнього, вона має певні особливі властивості. Наприклад, Ф. Котлер виокремлює п'ять характеристик: невідчутність; невіддільність; непостійність; недовговічність; відсутність власності [3, с. 600]. До цього переліку необхідно додати характеристики послуги, що найчастіше зустрічаються у різноманітних джерелах: гетерогенність (різноманітність); компліментарність; одночасність виробництва і споживання; корисність, задоволення певних потреб; нетривалість; неможливість зберігання; невіддільність від того, хто надає послугу; строковість; неоднорідність за якістю; кількісна оцінка (ціна).

Визначення послуги знайшло своє відображення і в нормативно-правових актах, але у вітчизняних не повною мірою. У Цивільному кодексі України її визначення відсутнє. Однак у гл. 63 "Послуги. Загальні положення" йдеться про договори з надання послуг, коли одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається у процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором [20]. Зазначене не зовсім відповідає специфіці укладання договорів у фінансовій діяльності. Напевно, найкращим варіантом було б трактування послуги як об'єкта цивільних прав. У статті 1 Закону України "Про захист прав споживачів" послуга трактується як "діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб" [21]. При цьому споживач може бути лише фізичною особою, що обмежує споживача – юридичну особу. Наприклад, російський ГОСТ Р 50646-94 "Послуги населенню. Терміни та визначення" [22] з метою уникнення колізій обмежується лише фізичними

особами. У цьому сенсі необхідно прийняти Закон України "Про захист споживачів фінансових послуг" з урахуванням того, що споживачами цих послуг виступає не тільки населення (домогосподарства), а й підприємства та установи (у т. ч. сектору державного управління), для яких споживання послуг є частиною проміжного споживання.

У світовій практиці, згідно з довідником "Лібералізація міжнародних операцій з послугами", розробленим ЮНКТАД і Світовим банком у 90-х роках ХХ ст., послугою є зміна у становищі інституційної одиниці, що відбулась в результаті дій і на основі взаємної угоди з іншою інституційною одиницею [25], що є абстрактним і загальним визначенням. Більш прийнятним є визначення послуг у Генеральній угоді про торгівлю послугами (ГАТС), де під послугами розуміється вид товару, тому вони підпадають під операції торгівлі. При цьому "постачання послуги" означає виробництво, розподіл, збут, продаж і доставку послуги у такі способи: з території однієї країни на територію іншої ("трансграничне постачання"); переміщення споживача у країну, де надається послуга ("споживання за кордоном"); заснування постачальником послуги однієї країни комерційної присутності на території іншої країни, де має надаватись послуга ("комерційна присутність"); надання послуги постачальником послуги однієї країни через присутність фізичних осіб цієї країни на території іншої країни ("присутність фізичних осіб") [26]. Наближеним до цього є трактування послуги у новому Класифікаторі видів економічної діяльності (ДК 009:2010): "послуги – це результат економічної діяльності, відносно якого не можна встановити права власності. Послуги не підлягають продажу окремо від процесу їх виробництва. Момент завершення виробництва послуги збігається з моментом надання її споживачеві" [23]. Інший підхід спостерігаємо у Податковому кодексі України: "постачання послуг – будь-яка операція, що не є постачанням товарів, чи інша операція з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи чи надання інших майнових прав стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності" (ст. 14.1.185) [27]. Українська теорія виходить з того, що послуги надаються споживачу, а відповідно до зарубіжної – продаються покупцям (споживачам), хоча виключенням є новий Класифікатор видів економічної діяльності України, де виробництво послуг забезпечується у всіх інституційних секторах економіки (рис. 1): секторі фінансових корпорацій; секторі нефінансових корпорацій, де виробляються лєвова частка ринкових послуг; секторі державного управління, секторі домогосподарств і секторі некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства, де виробляються послуги за неринковими цінами.



Структура сфери послуг в Україні [23; 24]

Отже, проаналізувавши всі наведенні визначення категорії "послуга", можна запропонувати таке: послуга – це різноманітна економічна діяльність, що здійснюється виробником, задовольняє купівельний попит і потреби (особисті, колективні, суспільні), споживається у момент її постачання і має фактичний відчутний результат.

Численна різноманітність послуг потребує ефективної системи їх класифікації. Існує велика кількість розробок щодо цього, але вони потребують окремого дослідження. Більшість авторів обмежуються лише національною економікою і не беруть до уваги класифікації, що пропонують міжнародні організації. У Системі національних рахунків послуги як вид економічної діяльності поділяються на чотири категорії: споживчі (ресторани, готелі, домашні послуги); соціальні (освіта, медична допомога, благодійні послуги); виробничі (інжиніринг, консультації, фінансові і кредитні послуги); розподільчі (торговельні, транспортні, фрахт). ГАТС СОТ класифікує послуги на такі: ділові; послуги у галузі зв'язку і аудіовізуальні послуги, будівельні та пов'язані з ними інженерні послуги; дистриб'юторські послуги; послуги у галузі освіти; послуги, пов'язані з охороною навколишнього середовища; фінансові послуги; послуги у галузі охорони здоров'я і соціального забезпечення; туризм і послуги, пов'язані з подорожами; послуги з організації відпочинку, культурних і спортивних заходів; транспортні послуги, інші послуги. Класифікатор ГАТС і національні класифікатори послуг країн – членів СОТ не завжди узгоджені між собою, що зумовлено довідковим характером першого. Отже, перспективи подальших досліджень полягатимуть у розв'язанні саме цих проблем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Мальська М. П.* Просторові системи послуг (теорія, методологія, практика) : монографія / Мальська М. П. — К. : Знання, 2009. — 363 с.
2. *Wallis J.* Measuring the Transaction Sector in American Economy, 1870–1970. In: Long-term factors in American Economic Growth. The Income and Wealth Series. Ed. by S. Engerman and R. Gallman / J. Wallis, D. North. — Chicago : University of Chicago Press, 1986. — Vol. 51. — P. 95–148.
3. *Осноvy* маркетинга [пер. с англ. / Ф. Котлер и др.]. — 2-е изд. — СПб. : Вильямс, 1999. — 1152 с.
4. *Лавлок К.* Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок ; [пер. с англ.]. — М. : Вильямс, 2005. — 1008 с.
5. *Маркс К.* Полное собрание сочинений : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — М. : Политиздат, 1962. — Т. 26, Ч. 2. — 1962. — 551 с.
6. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов : в 2-х т. / А. Смит. — Л. : Госсocэкгиз, 1935. — Т. 2. — 475 с.
7. *Грищенко І.* Формування конкурентного середовища на ринку послуг України / І. Грищенко // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2007. — № 5. — С. 163–166.
8. *Иванов Н. Н.* Сфера услуг как объект исследования и управления / Н. Н. Иванов. — СПб., Изд-во СПбГУЭФ, 2000. — 21 с.

9. Калачова І. В. Статистика послуг: концептуальні основи реформування / І. В. Калачова // Статистика України. — 2001. — № 4. — С. 24–28.
10. Кликч Л. М. Эволюция сферы услуг: особенности, закономерности, формы государственного регулирования : дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.01 / Кликч Лилия Миннигалимовна. — Уфа, 2005. — 313 с.
11. Парена В. А. Сфера послуг в умовах переходу до ринкової економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.01.01 "Економічна теорія" / В. А. Парена. — Дніпропетровськ, 2005. — 20 с.
12. Полонский В. Г. Корпоративное управление в непроизводственной сфере / В. Г. Полонский, С. В. Белоусова, А. М. Белоусов. — Херсон : ОЛДИ плюс, 2003. — 460 с.
13. Санникова Л. В. Услуги в гражданском праве / Л. В. Санникова. — М. : Волтерс Клувер, 2006. — 160 с.
14. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. / А. Маршалл ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1993. — Т. 3. — 1993. — 350 с.
15. Управление и организация в сфере услуг / [Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р.; пер. с англ.]; под ред. В. В. Кулибановой. — [2-е изд.]. — СПб. : Питер, 2002. — 350 с.
16. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Российская Академия Наук; Российский фонд культуры, 1994. — 928 с.
17. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2007. — 495 с.
18. Курс социально-экономической статистики / [под ред. М. Г. Назарова]. — М. : Финанстатинформ, 2002. — 771 с.
19. Философский словарь / [под ред. И. Т. Фролова]. — 7-е изд., перераб. и доп. — М. : Республика, 2001. — 719 с.
20. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. — Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40–44. — Ст. 356. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.
21. Про захист прав споживачів [Електронний ресурс]. — Закон України від 12 трав. 1991 р. № 1023-ХІІ. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1023-12>.
22. Услуги населению. Термины и определения [Электронный ресурс]: Постановление Госкомстата России от 21 лют. 1994 р. № 34 (ГОСТ Р 50646-94). — Режим доступа : tehstandart.com/ГОСТ%20Р%2050646-94.
23. Класифікація видів економічної діяльності (ДК 009:2010) [Електронний ресурс] : Наказ Держспоживстандарту України від 11 жовт. 2010 р. № 457. — Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN19567.html
24. Класифікація інституційних секторів економіки України [Електронний ресурс] : Наказ Держкомстату від 18 квіт. 2005 р. № 96. — Режим доступу : <http://www.kapitalizator.com/natsionalni-derzhavni-statystychni-klasifikatsiyi-klasifikatory>.
25. Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook. — Geneva : UNCTAD, World Bank, 1994. — 182 p.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

26. *Генеральна угода про торгівлю послугами* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_017.
27. *Податковий кодекс України* [Електронний ресурс]. — Відомості Верховної Ради України. — 2011. — № 13–17. — Ст. 112. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

Стаття надійшла до редакції 30.12.2011.

Коваленко Ю. Теоретические аспекты сущности услуги и её виды. Исследована сущность услуги, предложено её определение, выявлены характерные отличия услуг от товаров. Приведена современная структура сферы услуг с выделением видов экономической деятельности, которые обеспечивают их реализацию.

Kovalenko.Yu. Theoretical aspects of essence of service and its kinds. Essence of service has been investigated, its determination is offered, the characteristic differences of services from commodities have been found out. The modern structure of sphere of services is given with the selection of types of economic activity, which provide their realization.

ЄСПОВА Катерина, асистент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу КНТЕУ

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано методику діагностики бізнес-процесів туристичних підприємств, що ґрунтується на врахуванні складових ефективності процесу, та визначено їх коефіцієнти пріоритетності на основі методу аналізу ієрархій. Наведений метод надає можливість сформулювати ефективний та конкурентоспроможний набір підпроцесів, що забезпечать реалізацію бізнес-процесу на високому рівні.

Ключові слова: туристичне підприємство, бізнес-процес, ефективність

Агресивність ділового середовища функціонування туристичних підприємств вимагає постійного удосконалення процесу управління, звідси виникає необхідність пошуку інноваційних та прогресивних управлінських парадигм, що забезпечать конкурентоспроможність підприємства у процесі його функціонування на цільовому ринку. Узгодженість між пріоритетними завданнями туристичного підприємства та

© Єсіпова К., 2012

цілями бізнес-процесів є неодмінною умовою ефективного та перспективного розвитку підприємства. Процес управління туристичним підприємством повинен ґрунтуватись на виважених і усвідомлених управлінських рішеннях, що дозволить раціоналізувати та переглянути актуальність прийомів менеджменту, що активно застосовуються підприємством.

Важливим аспектом ефективного функціонування туристичного підприємства є об'єктивна оцінка результатів діяльності, тобто виявлення відхилень у функціонуванні бізнес-процесів, що дозволяє скоригувати показники ефективності у майбутніх періодах.

Вагомий внесок у розвиток інструментарію оцінки ефективності бізнес-процесів зробили такі науковці як К. Безгін, О. Виноградова, Т. Луцька, І. Мельник, С. Мельниченко, С. Чалий [1–6]. Опрацювання наукових робіт, присвячених розробленню методик оцінки ефективності бізнес-процесів, дозволило виявити, що переважна більшість авторів схиляється до формування аналітичних систем, призначених для аналізу загальної сукупності бізнес-процесів, а не кожного окремо. Так, І. Мельник [4] розробив перелік бізнес-процесів та ключових факторів успіху, що є базовими для оцінки ефективності. Автор розподіляє процеси за тризонною матрицею стратегічної важливості, що дозволяє сформулювати стратегічно орієнтований та конкурентний набір бізнес-процесів підприємства.

За наявності наукових розробок, присвячених оцінці ефективності бізнес-процесів, залишаються невирішеними такі питання, як формування практичного інструментарію, що дозволить проаналізувати рівень ефективності сукупності бізнес-процесів туристичних підприємств.

Метою статті є розробка та обґрунтування методики оцінки ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств.

Ефективна модель управління туристичним підприємством повинна враховувати специфіку діяльності підприємств цієї сфери, особливості туристичної пропозиції та нетрадиційну порівняно з підприємствами виробничої сфери сукупність бізнес-процесів.

Кожний окремий бізнес-процес є декомпозицією і містить певний перелік окремих операцій (підпроцесів), які піддаються впливу факторів фонового та ділового оточення, що, у свою чергу, безпосередньо впливає на ефективність кінцевого результату. Таким чином, урахування мінливості багатокритеріальних факторів впливу та наявність високого рівня гнучкості бізнес-процесу дозволяє максимально ефективно забезпечити необхідні показники кінцевих результатів. Звідси виникає необхідність виділення та формалізації основних важелів ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств, що мають бути враховані при реалізації бізнес-процесів.

Оскільки основна специфіка діяльності туристичного підприємства полягає у приналежності цього типу підприємств до сфери

послуг, доцільно визначити складові ефективності бізнес-процесів, що відповідатимуть критеріям ділової активності туристичного підприємства за всіма напрямками. Зокрема слід виокремити складові ефективності процесу (далі – СЕП):

собівартість – вартісний показник, що задовольняє наявним і прогнозованим фінансовим можливостям туристичного підприємства, та є прийнятним для подальшого встановлення необхідного рівня ціни туристичного продукту;

чистий прибуток – реалізація бізнес-процесу, що дозволяє коригувати рівень чистого прибутку, що, у свою чергу, забезпечує необхідний рівень рентабельності та сприяє ефективному функціонуванню підприємства;

рівень витрат – формування оптимального та обґрунтованого обсягу витрат, що забезпечує необхідний рівень витратовіддачі та витратоємності;

якість – кожна операція на всіх етапах реалізації неодмінно повинна регулюватись для забезпечення максимально можливого рівня якості з метою отримання прогнозованого обсягу економічних вигод;

інноваційність – реалізація операцій, що ґрунтуються на творчому та креативному підходах, збалансовує увесь бізнес-процес, оскільки знижує вірогідність невідповідності кінцевого результату початковим цілям або завданням;

задоволеність споживача – метою будь-якого бізнес-процесу є задоволення кінцевого споживача (внутрішнього та зовнішнього), тому виникає необхідність проектування операцій таким чином, щоб на виході ймовірність задоволеності кінцевим результатом не була нижчою за очікуваний рівень;

доцільність – обґрунтованість тієї чи іншої операції, що дозволяє свідомо приймати рішення щодо її необхідності;

вартість для споживача – саме прийнятність цінової політики туристичного підприємства спонукає споживача до купівлі певного туристичного продукту;

зацікавленість споживачем – оскільки, основним завданням бізнес-процесу є задоволення споживача, то всі окремі операції повинні мати пріоритетні цілі, що спрямовуються на актуальність бізнес-процесу;

рівень ризику – урахування цієї складової ефективності процесу дозволяє обґрунтовано та виважено підходити до реалізації окремих ділових операцій, що забезпечує зниження ймовірності отримання збитків.

Запропонований перелік складових ефективності бізнес-процесу дозволяє забезпечити максимально ефективний результат діяльності туристичного підприємства, оскільки враховує багатокритеріальність та специфічність кожного окремого бізнес-процесу. Цей перелік СЕП доцільно застосовувати для оцінки окремих бізнес-процесів, з метою визначення рівня їх ефективності, але жодна методика аналізу бізнес-процесів не ґрунтується на врахуванні даних СЕП. Звідси виникає необхідність розроблення методу діагностики бізнес-процесів туристичних підприємств, основою якого слугуватимуть сформовані СЕП.

При розробленні ефективного аналітичного інструменту для оцінки бізнес-процесів туристичних підприємств за основу доцільно взяти окремі елементи аналізу, запропоновані І. Мельником [4], однак зі значними модифікаціями, що специфічні функціонування туристичних підприємств та базуватимуться на розроблених СЕП. Особливість та новизна методу оцінки ефективності бізнес-процесів полягатиме у зауваженні на окремих операціях у межах конкретного бізнес-процесу, що дозволить комплексно оцінити ступінь позитивного та негативного ефекту реалізації цих операцій.

На основі викладеного було виокремлено певні етапи оцінки ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств.

1. Визначення оціночної шкали.
2. Формування 4-рівневої матриці ефективності бізнес-процесу.
3. Розподіл бізнес-процесу на окремі підпроцеси (операції).
4. Оцінка відповідності підпроцесів СЕП.
5. Занесення даних до 4-рівневої матриці та їх аналіз.
6. Визначення рівня ефективності підпроцесів на основі розробленої шкали.
7. Визначення пріоритету кожного окремого СЕП за методом аналізу ієрархій (МАІ).
8. Коригування рівня ефективності підпроцесів на основі визначених пріоритетів СЕП.

Відповідно до першого етапу аналізу, автором статті розроблено оціночну шкалу, яка містить багатокритеріальні градації для чіткого визначення рівня ефективності бізнес-процесу:

PE (effectively) – ефективно, цілковите задоволення результатами бізнес-процесу;

PW (pretty well) – дуже добре, задоволення результатами бізнес-процесу;

RW (relatively well) – відносно добре, задоволення результатами бізнес-процесу, але очікувались дещо вищі кінцеві показники;

AC (acceptable) – прийнятно, відповідність результатів бізнес-процесу мінімальним очікуванням;

AD (adequately) – адекватно, кінцевий результат бізнес-процесу, що забезпечує мінімальний рівень рентабельності;

ST (satisfactorily) – задовільно, кінцевий результат бізнес-процесу, що є критичною межею і задовольняє показникам у точці беззбитковості;

NE (not effectively) – неефективно, витрати на досягнення кінцевого результату бізнес-процесу значно вищі за показники дохідності;

IP (inappropriately) – невідповідно, кінцеві результати бізнес-процесу не узгоджуються із жодними показниками, що очікувались;

US (unsatisfactorily) – незадовільно, кінцевий результат бізнес-процесу не становить цінності для його одержувача;

PB (pretty badly) – дуже погано, абсолютна незадоволеність кінцевим результатом бізнес-процесу.

Запропонована шкала дозволяє оцінити рівень ефективності бізнес-процесу і визначити пріоритети подальшого функціонування окремого бізнес-процесу.

Другим етапом аналізу є формування 4-рівневої матриці, що характеризує ступінь ефективності бізнес-процесів, ґрунтуючись на кількості врахованих СЕП при реалізації окремого підпроцесу (рис. 1). Спроектowana матриця розподілена на чотири основні зони, що відповідають наявному стану бізнес-процесу та визначають необхідність і масштаби удосконалення/перепроєктування окремих підпроцесів для забезпечення в перспективі максимально ефективного кінцевого результату.

1						→			
2						→			
3						→			←.....
4						→			←.....
5→									←.....
6→									←.....
7→									←.....
8										←.....
9										←.....
10										←.....
	<i>PE</i>	<i>PW</i>	<i>RW</i>	<i>AC</i>	<i>AD</i>	<i>ST</i>	<i>NE</i>	<i>IP</i>	<i>US</i>	<i>PB</i>

- 1** *PE, PW, RW* = 8–10 СЕП – ефективні бізнес-процеси;
 - 2** *AC, AD, ST* = 5–7 СЕП – необхідна часткова модифікація;
 - 3** *NE, IP* = 3–4 СЕП – пріоритетне усунення недоліків реалізації підпроцесів;
 - 4** *US, PB* = 1–2 СЕП, вимагає абсолютного переосмислення та перепроєктування;
- ←.....→ перехідні зони.

Рис. 1. 4-рівнева матриця ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств

Матричні рівні враховують загальну кількість СЕП, що є пріоритетним напрямом дослідження, оскільки визначається ступінь наповненості бізнес-процесу ключовими елементами ефективного функціонування.

1-й рівень відображає підпроцеси, що є ефективними або максимально наближеними до очікуваного рівня ефективності. Група підпроцесів цього рівня є раціональними та вдало спроектованими операціями, що не вимагають жодних змін, оскільки повноцінно задовольняють очікуваний кінцевий результат.

2-й рівень характеризує підпроцеси, яким притаманна недосконала поетапність їх реалізації, як наслідок виникає необхідність модифікації цих підпроцесів для усунення недоліків та забезпечення очікуваного рівня ефективності.

3-й рівень поєднує підпроцеси, які враховують незначну кількість СЕП, що обумовлює підвищення ймовірності цілковито негативного результату. Підпроцеси цієї групи вимагають переосмислення і визначення пріоритетів їх подальшої реалізації, що дозволить усунути недоліки за умови узгодження максимально можливої кількості СЕП із основними операціями цих підпроцесів.

4-й рівень охоплює підпроцеси, неспроможні задовольнити очікуваний результат за жодним параметром, що відображається на ефективності окремого бізнес-процесу, вони підлягають абсолютному переосмисленню та перепроєктуванню, тобто реалізація цих підпроцесів повинна ґрунтуватись на новітніх та прогресивних технологіях, щоб компенсувати негативний вплив на загальний кінцевий результат.

У розробленій матриці наявні перехідні зони, що характеризують ризик переходу окремих підпроцесів із одного рівня на інший (нижчий). Однак, ці зони також означають, що при модифікації підпроцесів вони мають можливість перейти на вищий рівень, що дозволить підвищити ступінь ефективності кінцевого результату бізнес-процесу в цілому.

Наступним етапом аналізу є розподіл бізнес-процесу на окремі підпроцеси з метою їх детального аналізу, адже розроблений метод ґрунтується на формалізації операцій у межах окремого бізнес-процесу. Розподіл розглянемо на прикладі бізнес-процесу "формування туристичного продукту" (табл. 1).

Таблиця 1

**Підпроцеси, що входять до бізнес-процесу
"формування туристичного продукту"**

Умовне позначення	Характеристика
П ₁	Переговори із постачальниками послуг (готелі, транспортні компанії, екскурсійні бюро)
П ₂	Узгодження проектів договору з постачальниками
П ₃	формування туристичних напрямків (країни перебування)
П ₄	Розробка туристичних маршрутів, екскурсійних програм
П ₅	Бронювання послуг (місця у закладах розміщення, квитки на транспорт, екскурсійні програми)
П ₆	Формування переліку послуг, що входять до туристичного продукту (основні, додаткові, супутні)
П ₇	Формування класів обслуговування (standard, economy, VIP)
П ₈	Визначення собівартості туристичного продукту
П ₉	Формування кінцевої ціни туристичного продукту
П ₁₀	Виведення на ринок нового туристичного продукту

При розподілі бізнес-процесу на окремі операції, особливу увагу слід звернути саме на етапи реалізації підпроцесів із метою деталізації всіх операцій, що дозволить максимально об'єктивно оцінити ефективність досліджуваного бізнес-процесу. Процес розподілу повинен виглядати таким чином:

$$\text{ПОЧАТОК(вхід)} \Rightarrow \Pi_1 \Rightarrow \Pi_2 \Rightarrow \Pi_3 \Rightarrow \dots \Rightarrow \Pi_n \Rightarrow \text{КІНЕЦЬ(вихід)}$$

Четвертим етапом аналізу ефективності окремого бізнес-процесу є визначення кількості врахованих СЕП, оцінка ступеня ефективності за розробленою шкалою та занесення отриманих даних до 4-рівневої матриці. Розглянемо ефективність окремого бізнес-процесу на прикладі діяльності ПП "Ля Картаж", м. Київ (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення кількості врахованих СЕП при реалізації бізнес-процесу "формування туристичного продукту"

Показник	СЕП ₁	СЕП ₂	СЕП ₃	СЕП ₄	СЕП ₅	СЕП ₆	СЕП ₇	СЕП ₈	СЕП ₉	СЕП ₁₀	Σ СЕП	Шкала
П ₁			+	+			+	+		+	5	ST
П ₂	+		+				+			+	4	NE
П ₃	+	+		+				+	+		5	ST
П ₄	+	+	+				+	+	+		6	AD
П ₅	+			+			+			+	4	NE
П ₆	+					+	+				3	IP
П ₇	+			+		+	+	+	+	+	7	AC
П ₈	+	+	+					+	+	+	6	AD
П ₉	+	+	+			+	+	+	+		7	AC
П ₁₀		+	+	+	+		+	+	+	+	8	RW
	PE	PW	RW	AC	AD	ST	NE	IP	US	PB		

Після визначення кількості врахованих СЕП заносимо результати аналізу в матрицю і визначаємо рівень ефективності підпроцесів (рис. 2).

1										
2										
3								П ₆		
4							П ₂ , П ₅			
5									П ₁ , П ₃	
6									П ₄ , П ₈	
7									П ₇ , П ₉	
8			П ₁₀							
9										
10										
	<i>PE</i>	<i>PW</i>	<i>RW</i>	<i>AC</i>	<i>AD</i>	<i>ST</i>	<i>NE</i>	<i>IP</i>	<i>US</i>	<i>PB</i>

Рис. 2. Матриця ефективності бізнес-процесу "формування туристичного продукту" для ПП "Ля Картаж", м. Київ

Із матриці видно, що переважна більшість підпроцесів належить до 2-го рівня і потребує часткової модифікації, але три підпроцеси знаходяться у зоні пріоритетного перепроектування, що відповідно впливає на ефективність цього бізнес-процесу. Оскільки один підпроцес (П₁₀) належить до 1-го рівня, загальний ступінь ефективності бізнес-процесу, спрямованого на формування туристичного продукту, можна оцінити як мінімально задовільний. Однак слід уточнити рівень ефективності, ґрунтуючись на пріоритетності кожного окремого СЕП, що дозволить деталізувати передумови забезпечення ефективності бізнес-процесу.

Таким чином, наступним етапом аналізу є визначення пріоритету кожного окремого СЕП з метою виокремлення критично необхідних складових, що задовольнятимуть очікуваний кінцевий результат бізнес-процесу. Визначення пріоритетності СЕП здійснюватиметься на основі методу аналізу ієрархій (МАІ). Цей метод є замкненою логічною конструкцією, що дозволяє вирішувати задачі із великою кількістю параметрів, що не обов'язково пов'язані між собою. Доцільність застосування МАІ обумовлена тим, що весь процес розв'язування поставленої задачі піддається перевірці на кожному етапі, це дозволяє оцінити якість отриманих результатів.

Основу МАІ становить процес формування матриці попарних порівнянь, що виглядає таким чином:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & \dots & a_{2n} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} & \dots & a_{3n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & a_{n3} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix}. \quad (1)$$

Елементи аналізу порівнюються попарно за їх впливом на загальну характеристику. Безпосередній процес порівняння відбувається відповідно до шкали відносної важливості Саатті, що відображає ступінь переваги одного елемента над іншим:

- 1 – рівна важливість;
- 3 – помірна перевага одного елемента над іншим;
- 5 – значна перевага одного елемента над іншим;
- 7 – сильна перевага одного елемента над іншим;
- 9 – абсолютна перевага одного елемента над іншим;
- 2, 4, 6, 8 – проміжні значення.

При порівнянні n -ї кількості елементів результати їх попарних порівнянь заносяться в матрицю переваг. Матриця є обернено симетричною, тому відповідний елемент знаходиться за умови:

$$a_{ij} = \frac{1}{a_{ji}}, \quad (2)$$

де a_{ij} – відображає перевагу i -го елемента над j -м.

При порівнянні елемента із самим собою він відповідно дорівнюватиме одиниці. Таким чином, матриця попарних порівнянь матиме вигляд:

$$\begin{pmatrix} 1 & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1n} \\ 1/a_{12} & 1 & a_{23} & \dots & a_{2n} \\ 1/a_{13} & 1/a_{23} & 1 & \dots & a_{3n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 1/a_{1n} & 1/a_{2n} & 1/a_{3n} & \dots & 1 \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Для визначення відносної цінності кожного окремого елемента необхідно розрахувати середню геометричну величину за формулою:

$$\omega_i = \sqrt[n]{a_{i1} \cdot a_{i2} \cdot a_{i3} \cdot \dots \cdot a_{in}}. \quad (4)$$

Середня геометрична величина дає найбільш правильний результат, оскільки рівномірно віддаляє значення від максимального та мінімального.

Наступним етапом є безпосереднє визначення вагомості пріоритету кожного окремого елемента, що здійснюється шляхом нормалізації отриманих показників, тобто визначення нормуючих коефіцієнтів, що розраховується за формулою:

$$W_{ij} = \frac{\omega_{ij}}{\sum \omega_{ij}}. \quad (5)$$

Особливого значення набуває індекс узгодженості (ІУ), оскільки характеризує достовірність суджень, наведених у матриці попарних порівнянь:

$$ІУ = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}, \quad (6)$$

$$\lambda_{\max} = \left(\frac{a_i}{a_j} + \dots + \frac{a_i}{a_n} \right) \times W_i. \quad (7)$$

Для визначення того, наскільки точно ІУ відображає достовірність суджень, його необхідно порівняти із випадковим індексом узгодженості (ВІ), який відповідає матриці із випадковими судженнями:

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ВІ	0.0	0.0	0.58	0.90	1.12	1.24	1.32	1.41	1.45	1.49	1.51	1.54	1.56	1.57	1.59

Отже, відношення узгодження (ВУ) розраховується таким чином:

$$ВУ = \frac{ІУ}{ВІ}. \quad (8)$$

Значення відношення узгодженості, що знаходиться в межах 0.10 – 0.20, вважається прийнятним і свідчить про високу достовірність суджень.

Для аналізу етапи попарних порівнянь СЕП зведено в *табл. 3*.

Таблиця 3

Структура та етапи попарних порівнянь СЕП

Складові ефективності процесу (S)						Середня геометрична величина (ω)	Вектор пріоритетів (W)
S	S ₁	S ₂	S ₃	...	S ₁₀	$\omega_{ij} = \sqrt[n]{\frac{S_i \cdot \dots \cdot S_i}{S_j \cdot \dots \cdot S_n}}$	$W_{ij} = \frac{\omega_{ij}}{\sum \omega_{ij}}$
S ₁	$\frac{S_1}{S_1}$	$\frac{S_1}{S_2}$	$\frac{S_1}{S_3}$...	$\frac{S_1}{S_{10}}$	$\omega_1 = \sqrt[10]{1 \cdot \frac{S_1}{S_2} \cdot \dots \cdot \frac{S_1}{S_{10}}}$	$W_1 = \frac{\omega_1}{\omega_1 + \dots + \omega_{10}}$
S ₂	$\frac{S_2}{S_1}$	$\frac{S_2}{S_2}$	$\frac{S_2}{S_3}$...	$\frac{S_2}{S_{10}}$	$\omega_2 = \sqrt[10]{\frac{S_2}{S_1} \cdot \dots \cdot \frac{S_2}{S_{10}}}$	$W_2 = \frac{\omega_2}{\omega_1 + \dots + \omega_{10}}$
S ₃	$\frac{S_3}{S_1}$	$\frac{S_3}{S_2}$	$\frac{S_3}{S_3}$...	$\frac{S_3}{S_{10}}$	$\omega_3 = \sqrt[10]{\frac{S_3}{S_1} \cdot \dots \cdot \frac{S_3}{S_{10}}}$	$W_3 = \frac{\omega_3}{\omega_1 + \dots + \omega_{10}}$
...
S ₁₀	$\frac{S_{10}}{S_1}$	$\frac{S_{10}}{S_2}$	$\frac{S_{10}}{S_3}$...	$\frac{S_{10}}{S_{10}}$	$\omega_{10} = \sqrt[10]{\frac{S_{10}}{S_1} \cdot \dots \cdot \frac{S_{10}}{S_9} \cdot 1}$	$W_{10} = \frac{\omega_{10}}{\omega_1 + \dots + \omega_{10}}$

Матриця попарних порівнянь СЕП

	СЕП ₁	СЕП ₂	СЕП ₃	СЕП ₄	СЕП ₅	СЕП ₆	СЕП ₇	СЕП ₈	СЕП ₉	СЕП ₁₀
СЕП ₁	1	3	3	1/2	1/4	1/5	1	2	1/4	1/5
СЕП ₂	1/3	1	3	3	3	3	3	3	3	3
СЕП ₃	1/3	1/3	1	1/3	1/2	1/4	1/2	5	1/6	1/3
СЕП ₄	2	1/3	3	1	3	1/2	3	1/2	1/3	1/4
СЕП ₅	4	1/3	2	1/3	1	1/5	1/4	1/7	1/6	1/2
СЕП ₆	5	1/3	4	2	5	1	4	1	1/5	1/2
СЕП ₇	1	1/3	2	1/3	4	1/4	1	1/3	1/4	1/2
СЕП ₈	1/2	1/3	1/5	2	7	1	3	1	5	1/2
СЕП ₉	4	1/3	6	3	6	5	4	1/5	1	1/2
СЕП ₁₀	5	1/3	3	4	2	2	2	2	2	1

Середня геометрична величина (ω):

$$\omega_1 = 0.684;$$

$$\omega_2 = 2.135;$$

$$\omega_3 = 0.479;$$

$$\omega_4 = 0.905;$$

$$\omega_5 = 0.469;$$

$$\omega_6 = 1.387;$$

$$\omega_7 = 0.624;$$

$$\omega_8 = 1.033;$$

$$\omega_9 = 1.760;$$

$$\omega_{10} = 1.906.$$

Вектор пріоритетів (W):

$$W_1 = 0.060;$$

$$W_2 = 0.188;$$

$$W_3 = 0.042;$$

$$W_4 = 0.080;$$

$$W_5 = 0.041;$$

$$W_6 = 0.044;$$

$$W_7 = 0.055;$$

$$W_8 = 0.091;$$

$$W_9 = 0.155;$$

$$W_{10} = 0.167.$$

$$\sum \omega_{ij} = 11.38; \quad \lambda_{\max} = 12.679; \quad IY = 0.298; \quad BY = 0.2.$$

Загальний коефіцієнт вагомості пріоритетів СЕП для ефективного бізнес-процесу дорівнює одиниці, а відношення узгодження дорівнює 0.2, що свідчить про високу достовірність суджень, наведених у матриці попарних порівнянь складових ефективності бізнес-процесу.

Як видно із наведених розрахунків, при формуванні ефективного бізнес-процесу найбільший пріоритет належить такій СЕП, як чистий прибуток (0.188), зацікавленість споживачем (0.155) та рівень ризику (0.167). При врахуванні цих СЕП у процесі реалізації бізнес-процесу коефіцієнт ефективності становитиме 0.51.

Повернемося до 4-рівневої матриці, сформованої для ПП "Ля Картаж", та визначимо коефіцієнти ефективності окремих підпроцесів, ґрунтуючись на пріоритетності СЕП, що були враховані при реалізації бізнес-процесу:

$$\Pi_1 = W_3 + W_4 + W_7 + W_8 + W_{10}, \Pi_1 = 0.44;$$

$$\Pi_2 = W_1 + W_3 + W_7 + W_{10}, \Pi_2 = 0.32;$$

$$\Pi_3 = W_1 + W_2 + W_4 + W_8 + W_9, \Pi_3 = 0.47;$$

$$\Pi_4 = W_1 + W_2 + W_3 + W_{17} + W_8 + W_9, \Pi_4 = 0.59;$$

$$\Pi_5 = W_1 + W_4 + W_7 + W_{10}, \Pi_5 = 0.36;$$

$$\Pi_6 = W_1 + W_6 + W_7, \Pi_6 = 0.16;$$

$$\Pi_7 = W_4 + W_6 + W_7 + W_8 + W_9 + W_{10}, \Pi_7 = 0.67;$$

$$\Pi_8 = W_1 + W_2 + W_3 + W_8 + W_9 + W_{10}, \Pi_8 = 0.70;$$

$$\Pi_9 = W_1 + W_2 + W_3 + W_6 + W_7 + W_8 + W_9, \Pi_9 = 0.64;$$

$$\Pi_{10} = W_1 + W_3 + W_4 + W_5 + W_7 + W_8 + W_9 + W_{10}, \Pi_{10} = 0.82.$$

Наведені розрахунки свідчать, що найвищий коефіцієнт ефективності отримали підпроцеси "Виведення на ринок нового туристичного продукту" ($\Pi_{10} = 0.82$), "Визначення собівартості туристичного продукту" ($\Pi_8 = 0.7$) та "Формування класів обслуговування" ($\Pi_7 = 0.67$), а найнижчий – підпроцес "Формування переліку послуг, що входять до туристичного продукту" ($\Pi_6 = 0.16$). Загальний коефіцієнт ефективності бізнес-процесу розраховано за формулою:

$$BP_{\text{ефективність}} = \sqrt[n]{\Pi_1 \cdot \Pi_2 \cdot \Pi_3 \cdot \dots \cdot \Pi_n},$$

$$BP_{\text{ефективність}} = \sqrt[10]{0.44 \cdot 0.32 \cdot 0.47 \cdot 0.59 \cdot 0.36 \cdot 0.16 \cdot 0.67 \cdot 0.7 \cdot 0.64 \cdot 0.82} = 0.49.$$

Таким чином, загальний коефіцієнт ефективності бізнес-процесу "Формування туристичного продукту", розглянутого на прикладі ПП "Ля Картаж", становить 0.49, що свідчить про недосконалість його реалізації та наявність значних відхилень у діяльності туристичного підприємства. Таке значення показує, що ефективна реалізація окремих підпроцесів не забезпечує необхідний рівень кінцевого результату в цілому й відображається на результатах усієї сукупності бізнес-процесів підприємства.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що розроблений метод оцінки ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств дозволяє виокремити операції в межах окремого бізнес-процесу, які є неефективними і впливають на загальні результати діяльності. Запропонований метод надає можливість сформулювати ефективний та конкурентоспроможний набір підпроцесів, що забезпечать реалізацію бізнес-процесу на високому рівні.

Розроблений метод може застосовуватися для аналізу бізнес-процесів як туристичних операторів так і туристичних агентів, оскільки ґрунтується на врахуванні СЕП, притаманних туристичній сфері в

цілому. Його адаптивність полягає у тому, що при розподіленні бізнес-процесу на окремі підпроцеси підприємство описує свої власні унікальні операції, притаманні лише йому, що дозволяє всебічно оцінити ефективність бізнес-процесу будь-якого напрямку із різним набором підпроцесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Безгін К. С.* Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / К. С. Безгін ; Приазов. держ. техн. ун-т. — Маріуполь, 2009. — 240 с.
2. *Виноградова О. В.* Реінжиніринг торговельних підприємств: теорія та методологія: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 / О. В. Виноградова ; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк, 2006. — 370 с.
3. *Луцька Т. В.* Формування конкурентоспроможності бізнес-процесів підприємств сфери послуг : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Т. В. Луцька ; Європ. ун-т. — К., 2009. — 231 с.
4. *Мельник І. Є.* Реінжиніринг бізнес-процесів підприємств сфери послуг : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / І. Є. Мельник ; Європ. ун-т. — К., 2005. — 182 с.
5. *Мельниченко С. В.* Інформаційні технології в управлінні суб'єктами туристичної діяльності : дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 / С. В. Мельниченко ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2008. — 396 с.
6. *Чалий С. Ф.* Автоматизоване управління бізнес-процесами (моделі, методи і технології) : дис. на здобуття наук. ступеня д-ра техн. наук : спец. 05.13.06 / С. Ф. Чалий ; Харк. нац. ун-т радіоелектроніки. — Х., 2007. — 273 с.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2012.

Есипова Е. Методика оценки эффективности бизнес-процессов туристических предприятий. Предложена методика диагностики бизнес-процессов туристических предприятий, основанная на учете составляющих эффективности процесса, определены их коэффициенты приоритетности на основе метода анализа иерархий. Приведенный метод предоставляет возможность сформировать эффективный и конкурентоспособный набор подпроцессов, что обеспечат реализацию бизнес-процесса на высоком уровне.

Yesipova K. Method for assessing the efficiency of business processes of tourist enterprises. Method for diagnosing business processes of tourism enterprises based on consideration of efficiency of the process effectiveness components is offered and their ratios priority that is based on the analytic hierarchy process is determined. Proposed method gives opportunity of forming effective and competitive set of subprocesses that will ensure the realization of business process on the high level.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.02

ЗАПАТРИНА Ірина, д. е. н., завідувач відділу державних фінансів
Науково-дослідного фінансового інституту КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ: ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВИМІР

Розкрито економічну сутність фінансової політики як елементу забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни. Проаналізовано основні напрями та сучасні тенденції трансформації фінансової політики в країнах ЄС. Надано рекомендації щодо удосконалення фінансової політики України в частині оптимізації бюджетних видатків, формування системи бюджетної підтримки, стимулювання розвитку державно-приватного партнерства.

Ключові слова: фінансова політика, державні фінанси, державний бюджет, валовий внутрішній продукт, економічне регулювання, державний борг, стратегія сталого розвитку.

Ефективність управління фінансовою системою взагалі та видатками бюджету зокрема є однією із найскладніших проблем як у теоретичному, так і у практичному розумінні. В Україні та інших країнах світу проводилося чимало досліджень з цих питань, серед яких слід відзначити роботи російських науковців Є. Гайдара, В. Полтеровича, В. Попова, В. Мау, О. Іларіонова, Р. Нігматуліна, Є. Ясіна, С. Глазьєва та українських вчених В. Гейця, А. Чухно, Б. Кваснюка, І. Чугунова, І. Луїної, Я. Жаліло та ін. [1–8].

Вирішальним для формування фінансової політики держави є визначення таких її параметрів, як розмір держави (частка перерозподілу ВВП через видатки державного бюджету і позабюджетні фонди), дефіцит бюджету, та частка державного та гарантованого державою боргу у ВВП. Оскільки наукове співтовариство України та фахівці-практики остаточно не визначилися з єдиним баченням щодо того, які оптимальні та граничні рівні мають бути у цих показників з огляду на необхідність впровадження в нашій країні стратегії сталого розвитку, актуальним є аналіз підходів до встановлення таких показників відповідно до умов, що склалися.

Метою статті є визначення оптимальної ролі держави в економічному регулюванні, аналіз підходів Європейського співтовариства до формування фінансової політики та її трансформації в умовах розгортання кризових явищ, а також розробка рекомендацій щодо вдосконалення фінансової політики України на сучасному етапі економічного розвитку.

Для формування фінансової політики, орієнтованої на економічне зростання, важливим питанням є визначення оптимальної частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет держави, яке зводиться до вибору однієї з альтернатив: збільшення ролі держави у регулюванні економіки або проведення економічної лібералізації.

На сьогодні не існує методики визначення оптимального з позицій забезпечення економічного зростання розміру держави. Уявлення про оптимальний для суспільства рівень державних витрат змінювалося. У XVIII–XIX ст. домінувала думка про те, що державні витрати слід обмежувати витратами на захист від зовнішніх загроз, забезпечення закону і правопорядку. Щодо розвитку економіки, то тут бізнес і населення самі повинні вирішувати: як і куди витратити свої кошти. Як наслідок, упродовж XIX ст. частка державних витрат у ВВП була стабільно низькою – від 7 до 11 % майже в усіх розвинених країнах. Якщо ж ця частка перевищувала 12 %, вважалося, що рівень перерозподілу коштів через бюджет є непомірно високим і перешкоджає економічному зростанню. У XX ст. ситуація суттєво змінилася. З одного боку, прагнення країн, що розвиваються, стати конкурентоспроможними на міжнародних ринках та досягти рівня держав – економічних лідерів реалізовувалося переважно шляхом підвищення ними рівня державних витрат у ВВП. З іншого боку, розвиток економічних відносин та ускладнення процесів економічного регулювання у розвинених країнах вимагали більш активної участі держави у економічному регулюванні і, відповідно, наявності достатніх фінансових ресурсів на ці цілі. Крім того, з часом відбувалося посилення соціальної ролі держави, що теж вимагало додаткових коштів. Як наслідок, вже у 1937 р. у середньому частка державних витрат у ВВП найбільш розвинених країн майже вдвічі перевищила рівень 1913 р. та зросла до 22.8 %, а у 1980 р. відповідний рівень для країн – членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) зріс до 43 %, а у таких країнах, як Бельгія, Нідерланди і Швеція перевищив 50 % ВВП [1].

Частка державних витрат у ВВП суттєво зросла як у розвинених країнах, так і у тих, що розвиваються, однак причини такого зростання та структура державних витрат для кожної групи країн мають суттєві відмінності. За спостереженнями російських вчених В. Полтеровича та В. Попова, "у сучасних економіках частка державних витрат у ВВП набагато вище, ніж у більшості країн, що розвиваються, переважно за

рахунок соціальних статей, частка ж витрат на підтримку виробництва, навпаки, відносно нижче" [2].

Ще у середині ХІХ ст. німецький економіст Ф. Ліст зазначив, що у країн, які долею історії опинилися у становищі тих, що доганяють, немає іншого способу швидко забезпечити високі темпи економічного зростання і посісти належне місце у світі, як спертися на силу і міць держави [3]. Країна, що наздоганяє, повинна розвиватися швидше за передові країни, а для цього недостатньо слідувати шляхом передових країн, треба шукати і підтримувати саме ті сфери, за рахунок розвитку яких можна досягти прискореного зростання. Чим більше відставання, тим активніше повинна втручатися держава у господарський процес, зокрема, шляхом державного інвестування в економіку, визначення пріоритетів бюджетних капітальних видатків. Інвестиційна сфера, особливо у країнах із перехідною економікою, неспроможна одужати за рахунок саморегулювальних механізмів. Потрібне впровадження відповідних адекватних державних програм, спрямованих на поліпшення інвестиційного клімату і підвищення ефективності інвестування.

Динаміка державних витрат у розвинених країнах свідчить про неминуче зростання державної частки в економіці. Пояснюється це прискореним зростанням суспільних витрат в умовах ускладнення економічного середовища та, відповідно, збільшенням частки державних послуг.

Структура державних витрат у сучасних країнах – економічних лідерах та країнах із перехідною економікою має певні відмінності. Розвинені країни зосереджуються насамперед на підтримці ринкових інститутів і розвитку інфраструктури надання суспільних послуг – від будівництва доріг до фундаментальних наукових досліджень і створення нових технологій. У перехідній економіці роль держави активніша і полягає в тому, щоб не лише підтримувати, а й формувати нові інститути, визначати пріоритети, забезпечувати вирівнювання умов розвитку галузей, сприяти інноваційному розвитку.

Роль держави також значною мірою залежить від етапу економічного розвитку країни, відрізняючись у індустріальному та постіндустріальному суспільстві. На думку професора В. Мау [3], в індустріальному суспільстві центральним питанням державної політики є концентрація ресурсів на проривних напрямках технічного прогресу, мобілізації всіх сил та засобів, доступних суспільству для реалізації поставлених завдань. У постіндустріальному суспільстві, замість концентрації ресурсів, ключовим завданням стає забезпечення максимальної адаптивності суспільства і кожного економічного агента, створення такого політичного і правового середовища, в якому ці агенти зорієнтовані на активне виявлення та максимально повне задоволення інтересів і потреб один одного.

Існує ціла низка досліджень щодо визначення оптимальної частки державних витрат у ВВП та впливу цього показника на темпи

економічного розвитку. Відомий російський науковець Є. Гайдар [1] вважає, що напевно існує така межа рівня податкового навантаження на економіку, перевищення якої негативно відіб'ється на темпах економічного зростання. На його думку, незважаючи на те, що цей факт науково не доведено, така позиція відповідає здоровому глузду. На відміну від нього, російські вчені А. Ілларіонов та Н. Піоварова [4] зазначають, що існує стійкий взаємозв'язок між розмірами держави і темпами економічного зростання, і навіть пропонують для використання методу обчислення оптимального розміру держави (у даному контексті – питома вага державних витрат у ВВП), який дозволяє досягти найвищих темпів економічного зростання. Відповідно до цієї методики у 2002 р. науковці розрахували оптимальний на той час розмір держави, який забезпечуватиме максимізацію темпів економічного зростання в Росії (18–21 % ВВП) та граничний рівень розміру держави (36–38 %), при перевищенні якого економічне зростання в Росії зупиниться. На базі здійснених розрахунків зроблено висновок про завищений рівень фіскального навантаження в Росії та надано рекомендації щодо його зниження. До речі, російський уряд певною мірою скористався рекомендаціями і проводить політику щодо поступового зниження податкового навантаження.

Із результатами зазначеного дослідження та підходами, що були використані при розрахунках, не погодився Р. Нігматулін [5], який зокрема зазначив, що темп економічного зростання є функцією багатьох змінних факторів, які не були враховані у дослідженні А. Ілларіонова та Н. Піоварової [4], і тому отримані ними результати викликають багато питань. На думку Р. Нігматуліна, на економічне зростання більше, ніж розмір держави, впливає внутрішній попит, на який можна вплинути шляхом підвищення частки оплати праці в ВВП до 59–60 %, та забезпечення рівномірності її розподілу серед населення. Не заперечуючи тому, що підвищення внутрішнього попиту є одним із вагомих чинників забезпечення економічного зростання, потрібно зазначити, що обґрунтування Р. Нігматуліна з приводу того, що саме цей показник є ключовим фактором забезпечення економічного зростання, також не є переконливим. Що ж стосується державних витрат, то Р. Нігматулін згоден, що для забезпечення економічного зростання скорочувати витрати держави необхідно, але скороченню повинні підлягати насамперед витрати на утримання бюрократичного апарату. Між тим, скорочення витрат на утримання армії, охорону порядку, освіту, медицину, науку та культуру Р. Нігматулін вважає недоцільним і зазначає, що це може зруйнувати російську державу.

Водночас Р. Нігматулін не ставить під сумнів інші висновки А. Ілларіонова та Н. Піоварової [4], зокрема, такі:

- тим країнам, які характеризуються меншою питоною вагою державних витрат у ВВП, притаманні більш високі темпи економічного зростання;

- при переході на більш високий ступінь економічного розвитку розмір держави має тенденцію до збільшення. Питома вага державних доходів підвищується в середньому з 21.8 % (для слаборозвинених країн) до 29.8 % (для середньорозвинених країн) і до 38.7 % (для високорозвинених країн). Аналогічно, але більш поступово підвищується питома вага державних видатків у ВВП – з 27.3 до 33 і 40 % відповідно;
- при збільшенні чисельності населення розмір держави має тенденцію до зниження.

Ці спостереження підтверджуються і російським професором Є. Ясіним [6], який доводить, що зростання державних витрат до певної межі позитивно впливає на економічний розвиток, але після її перевищення економічне зростання уповільнюється. На базі аналізу статистичної інформації він робить висновок, що майже в усіх країнах найвищі темпи зростання забезпечувались саме тоді, коли рівень державних витрат був низьким, і знижувались у міру його підвищення. І хоч існує думка, що економічний прорив у країнах Південно-Східної Азії (Японія, Корея, Тайвань, Сінгапур, Китай) був досягнутий із забезпеченням великого розміру держави та її активного втручання в економіку, слід наголосити, що державні витрати цих країн на початку реформування не перевищували 12–15 % ВВП.

Таким чином, існує певний зв'язок між часткою державних видатків у ВВП та темпами економічного зростання. Безумовно, це далеко не єдиний фактор, який сприяє економічному зростанню або гальмує його, але те, що такий зв'язок існує, не викликає сумніву. Разом із тим, на сьогодні немає загальновизнаної методики визначення оптимального та порогового (максимального) рівня державних витрат і, відповідно, рівня податкового навантаження, при перевищенні яких економічне зростання зупиняється. Отже, доцільно важливо здійснювати експертні оцінки щодо визначення оптимального та порогового рівнів розміру держави та враховувати їх при формуванні податкової та бюджетної політики.

Незалежно від розміру держави у контексті економічного зростання важливим є питання визначення оптимальної структури та стратегії здійснення державних видатків. Взаємозв'язок між ефективністю бюджетних видатків та їх впливом на економічне зростання, на думку російських науковців, потрібно оцінювати таким чином: "чистий вклад бюджетної політики в економічне зростання визначається тим, вносить держава через бюджет додаткові можливості для розвитку економіки або, навпаки, забирає їх..." [7, с. 79]. При цьому ефективність державних видатків потрібно оцінювати не лише з позицій економічного зростання, а й щодо їх соціальної та екологічної ефективності, а також ефективності розвитку суспільства загалом. Якщо таким чином підходити до оцінки розміру держави, то він має бути трохи більшим, ніж

той, що вважається оптимальним для забезпечення прискореного економічного зростання.

Існує залежність між розміром держави, а отже і величиною податкового коефіцієнта і рівнем ВВП на душу населення. Чим вищий рівень ВВП на душу населення, тим більші можливості існують для зростання податкових вилучень із доходів платників, отже, тим вища гранична межа розміру держави, перевищення якої призводить до економічної стагнації.

Потрібно зауважити, що питання визначення граничної межі розміру держави в економіці останнім часом стали широко обговорюватися не лише у країнах, що розвиваються, але й у економічно розвинених країнах світу з відносно високим рівнем ВВП на душу населення, що було викликано суттєвим збільшенням цієї межі в умовах фінансово-економічної кризи. Так, у 2002 р. в середньому в Євросоні фіскальне навантаження сягало близько 43 %, у Німеччині у тому ж році податки і внески податкового характеру становили близько 42 % ВВП. Напередодні фінансово-економічної кризи у середньому по ЄС цей показник збільшився до 47 % (що менше, ніж у 1995 р., коли він сягнув 51 %, але на 15 процентних пунктів більше, ніж у США у той же період), у Німеччині – до 48 % ВВП, у Франції – майже до 50 %. Після широких обговорень та наукових досліджень у цій сфері Європейська Комісія, не зважаючи на складність фінансово-економічної ситуації в країнах – членах ЄС в умовах кризи, поставила завдання знизити цей показник у середньому по ЄС до 40 %.

За дослідженнями російських вчених, темпи економічного зростання залежать як від податкового навантаження, так і від співвідношення інвестицій у державному і приватному секторах. Якщо різниця між обсягами інвестицій у державних та приватних витратах від'ємна, то зниження податкового навантаження приводить до збільшення темпів економічного зростання, а підвищення – до зменшення. І навпаки, якщо ця різниця позитивна, підвищення податкового навантаження приводить до збільшення темпів економічного зростання, а зниження – до зменшення. Тобто, якщо Україна налаштована на широке залучення приватного сектору в рамках розвитку державно-приватного партнерства, необхідно проводити політику щодо зменшення податкового навантаження, що дозволить прискорити економічне зростання.

Важливим фактором, що впливає на визначення граничної межі розміру держави в тій чи іншій країні, є якість державного управління. З огляду на це, не можна розглядати вплив розміру держави на економічне зростання відокремлено від якості присутності держави в економіці. Дослідженнями В. Садкова та І. Грекова доведено, що "окремі елементи державних видатків позитивно впливають на економічне зростання у будь-яких країнах. Існує багато підтверджень тому, що державні капітальні інвестиції та видатки на науку й освіту тісно та позитивно пов'язані з економічним зростанням" [8]. Водночас "пози-

тивна кореляція окремих категорій державних видатків із зростанням зовсім не свідчить про те, що значно збільшуючи ці видатки, можна досягти максимальних темпів зростання економіки, ... такі елементи витрат, як освіта та інфраструктура, які позитивно впливають на зростання, становлять менше, ніж одну п'яту видатків соціального характеру у країнах ОЕСР, у той час як у країнах, що розвиваються, вони, як правило, сягають більше половини суспільних видатків" [8, с. 62–63].

На жаль, податково-бюджетна політика в Україні формується в умовах невизначеності оптимального розміру держави на середньо- та довгострокову перспективу. Відповідно до інформації, наведеної у Програмі економічних реформ у 2009 р., рівень перерозподілу ВВП через бюджет і позабюджетні фонди склав 42.4 % ВВП, що є досить високим показником навіть порівняно з економічно розвиненими європейськими країнами, розмір ВВП на душу населення яких у десятки разів перевищує цей показник в Україні¹, де у 2009 р. ВВП на душу населення склав 2810 доларів США, зменшившись порівняно з 2008 р. майже на 12 % [9]. Саме це, поряд з іншими обставинами, вплинуло на стрімке зниження темпів зростання ВВП в Україні – з 7.9 % у 2007 р., 2.3 % – у 2008 р. до –15.1 % у 2009 р. Найвищі темпи зростання ВВП у нашій країні спостерігалися у 2003–2004 рр. (9.6 та 12.1 % відповідно) в умовах, коли рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет протягом 2001–2004 рр. утримувався у межах від 25 до 28 %, що підтверджує необхідність спрямування фінансової політики на зменшення податкового навантаження. Останнім часом спостерігається тенденція щодо поступового зниження розміру держави в Україні (у 2010 р. – 34.5 % за видатками), що є позитивним фактором. Водночас, наша країна має недостатньо ефективну структуру бюджетних видатків, надзвичайно низький у порівнянні з іншими країнами рівень державних капітальних інвестицій, низьку якість державного управління та високий рівень видатків на фінансування бюрократичного апарату, що знижує ефективність бюджетної політики.

Підходи до формування податково-бюджетної політики в Україні потребують удосконалення, зокрема переходу до видаткового типу фінансової політики. Це означає формування податкової політики з огляду на забезпечення у середньо- та довгостроковій перспективі певного обсягу державних видатків, необхідних для виконання державою своїх функцій та соціальної підтримки населення. При цьому обсяг таких видатків у ВВП має бути поступово знижено як мінімум до 30 % від ВВП, що має враховуватися при формуванні податкової політики на середньо- та довгострокову перспективу. Безумовно, це непросте завдання, що вимагатиме від держави скорочення видатків,

¹ ВВП на душу населення (тис. доларів США): Ліхтенштейн – 118, Катар – 85.6, Люксембург – 79.6, Норвегія – 54.9, США – 46.3, Швейцарія – 40, Швеція – 37.3, Німеччина – 34.2, Японія – 33.4, Словачія – 18.7, Польща – 15.5, Казахстан – 10.4, Вірменія – 5.2, Туркменістан – 5.1, Нікарагуа – 2.8, Мозамбік – 0.8, Зімбабве – 0.2.

зокрема на утримання бюрократичного апарату, а також широкого запровадження механізмів державно-приватного партнерства для розбудови інфраструктури та надання публічних послуг. Важливо також дотримуватися й параметрів дефіциту бюджету та державного боргу по відношенню до ВВП відповідно до вимог ЄС.

Реформування старої європейської системи у сфері формування економічної та фінансової політики розпочалося у 1992 р., після підписання Маастрихтського договору й ухвалення Пакту стабільності і зростання ЄС, виконання якого стало умовою введення єдиної європейської валюти і прийому в зону євро нових членів. Пакт стабільності і зростання є найважливішою складовою договору про створення Європейської валютної системи (ЄВС) і передбачає конвергенцію основних макропоказників державних фінансів, інфляції і процентних ставок. Він також став дисциплінарним інструментом для країн ЄВС при проведенні ними бюджетної політики, встановивши жорсткі пороги дефіциту державного бюджету (не вище 3 % ВВП) і державного боргу (не більше 60 % ВВП).

Розпочаті у той час структурні реформи зумовили певні позитивні зміни [10]. Якщо на початку 90-х років ХХ ст. у країнах ЄС (крім Люксембурга) бюджетний дефіцит становив у середньому 5 % ВВП, то спільними зусиллями членів Євросоюзу цей показник був скорочений до рівня 2.6 % у 1997 р. і навіть до 0.1 % – у 2000 р. Однак з 2000 до 2003 року було зафіксовано значне збільшення бюджетного дефіциту практично в усіх країнах Євросоюзу. Показник державного боргу з 1992 по 2005 р. збільшився в середньому по ЄС з 58.8 до 70.7 % ВВП.

Перетворення, що відбувалися в ЄС, супроводжувалися активним обговоренням і палкими суперечками прихильників різних підходів щодо формування економічної та фінансової політики. Спад світової економіки у 2001–2002 рр. змусив уряди європейських країн обирати: чи виходити з кризового стану за допомогою цільових програм стимулювання кон'юнктури (із використанням кейнсіанських методів фіскальної антициклічної політики), чи продовжувати неоліберальні реформи, покликані поліпшити підприємницький клімат і, таким чином, опосередковано сприяти економічному зростанню.

Альтернативність використання двох варіантів економічної політики була обумовлена різницею у підходах окремих країн – членів ЄС до здійснення державних витрат.

Перший підхід передбачав істотне зростання державних витрат і, відповідно, збільшення сукупного попиту, створення додаткових робочих місць у державному секторі, надання субсидій і допомоги окремим приватним фірмам, які можуть сприяти економічному розвитку в масштабах країни. Йдеться про звичайний некейнсіанський варіант: держава вилучає ресурси в економіці і населення, не сподіваючись, що ті стануть їх інвестувати, і робить це за них, однак коштів зазвичай не вистачає і доводиться вдаватися до дефіцитного фінансування.

Використовуючи другий підхід, держави, навпаки, скорочували витрати відповідно до скорочення доходів (останнє відбувалося як унаслідок погіршення кон'юнктури і зменшення доходів економічних суб'єктів, так і за рахунок зниження податків).

США, почавши з першого шляху, перейшли до другого варіанту, а зрештою – до комбінації використання цих двох підходів. У європейських економістів і політиків спочатку виникла велика спокуса повернутися до старої перевіреної політики фіскальної стабілізації. Тим більше, що вона вже використовувалася у Великій Британії в 50–60-х роках ХХ ст., у Франції – у 50–80-х роках, у Німеччині – наприкінці 60-х – початку 70-х років у вигляді глобального державного регулювання і державної промислової політики. Пропонувалося не поспішати з реформуванням існуючої фінансової політики, зберегти перерозподіл майже половини ВВП через бюджет і соціальні фонди тим самим забезпечити стійкість європейської економічної системи, нехай навіть ціною деякої втрати динамічності її розвитку. Однак більшість експертів не підтримували такий вибір, вважаючи, що настав час докорінної зміни фінансової політики ЄС. На їхню думку, посилення державного регулювання не призводить до успіху, короточасне збільшення державних інвестицій не лише не надасть поштовху приватним вкладенням, а й загальмує їх. Навіть якщо виявиться деякий ефект зростання ВВП, то це відбудеться з істотним запізненням, коли вже не буде такої потреби (як трапилося, наприклад, у Німеччині на початку 70-х років).

Ще більшу проблему економісти вбачали у тому, що ефективна політика антициклічної дії вимагає значних коштів, одержати які європейські уряди могли або підвищивши податки, або звернувшись до запозичень. Завдання ж реформування полягало у зниженні податків. Саме цю мету переслідувала податкова реформа, яка розпочалася у найбільших країнах ЄС на початку століття. На той час, з усіх країн ЄС лише у Великій Британії і деяких малих країнах (Люксембурзі, Данії, Ірландії) податкове навантаження на бізнес було відносно невелике, а частка коштів, що перерозподілялася державою, відповідала її мінімальним завданням. Тільки Люксембург і Фінляндія характеризувалися стійким станом державних фінансів, бюджети цих країн за останні 5 передкризових років мали постійний профіцит.

Багато європейських учених наполягали на реформуванні фінансової політики в межах ЄВС. На їхню думку, збереження старої європейської моделі розвитку вже не було можливим не лише через загострення конкуренції на світових ринках, а й через ускладнення демографічної ситуації: процес старіння населення в Європі прогресує. За розрахунками Європейської комісії, тільки внаслідок цього у найближчі сорок років більшість країн ЄС будуть вимушені збільшити частку державних витрат у ВВП як мінімум на 4–8 процентних пункти, при цьому компенсувати таке підвищення фактично буде нічим, якщо своєчасно не вжити запобіжні заходи і не змінити політику державних видатків.

Супротивники реформ вважали, що слід використувати можливість дефіцитного фінансування, але керівництво країн ЄС не підтримало таку позицію, оскільки нарощування державного боргу і провокована ним інфляція можуть підірвати стабільність єдиної грошової системи, а також основу подальшої економічної інтеграції в Європі. Відповідно до вимог Пакту стабільності і зростання країни – члени ЄВС, незважаючи на труднощі, були зобов'язані забезпечити зменшення бюджетних дефіцитів і зниження державного боргу.

Більшість країн ЄС обережно ставилися до реформування фінансової політики, що обумовило гальмування податкових реформ і зростання дефіцитів державних бюджетів. Це показало неготовність урядів європейських країн надмірно ризикувати стабільністю заради ефективності. Формально відмовляючись від цільових антициклічних програм, що передбачають державні інвестиції та селективне субсидування підприємств, значна частина європейських держав прохолодно сприймала реформування фінансової системи побоюючись погіршити показники доходної частини держбюджету. Не вдаючись до антициклічних програм, уряди Німеччини, Франції, Італії, Португалії і низки інших країн нарощували витрати, ризикуючи балансом бюджету.

Напередодні фінансово-економічної кризи дедалі більше країн ЄС порушували Маастрихтський договір, близько половини з них не дотримувалися критеріїв Пакту стабільності і зростання, зокрема, такі великі країни, як Франція і Німеччина [10]. Показовий у цьому розумінні приклад Німеччини. У 80-х роках ХХ ст. країна здійснювала курс жорсткого контролю державних витрат. Наприкінці 80-х років показник державного боргу не перевищував рівень 42 % ВВП. Однак після об'єднання Німеччини лише за 1994–1996 рр. рівень державного боргу збільшився до 60 %. Щоб виконати умови Маастрихтського договору і забезпечити тривідсотковий бюджетний дефіцит щодо ВВП, уряд наважився збільшити податки, заморозивши частину структурних реформ, зокрема, пенсійну реформу. Із 1999 до 2003 року рівень бюджетного дефіциту збільшився ще на 1.4 процентних пункти і наприкінці 2003 р. становив 3.8 % ВВП. За цей же період рівень державного боргу щодо ВВП також зріс до 64.2 %. У 2004 р. уряду вдалося дещо знизити державні витрати, не збільшуючи податки, однак незбалансованість державних фінансів збереглася.

Не завжди дотримувалася правил Пакту і Франція, яка є одним із основних його учасників. Під час зростання економіки уряд країни продовжував скорочувати податки і значно збільшив витрати на соціальне забезпечення і на охорону здоров'я. Завдяки політиці, заснованій на кейнсіанській моделі розвитку, рівень державного боргу до ВВП збільшився з 35.1 до 63.7 % навіть перед розгортанням кризових явищ.

Порівняно з Німеччиною і Францією уряд Італії зумів скоротити рівень бюджетного дефіциту щодо ВВП з 11.8 % у 1990 р. до 2.3 %

у 2003 р. – багато в чому завдяки податковій амністії, яка стимулювала повернення капіталу на батьківщину. За той же період рівень державного боргу щодо ВВП знизився до 106.2 порівняно з 124 % у середині 90-х років ХХ ст.

Ще задовго до кризи розпочалися дискусії з приводу зміни Пакту стабільності і зростання. Економісти низки європейських країн із метою стимулювання економічного зростання і для проведення антициклічних програм пропонували підвищити державні витрати, незважаючи на збільшення бюджетного дефіциту. Деякі країни вийшли із пропозицією не враховувати окремі бюджетні витрати при розрахунку дозволеного рівня бюджетного дефіциту. Уряд Франції пропонував виключити з видаткової частини бюджету військові витрати з огляду на необхідність підвищення безпеки населення від терористичних актів, уряд Італії запропонував не включати в розрахунок дозволеного бюджетного дефіциту кошти, що спрямовуються на інвестиції. Супротивники таких змін, зокрема експерти Європейського центрального банку (ЄЦБ), стверджували, що в цьому разі прагнення до гнучкості може означати розмивання основи єдиної грошової політики, що забезпечує стабільність євро. Фахівці ЄЦБ вважали, що поступки у цьому питанні дійсно допомогли б на певний час поживити європейську кон'юнктуру, але завдали б невиправної шкоди стабільності євро і підірвали б довіру до єдиної грошової політики. На їхню думку, Пакт стабільності і зростання важливий тому, що встановлює мінімальні правила і параметри гармонізації економічної політики в межах регіональної інтеграції. Якщо його дотримання неможливе або не влаштує окремі країни – члени, то подальше поглиблення інтеграції стає недоцільним.

Після тривалих дебатів у грудні 2004 р. було ухвалено принципове рішення про реформування Пакту, основними ініціаторами якого виступили Німеччина, Франція та Італія. Їх основними опонентами стали Нідерланди й Австрія. Поправки до Пакту були затверджені на самміті ЄС у Брюсселі 22 березня 2005 р. Вони дещо послабили умови формування фінансової політики країн ЄС, врахувавши такі "особливі обставини", як потенційне зростання та інфляція, інвестиційні потоки і структурні реформи, а також непомірні витрати на пенсійну реформу і реформу охорони здоров'я. Такими "особливими обставинами", наприклад, для Франції могла стати одноразова міжнародна допомога, для Німеччини – істотна різниця в рівні життя на заході і сході країни, через яку дефіцит бюджету перевищував 4 %, для Польщі та Болгарії – пенсійна реформа, що потребує додаткових бюджетних витрат.

Розгортання світової фінансово-економічної кризи внесло суттєві корективи у становлення фінансової політики в ЄС. В умовах кризи

країни – члени ЄС вимушені були спрямувати значні обсяги бюджетних коштів на підтримку банківської системи та антикризові заходи, тим самим значно збільшивши показники державного боргу та дефіциту своїх бюджетів порівняно з дозволеним у межах ЄВС. З огляду на ситуацію, що склалася, Програмою зі стабілізації економіки, схваленою Єврокомісією 26 листопада 2008 р., країнам – членам ЄС було дозволено незначно та на короткий період (до одного року) збільшувати дефіцит державного бюджету понад допустимий рівень. Водночас глибина кризи та необхідність вживати адекватних заходів для її подолання, не дали змоги зупинити негативні процеси у фінансовій сфері країн – членів ЄС і діяти при цьому в межах вимог, встановлених Програмою зі стабілізації економіки. У 2008 р. дозволене граничне значення дефіциту державного бюджету значно перевищили 5 країн: Ірландія, Іспанія, Греція, Франція і Мальта. Станом на 2010 р. показники дефіциту державного бюджету Євросони та Європейського Союзу становили 6.2 % і 6.6 % ВВП відповідно. Умову щодо додержання дозволеного рівня дефіциту держбюджету не виконала майже жодна країна ЄС, крім Люксембургу (1.1 %), Фінляндії (2.5 %), Естонії та Швеції (0.2 %). Найбільш серйозні порушення спостерігалися у таких країнах, як Ірландія (31.3 %), Греція (10.6 %), Велика Британія (10.3 %), Португалія (9.8 %), Іспанія (9.3 %), Латвія (8.3 %), Польща (7.8 %), Словаччина (7.7 %), Франція (7.1 %), Литва (7 %) і Румунія (6.9 %) [10].

Не кращою виглядає й ситуація з державним боргом. У 2008 р. борги всіх 27 країн – членів ЄС склали 61.5 % від сукупного ВВП цих країн, а в окремих країнах цей показник набув небезпечного для економічної стабільності характеру. Зокрема, у 2008 р. державний борг Греції сягнув 97.6 % ВВП. У 2010 р. показники державного боргу по Євросоні та Європейському Союзу склали 85.4 % і 80.2 % ВВП відповідно. Умови Пакту стабільності виконали лише Естонія (6.7 %), Болгарія (16.3 %), Люксембург (19.1 %), Румунія (31 %), Чехія (37.6 %), Литва (38 %), Словенія (38.8 %) і Швеція (39.7 %). В інших країнах – членах ЄС розмір державного боргу перевищив 60 % ВВП. Зокрема в Греції він становив 144.9 % ВВП, в Італії – 118.4 %, у Бельгії – 96.2 %, в Ірландії – 94.9 %, у Португалії – 93.3 %, у Німеччині – 83.2 %, у Франції – 82.3 %, в Болгарії – 81.3 %, у Великій Британії – 79.9 %, в Австрії – 71.8 %, у Мальті – 69 %, в Іспанії – 61 % [10].

З огляду на це, лідери ЄС на самміті 8–9 грудня 2011 р. домовилися про більш жорсткий контроль за витрачанням бюджетних коштів та обсягами державного боргу. Передбачається ввести автоматичні санкції до тих країн, дефіцит бюджету яких перевищує 3 % ВВП. Тимчасове відхилення від цього показника буде дозволятися лише у разі екстраординарних подій. Ключовою умовою нового договору

також стане збалансованість бюджетів країн – учасниць, що передбачає додержання умови – щорічний структурний дефіцит країни не повинен перевищувати 0.5 % номінального ВВП. Водночас країни, що мають державний борг набагато нижче, ніж 60 % ВВП, можуть мати більший дефіцит бюджету.

Бажання приєднатися до нової угоди було задекларовано 17 країнами Євросони, а також Болгарією, Чехією, Данією, Угорщиною, Литвою, Латвією, Польщею, Румунією та Швецією. Не підтримала нову угоду Велика Британія.

Передбачається, що договір набуде чинності у 2013 р. після його ратифікації як мінімум 9 країнами Євросони та підписання іншими країнами, які бажають до нього приєднатися.

В Україні ситуація щодо додержання показників дефіциту бюджету та державного і гарантованого державою боргу не гірша, ніж у країнах ЄС в умовах кризи. Незважаючи на те, що державний борг України останнім часом значно збільшився (з 12.4 % від ВВП у 2007 р. до 34.7 % – у 2010 р.), йому ще далеко до встановленої Пактом стабільності і зростання межі у 60 %. Бюджетний дефіцит в Україні у 2009 р. становив 12 %, у 2010 р. – 5.9 %, що на перший погляд, не є дуже небезпечним в умовах кризи. Водночас, якщо врахувати, що в Україні запозичення значною мірою використовуються не на реалізацію проектів інноваційного характеру, а на фінансування поточних зобов'язань, а також той факт, що на інвестиції в державному секторі за останні десять років спрямовувалося в середньому 2 % від ВВП, а у кризовому 2009 р. відповідні видатки становили 1 % ВВП, то це може призвести до дуже небезпечних наслідків для економіки країни.

Старіння інфраструктури, значне недофінансування програм будівництва і модернізації інфраструктурних об'єктів, витрачання запозичень на поточне споживання створює умови, за яких Україна не в змозі підтримувати оновлення економіки, постійно втрачає свої конкурентні переваги і з кожним роком все більше і більше перекладає розв'язання складних фінансово витратних соціально-економічних та екологічних проблем на майбутні покоління. У той час як всі інші країни світу формують свою соціально-економічну політику на принципах сталого розвитку, ми рухаємося у зворотному напрямі, "проїдаючи" всі наявні ресурси за рахунок майбутніх поколінь.

З огляду на зазначене, важливими завданням формування фінансової політики має стати оптимізація бюджетних видатків щодо обмеження витрат на утримання бюрократичного апарату та поступового підвищення обсягів державних капітальних видатків до 3–5 % від ВВП, стимулювання розвитку державно-приватного партнерства та залучення на цій основі додаткових фінансових ресурсів для розбудови інфраструктури та зниження енергоємності економіки.

Проведене дослідження дає змогу запропонувати як пріоритетні такі напрями удосконалення фінансової політики в Україні.

По-перше, формування податкової та бюджетної політики на середньо- та довгострокову перспективу має базуватися на поступовому зменшенні розміру держави в економіці (частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет та позабюджетні фонди) як мінімум до 30 %, такий рівень створить умови для розвитку підприємництва та закладе підвалини для прискореного економічного зростання.

По-друге, одним із ключових завдань держави на сучасному етапі її розвитку має стати проведення адміністративної реформи, скорочення державного апарату, підвищення кваліфікаційного рівня державних управлінців, позбавлення міністерств і відомств дублюючих функцій та дерегуляція бізнесу, що дозволить підвищити ефективність діяльності влади та зменшити обсяг коштів, що витрачаються на фінансування бюрократичного апарату.

По-третє, суттєвого вдосконалення потребує система соціальної підтримки населення. Вона має бути узгоджена з існуючими можливостями держави та потребами незахищених верств населення шляхом підсилення адресності допомоги.

По-четверте, державні видатки інвестиційного характеру мають бути чітко структуровані за пріоритетами та збільшені до рівня, який дозволить задовольнити першочергові потреби суспільства в інфраструктурі (наприклад, шляхом визначення на рівні Президента України національних проєктів). Водночас необхідно забезпечити обґрунтований вибір таких проєктів з огляду на реальні пріоритети суспільства та можливості держави і приватного сектору їх реалізувати.

По-п'яте, актуальним лишається питання формування системи бюджетної підтримки в Україні, визначення її мети, принципів, критеріїв та процедур надання. Необхідно забезпечити перехід від "вертикальної" до "горизонтальної" системи державної підтримки, як це відбувається у розвинених країнах .

По-шосте, потрібно створити умови для розвитку в Україні державно-приватного партнерства, що дозволить не лише отримати додаткові фінансові кошти для розбудови інфраструктури, а й залучити в країну нові технології, запровадити сучасний менеджмент проєктів, поліпшити умови життя та ведення бізнесу в Україні, підвищити прозорість та передбачуваність державного регулювання, провести в країні реальні реформи.

Реалізація всіх цих завдань вимагає підвищення якості державного управління і, відповідно, кваліфікації державних службовців, проведення ґрунтовних наукових досліджень з актуальних питань розвитку країни, розроблення методологічних підходів для запро-

вадження сучасних ринкових інститутів та механізмів, підвищення загального рівня освіченості та поінформованості суспільства з питань формування економічної та фінансової політики держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Гайдар Е.* Государственная нагрузка на экономику / Е. Гайдар // Вопросы экономики. — 2004. — № 9. — С. 4–23.
2. *Полтерович В.* Эволюционная теория экономической политики. Часть 1. Опыт быстрого развития / В. Полтерович, В. Попов // Вопросы экономики. — 2006. — № 7. — С. 4–23.
3. *Мау В.* Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития / В. Мау // Вопросы экономики. — 2002. — № 7. — С. 4–25.
4. *Илларионов А.* Размеры государства и экономический рост / А. Илларионов, Н. Пивоварова // Вопросы экономики. — 2002. — № 9. — С. 18–45.
5. *Нигматулин Р.* Об оптимальной доле государственных расходов в ВВП и темпах экономического роста / Р. Нигматулин // Вопросы экономики. — 2003. — № 3. — С. 125–131.
6. *Ясин Е.* Экономический рост как цель и как средство / Е. Ясин // Вопросы экономики. — 2001. — № 9. — С. 4–14.
7. *Глазьев С.* Политика социальной справедливости и экономического роста / С. Глазьев // Российский экономический журнал. — 2005. — № 11–12. — С. 74–100.
8. *Садков В.* Об оптимальных размерах участия государства в экономике / В. Садков, И. Греков // Общество и экономика. — 2006. — № 11–12. — С. 57–77.
9. *Стратегічний вибір щодо прискорення та підтримки зростання в Україні : Меморандум з економічного розвитку / Світовий банк : Звіт від 31 серп. 2010 р. № 55895-UA.*
10. *Europe in figures – Eurostat yearbook.* — Way of access : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Europe_in_figures__Eurostat_yearbook.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2011.

***Запатрина И.* Формирование финансовой политики: евроинтеграционное измерение.** Раскрыта экономическая сущность финансовой политики как элемента обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны. Проанализированы основные направления и современные тенденции трансформации финансовой политики в странах ЕС. Даны рекомендации по усовершенствованию финансовой политики Украины в части оптимизации бюджетных расходов, формирования системы бюджетной поддержки, стимулирования государственно-частного партнерства.

***Zapatrina I.* Forming of financial politics of a country: eurointegration dimension.** Economic essence of financial policy as an element of ensuring sustainable social-economic development of the country is revealed. Main directions and modern trends of financial policy transformation in the countries of the European Union are analyzed. Recommendations on improvement of financial policy of Ukraine in optimizing budget expenditures, formation of budget support system, stimulation of public-private partnership are given.

УДК 336.225.673.001

ШЕВЧУК Олег, к. е. н., доцент кафедри фінансового аналізу
і контролю КНТЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Досліджено визначення сутності і різновидів податкового контролю, його складових і функціонального призначення, принципів організації і співвідношення з державним фінансовим контролем. Податковий контроль розглядається як важлива складова не лише державного, а й внутрішньокорпоративного фінансового контролю і самоконтролю домогосподарств. Пропонується визначення податкового контролю.

Ключові слова: податкова система, фінансовий контроль, фіскальні зобов'язання, податковий контроль.

В умовах нестачі фінансових ресурсів на рівні держави, суб'єктів господарювання і домогосподарств, незадовільного наповнення державного і місцевих бюджетів, бюджетів загальнодержавних спеціалізованих фондів, низької податкової культури особливої уваги потребує вдосконалення, підвищення дієвості й ефективності податкового контролю.

Питанням податкового контролю присвячено роботи С. Богачова, О. Жигаленко, Т. Кравцової, І. Литвинчук, Г. Нестерова, О. Ногіної, Л. Сибагатуліної, Ю. Соловйової, Д. Французова, А. Чередніченко, Л. Черномордова, Т. Шашкової та ін. [1–14]. Однак щодо проблематики цього питання погляди дослідників діаметрально протилежні. Одні вважають, що податковий контроль є неодмінною складовою державного фінансового контролю, інші вбачають у ньому самостійний вид контролю. Крім того, деякі автори ототожнюють податкову перевірку і податковий контроль, а інші відзначають підпорядкований характер цих понять. Дискусійним залишаються і питання щодо сутності і функціонального призначення, мети і завдань, а також принципів організації податкового контролю.

Отже, подальших досліджень потребує визначення сутності і різновидів податкового контролю, його складових і функціонального призначення, принципів організації і співвідношення з державним фінансовим контролем.

Метою статті є уточнення сутності і змістовних характеристик податкового контролю.

© Шевчук О., 2012

На думку Г. Нестерова, особливості здійснення податкового контролю поза рамками державного фінансового контролю і виокремлення його у самостійний вид контролю вимагають розробки спеціальних методик його проведення залежно від виду податку, об'єкта оподаткування, податкової бази та інших елементів. При цьому теоретичного обґрунтування потребує визначення сутності податкового контролю, форм і методів його здійснення, з'ясування впливу на ефективність суспільного виробництва, зміну податкової бази і економічну безпеку країни. Автор пропонує у теорії податкового контролю виокремити інститути, які з економіко-правових позицій найбільш повно розкривають його сутність і зміст. Дослідник наголошує, що в ході податкового контролю виникають відносини, які є складовою частиною податкових економіко-правових відносин, котрі мають особливі ознаки [1].

Натомість С. Богачов вважає, що діяльність податкових органів з організації перевірок є активним блоком у системі фінансового контролю загалом [2]. Ю. Соловійова називає податковий контроль спеціальним видом державного фінансового контролю [3]. І. Литвинчук і Н. Бурківська говорять про державний контроль у сфері оподаткування [4], а Д. Французов – про державний податковий контроль і державний контроль податкових органів у системі макроекономічного регулювання [5]. Наводиться також визначення податкового контролю як спеціалізованого (лише стосовно податків і зборів) надвідомчого державного контролю [6].

Податковий контроль слід розглядати як неодмінну і дуже важливу складову як державного, так і внутрішньокорпоративного фінансового контролю і самоконтролю домогосподарств.

Загалом податковий контроль розглядають в економічній літературі як функцію або елемент державного управління економікою і як особливу діяльність із дотримання податкового законодавства [4]; складову державного регулювання трансформаційної економіки [7]; основний елемент організації і дієвості податкової системи та головний інструмент державного фінансового контролю [8, с. 57]; складну управлінську систему [9]; елемент управління оподаткуванням [10]; функціональний елемент податкового процесу [11]; якісно нове явище, яке знаходиться на перетині численних процесів (економічних, правових, державного регулювання фінансових і інформаційних потоків) [12]; особливу сферу діяльності, де відбувається взаємодія матеріальних і фінансових відносин у рамках єдиного товарно-грошового комплексу держави [5].

За визначенням Г. Нестерова, податковий контроль є частиною податкової системи (підсистеми), що містить взаємопов'язані елементи, які забезпечують її стійке функціонування і вирішення поставлених завдань, інститути і механізми, нормативно-правову базу, економічні відносини, органи (суб'єкти), котрі здійснюють податковий контроль, форми і методи його організації [1].

В інтерпретації Д. Реви, податковий контроль є одним із видів фінансового контролю, що здійснюється у сфері державного управління оподаткуванням, який являє собою діяльність уповноважених державою суб'єктів зі встановлення стану виконання вимог чинного податкового законодавства особами, на яких покладено обов'язок щодо обчислення, сплати, утримання та перерахування податків, зборів (обов'язкових платежів), виявлення у їхній діяльності відхилень від встановлених вимог, їх припинення та усунення, а також з відновлення порушених прав держави та територіальних громад на своєчасне і повне одержання відповідних сум податкових платежів і недопущення таких порушень у майбутньому [13]. Однак ігноруються такі важливі аспекти податкового контролю, як внутрішній контроль корпорацій і самоконтроль домогосподарств і приватних підприємців за формуванням бази оподаткування і правильністю сплати належних податків, обов'язкових зборів і платежів.

Визначаючи поняття податкового контролю, С. Богачов виходить із його сутності не лише як інструмента нагляду за тим, наскільки суб'єкти податкової діяльності виконують свої зобов'язання перед державою, не як набору прийомів і способів, за допомогою яких компетентні органи забезпечують дотримання податкового законодавства, а як сукупності відносин, за яких і об'єкти і суб'єкти контролю несуть відповідальність за дотримання чинного законодавства, за виконання своїх зобов'язань. При цьому держава як суб'єкт контролю здійснює свою податкову діяльність, використовуючи певні (правові і неправові) методи [2]. Це визначення обмежується лише правовим аспектом податкового контролю, не розкриваючи належним чином усю сукупність притаманних цьому процесу відносин, серед яких, насамперед, слід виокремити економічні (фінансові, податкові) відносини.

Державний податковий контроль Д. Французов трактує як інститут суспільного (державного) сектора, що забезпечує контроль за процесом формування і використання державних (крім муніципальних) фінансових коштів і матеріальних засобів, що здійснює аналіз ефективності використання державних ресурсів усіх видів, здатний законними шляхами захищати фінансові інтереси своєї держави та її громадян, стимулювати більш ефективне використання державних і муніципальних коштів [5]. Водночас він зазначає, що державний податковий контроль є реалізацією права держави захищати фінансові інтереси держави в частині формування доходів державного бюджету і бюджетів державних позабюджетних фондів, а також фінансові інтереси суб'єктів господарювання за допомогою податкового регулювання через систему законодавчих, організаційних, адміністративних і правоохоронних заходів. Наведене визначення достатньо повне, але у ньому випущено важливий в умовах демократизації суспільства різновид фінансових інтересів – фінансові інтереси територіальних

громад, пов'язані з формуванням і використанням коштів місцевих бюджетів.

Відповідно до мети податкового контролю, О. Жигаленко тлумачить його як організацію контрольної діяльності з виконання податкових зобов'язань, запобігання та припинення податкових правопорушень і відшкодування втрат бюджету, понесених через недотримання цих вимог у рамках реалізації встановлених заходів відповідальності [9]. Однак не можна обмежувати податковий контроль лише бюджетною сферою.

На системності поняття "податковий контроль" наголошує А. Чередніченко, це проявляється у тісній взаємодії та нерозривній єдності контролюючого та підконтрольного суб'єктів, предмета контролю, об'єктів і контрольних дій для досягнення основної мети контролю – наповнення бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів. В її баченні, податковий контроль є системою дій та заходів в управлінні фінансами країни, які спрямовані на забезпечення додержання суб'єктами господарювання чинного законодавства з оподаткування з метою наповнення фінансовими ресурсами бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів [7]. Причому складові системи податкового контролю, на думку А. Чередніченко, мають визначатись таким чином (таблиця).

Понятійний апарат системи податкового контролю

Термін	Визначення
Контролюючий суб'єкт (суб'єкт контролю)	Орган (органи) контролю, які відповідно до чинного законодавства мають повноваження для здійснення контролю (податкові органи різних рівнів, митні органи, установи Пенсійного фонду), що спрямовують контрольні дії на діяльність фізичної чи юридичної особи (осіб) – платника певних податків – з метою реалізації основної функції податків – наповнення бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів
Підконтрольний суб'єкт (суб'єкт контролю)	Фізична чи юридична особа (особи) – платники податку, на результати фінансово-господарської діяльності яких зорієнтовані контрольні дії, спрямовані на встановлення відповідності вимогам чинного законодавства показників, на підставі яких визначено та відображено у звітності дані про розміри певних податків до сплати та про фактичну сплату за відповідний звітний період
Контрольні дії	Дії контролюючого суб'єкта, спрямовані на встановлення відповідності показників податкової звітності контрольованого платника податку (підконтрольного суб'єкта) вимогам чинного законодавства з оподаткування тими податками, які стали предметом перевірки за певний період господарської діяльності, здійснення інших дій, безпосередньо пов'язаних із виконанням платником своїх податкових зобов'язань (постановка на облік в органах податкової служби, складання та подання податкової звітності тощо)
Предмет контролю	Задokumentовані та відображені в податковому обліку й звітності результати фінансово-господарської діяльності підконтрольного суб'єкта за відповідний період, які підлягають контролю (перевірці) у зв'язку зі справлянням податків та на які спрямовано контрольні дії
Об'єкт контролю	Відповідні об'єкти оподаткування платників податків, визначені чинним законодавством (доходи, прибуток, обсяги реалізації, обороти з реалізації, митна вартість тощо), за результатами фінансово-господарської діяльності підконтрольного суб'єкта за період, що підлягає контролю

Однак серед контролюючих суб'єктів (суб'єктів контролю) відсутні корпорації і домогосподарства, а серед підконтрольних суб'єктів (суб'єктів контролю) – фізичні особи – платники податків, котрі не є суб'єктами господарювання.

Більш повно сутність податкового контролю тлумачиться як діяльність податкових органів щодо нагляду за відповідністю процесу організації платниками податків обліку об'єктів оподаткування, методики обчислення й сплати податків і податкових платежів за чинними нормативно-законодавчими актами сфери оподаткування, виявлення відхилень, допущених у ході виконання норм податкового законодавства, та визначення впливу наслідків порушень на податкові зобов'язання [14, с. 56]. Однак, на думку Ю. Соловйової, така позиція є дискусійною, адже податковий контроль фактично пов'язаний із податковим органом. Навряд чи визначення податкового контролю логічно пов'язувати тільки з діяльністю цих організацій. Безумовно, вони є основними. Проте виникає питання, хто здійснює контроль за нарахуванням, утримуванням ПДВ при перетинанні митного кордону України, коли необхідно сплатити ПДВ чи акцизний збір. Основним критерієм визначення має бути об'єкт контрольних дій – система обов'язкових платежів в Україні [3].

На ефективності податкової системи зауважує у визначенні податкового контролю Л. Сібагатуліна, яка під останнім розуміє діяльність уповноважених державних органів, що забезпечують у рамках законодавства виконання зобов'язань платників податків по платежах і ефективність функціонування податкової системи. Це уточнення дозволяє відслідковувати двоєдиний, тотожний прояв функцій оподаткування: фіскальної та регулюючої. Одночасна реалізація цих функцій забезпечує оптимальне співвідношення вимог до поведінки податкових органів і платників податків [10].

Зазначається також, що податковий контроль є системою дій податкових та інших державних органів із нагляду за виконанням фіскально зобов'язаними особами (насамперед, платниками податків і зборів, податковими агентами, кредитними організаціями) норм податкового законодавства, що є одним із етапів оподаткування. У широкому розумінні податковий контроль спрямований на забезпечення правильного обрахування, своєчасного і повного внесення податків і зборів до бюджету (державних позабюджетних фондів) [15].

Дещо спрощеним є визначення сутності податкового контролю, що міститься і в законодавчих актах. Відповідно до Податкового кодексу Росії, податковим контролем є діяльність уповноважених органів із контролю за дотриманням платниками податків, податковими агентами і платниками зборів законодавства про податки і збори в порядку, встановленому цим кодексом [16].

Податковий кодекс Республіки Білорусь визначає податковий контроль як систему заходів з контролю за виконанням податкового

законодавства, що здійснюється посадовими особами податкових органів у межах їх повноважень засобами обліку платників (інших зобов'язаних осіб), податкових перевірок, опитування платників та інших осіб, перевірки даних обліку та звітності, огляду рухомого та нерухомого майна, приміщень та територій, де можуть знаходитися об'єкти, що підлягають оподаткуванню або використовуються для отримання прибутку, та в інших формах, передбачених податковим або іншим законодавством [17].

У Податковому кодексі України податковий контроль визначено як систему заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи. При цьому податковий контроль у частині здійснення заходів, що вживаються митними органами з метою перевірки правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, є складовою частиною митного контролю [18].

У кодексі зазначається, що податковий контроль здійснюється шляхом:

- ведення обліку платників податків;
- інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів державної податкової служби;
- перевірок і звірок відповідно до вимог цього кодексу, а також перевірок щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи (органи державної податкової служби – щодо податків, які справляються до бюджетів та державних цільових фондів, а також стосовно законодавства, контроль за дотриманням якого покладається на органи державної податкової служби; митні органи – щодо мита, акцизного податку, податку на додану вартість, інших податків, які відповідно до податкового законодавства справляються у разі ввезення (пересилання) товарів і предметів на митну територію України або територію спеціальної митної зони або вивезення (пересилання) товарів і предметів з митної території України або території спеціальної митної зони), у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин).

Отже, під *податковим контролем* слід розуміти діяльність уповноважених державою органів з контролю за дотриманням платниками податків, податковими агентами і платниками зборів і обов'язкових платежів правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків, зборів і обов'язкових платежів до бюджету і державних спеціалізованих фондів, а також внутрікорпоративну контрольну діяль-

ність з формування бази оподаткування (сплати обов'язкових платежів і зборів) і виконання фіскальних зобов'язань з метою збалансування інтересів учасників податкових відносин, контролю за реалізацією підконтрольними суб'єктами своїх прав, зниження податкових ризиків держави, територіальних громад, господарюючих суб'єктів і населення, виявлення порушень податкового законодавства, запобігання їх виникненню, підвищення податкової культури і дисципліни платників податків (обов'язкових зборів і платежів).

Немає однозначного розуміння й функціонального призначення податкового контролю. Наприклад, Л. Чорномордов наголошує, що податковий контроль реалізує головну функцію податків – фіскальну. Він є її носієм, а економічна функція проявляється через механізм головної – фіскальної функції. Ступінь прояву економічної функції залежить від того, як здійснюється збір податків [8]. С. Богачов вважає, що здійснюючи характерну функцію контролю за дотриманням податкового законодавства, податковий контроль зачіпає різні сторони життєдіяльності держави і суспільства, у зв'язку з чим теоретичні й практичні аспекти податкового контролю набувають все більшого значення [2].

Як зазначає Г. Нестеров, концептуально податковий контроль виступає як процес реалізації продуктивної функції податкової системи через функції системи (інститути) податкового контролю. Таким чином, система податкових відносин є частиною фінансових відносин, пов'язаних із перерозподілом ВВП, у тому числі в інтересах економічної безпеки, проявляє свої функції в межах потоку грошових коштів зі сфери "бізнес" у сферу "бюджет". Ця її трансфертна здатність визначається як фіскальна функція податкового контролю, що діє незалежно від рівня розвитку економіки. Крім того, дослідник виокремлює й такі функції податкового контролю, як контрольна, конституційна, координуюча і правова [1].

Із таким визначенням не можна погодитися. *По-перше*, дослідник штучно звузив потік грошових ресурсів до меж "бізнес – бюджет", залишивши поза увагою таке важливе джерело поповнення місцевих і державного бюджету, як податок із доходів фізичних осіб, що сплачується за рахунок фінансів домогосподарств, а також не враховуючи сплату податків різного роду державними установами. *По-друге*, навряд чи можна погодитися з твердженням щодо фіскальної функції податкового контролю, оскільки остання в цілому за своєю природою притаманна безпосередньо податкам, обов'язковим зборам і платежам, а не контрольній складовій податкової системи. У цьому аспекті доцільно вести мову саме про контрольну функцію. Так само викликає сумнів і правомірність виокремлення конституційної, координуючої та правової функцій податкового контролю.

На думку А. Чередніченко, можна виокремити такі функції податкового контролю, як прогнозування, аналітичну, нормативну, управлінську, координаційну і профілактичну [7]. Однак, навряд чи можна вважати функції прогнозування, аналітичну, нормативну функціями саме податкового контролю.

З огляду на окреслену вище природу податкового контролю правомірно, поряд із традиційними, акцентувати увагу і на таких його функціях, як політико- і безпекозабезпечуюча. Сутність першої полягає в реальному впливі податкового контролю на реалізацію фінансової, грошово-кредитної, бюджетної і податкової політик, а другої – у забезпеченні національної безпеки загалом і фінансової безпеки держави та її регіонів зокрема.

Принципи організації податкового контролю можна поділити на загальні і специфічні [1]. До першої групи відносять загальні принципи контрольної діяльності: безплатність здійснення, правомочність, професіоналізм, визначеність предмета контролю, координація і взаємодія органів контролю, повнота, превентивність. До специфічних принципів організації податкового контролю належать: дотримання процесуальної форми, презумпція невинності платника податків, презумпція правоти платника податків, дотримання податкової таємниці, забезпечення оптимального поєднання фіскальної та регулюючої спрямованості податкового контролю (принцип недопущення завдання шкоди платнику податків).

Три групи принципів податкового контролю виокремлює О. Жигаленко: загальні принципи, які відповідають нормам правової діяльності країни; спеціальні принципи здійснення податкового контролю; спеціальні принципи організації податкового контролю [9].

До принципів податкового контролю І. Литвинчук і Н. Бурківська відносять: чітке законодавче визначення повноважень, меж та способу здійснення податкового контролю; встановлення прозорого правового статусу учасників контрольної діяльності; достатній рівень урегульованості процедурно-процесуальної регламентації контрольної діяльності; встановлення різних адміністративних процедур податкового контролю відповідно до його напрямів; здійснення податкового контролю відповідно до чітко визначених цілей, завдань, форм і строків контролю [4].

Метою податкового контролю, вважає Т. Кравцова, є встановлення достовірності даних про повноту, своєчасність, реальність виконуваних господарських операцій, а також законність дій, виконуваних посадовими особами, юридичними та фізичними особами – платниками податків, виявлення порушень норм чинного законодавства та вжиття заходів з усунення допущених порушень і недоліків, зокрема притягнення до відповідальності посадових осіб за порушення законності [19]. Однак, крім зазначеного вище, податковий контроль має не лише виявляти існуючі недоліки, проблеми та невирішені питання, а й запобігати їх виникненню.

На думку С. Богачова, поняття "податковий контроль" і "податкова перевірка" не є тотожними, оскільки податковий контроль більш широкий, тому що включає в себе податкову перевірку, а також інші форми такого контролю. Водночас, у системі податкового контролю, що складається з багатьох ланок і має різні напрями його реалізації, податкові перевірки є найзначущішим і найскладнішим інструментом, що посідає особливе місце. Будучи найбільш жорсткою і значимою формою податкового контролю, податкова перевірка найбільш чітко і рельєфно відображає як особливості податкового контролю загалом, так і проблемні питання, пов'язані зі здійсненням цієї функції з боку держави [2].

Отже, податковий контроль є складним багатовимірним процесом, уточнення його теоретико-методологічних засад і розроблення конкретних рекомендацій щодо вдосконалення проведення різнопланових контрольних-ревізійних, контрольних-аналітичних і експертних заходів сприятиме підвищенню його дієвості та ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Нестеров Г. Г.* Развитие механизмов налогового контроля в системе обеспечения экономической безопасности России : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Г. Г. Нестеров. — М., 2009. — 26 с.
2. *Богачев С. И.* Налоговый контроль в Республике Казахстан и направления его совершенствования : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / С. И. Богачев. — Караганда, 2006. — 31 с.
3. *Соловйова Ю. О.* Податковий контроль як спеціальний вид державного фінансового контролю [Електронний ресурс] / Ю. О. Соловйова. — Режим доступу : http://www.lex-line.com.ua/?go=full_article&id=250.
4. *Литвинчук І. В.* Податковий контроль: напрями удосконалення [Електронний ресурс] / І. В. Литвинчук, Н. М. Бурківська // Вісник ЖДТУ. — 2009. — № 2. — Режим доступу : <http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/>.
5. *Французов Д. В.* Организация налогового контроля в системе государственного регулирования : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / Д. В. Французов. — М., 2008. — 23 с.
6. *Брызгалин А. В.* Правовое значение процедурных аспектов при осуществлении налогового контроля и при производстве по делам о налоговых правонарушениях / А. В. Брызгалин // Федеральный арбитражный суд Уральского округа. Практика. Комментарии. Обзоры. — 2002. — № 2.
7. *Чередніченко А. П.* Податковий контроль в умовах трансформаційної економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / А. П. Чередніченко. — Одеса, 2005. — 20 с.

8. Черномордов Л. И. Организационно-правовые методы и формы осуществления налогового контроля / Л. И. Черномордов // Культура народов Причерноморья. Серия экономическая. — 2008. — № 144. — С. 57–61.
9. Жигаленко О. В. Эффективность податкового контролю в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / О. В. Жигаленко. — К., 2009. — 24 с.
10. Сибатуллина Л. Р. Совершенствование налогового контроля в современных условиях : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. екон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Л. Р. Сибатуллина. — Екатеринбург, 2008. — 27 с.
11. Ногина О. А. Налоговый контроль: вопросы теории : учеб. пособие / О. А. Ногина. — СПб. : Питер, 2002. — 160 с.
12. Шашкова Т. Н. Совершенствование системы планирования налогового контроля организаций : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. екон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / Т. Н. Шашкова. — М., 2007. — 24 с.
13. Рева Д. В. Правове регулювання податкового контролю в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук / Д. В. Рева. — Х. : НЮАУ, 2005. — 20 с.
14. Податковий контроль : підручник / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька, В. З. Білінський. — К. : Хай-Тек Прес, 2007. — 608 с.
15. Налоговый контроль [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://partnerstvo.ru/lib/pravo/node/152>.
16. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nalkodeks.ru/>.
17. Налоговый кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.tamby.info/kodeks/nk.htm>.
18. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755–VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.rada.gov.ua.
19. Кравцова Т. М. Організаційно-правові проблеми удосконалення законодавства України про податковий контроль / Т. М. Кравцова // Наук. вісн. Чернів. ун-ту. Правознавство. — 2004. — Вип. 227. — С. 92–96.

Стаття надійшла до редакції 28.10.2011.

Шевчук О. Теоретические основы развития налогового контроля. Исследованы определения сущности и разновидностей налогового контроля, его составляющих и функционального назначения, принципов организации и соотношения с государственным финансовым контролем. Налоговый контроль рассматривается как важная составляющая не только государственного, а и внутрикорпоративного финансового контроля и самоконтроля домохозяйств. Предлагается определение налогового контроля.

Shevchuk O. Theoretical basis of tax control development. The article examines the definition of essence and variety of tax control, its components and functional purpose, principles of organization and correlation of state financial control. Tax control is regarded as an indispensable and the most important part of both state and corporate financial control and self-control of households. The author proposes a definition of tax control.

УДК 657.1:338.486.2

ВИСОЧАН Олег, к. е. н., доцент кафедри обліку та аналізу
Національного університету "Львівська
політехніка"

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ САНКЦІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано класифікаційні ознаки фінансових санкцій у сфері взаєморозрахунків підприємств туристичного бізнесу, впроваджено поняття "часова подушка безпеки". Проаналізовано фактори, що впливають на розмір штрафних санкцій у діяльності з реалізації туристичних послуг. Запропоновано схему облікових записів при здійсненні нарахування та виплати штрафних санкцій, яка дозволить упорядкувати методологічні засади організації обліку суб'єктів туристичної діяльності.

Ключові слова: туристичні послуги, фінансові порушення, штрафні санкції, неустойка.

Фінансові санкції (штрафи, пені), передбачені агентськими договорами, є заходом фінансово-правової відповідальності, причиною виникнення якої є ризик здійснення фінансового правопорушення. Вони мають переважно майновий характер та виконують компенсаційну і стимулюючу функції.

Застосування заходів відповідальності накопичує і поповнює інформацію, що поступає по каналах зворотного зв'язку, про недоліки в діяльності господарюючого суб'єкта, про конкретні "зони неблагополуччя". Сигналізуючи про це, вона відповідно дає необхідний імпульс для реагування з боку органів управління, вироблення ними обґрунтованих рішень з усунення недоліків і наведення ладу на тій або іншій ділянці роботи [1, с. 880]. Тим самим реалізується обліково-інформаційна (сигналізаційна) функція.

Як зазначає О. Денисенко, "...штрафні санкції виступають досить зручним і оперативним засобом компенсації втрат потерпілої сторони (кредитора), тому як їх стягнення можливе лише за сам факт порушення договірних зобов'язань, тобто відпадає необхідність доведення наявності збитків, недоотримання прибутку тощо. До того ж штрафні санкції мають подвійну правову природу – вони виступають одночасно засобом забезпечення виконання зобов'язань і мірою відповідальності для несумлінного контрагента" [2, с. 132].

На думку Т. Коломоєць, "фінансове правопорушення – це дія або бездіяльність органів державної влади, місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання всіх форм власності, об'єднань громадян, посадових осіб, громадян України та іноземних громадян, наслідком яких стало невиконання фінансово-правових норм" [3, с. 244].

При укладанні договорів (контрактів) між туроператорами та турагентами враховується можливість виникнення таких фінансових правопорушень: несвоєчасна ануляція поїздок та замовлень; порушення строків подачі заявки та підтверджень на бронювання туристського обслуговування; зміни в умовах обслуговування; ненадання або надання неякісних послуг; несвоєчасність розрахунків тощо.

Із більшістю наведених фактів порушення договорів вітчизняні туроператори та турагенти на практиці зустрічаються достатньо часто, що потребує узагальнення класифікаційних ознак фінансових санкцій та удосконалення методики їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку суб'єктів туристичних відносин.

Облікове відображення фінансової відповідальності, що виникає як результат договірних зобов'язань (в т.ч. підприємств туристичної індустрії), перебувало в полі зору таких вітчизняних науковців: О. Бородкіна, А. Герасимовича, В. Горелкіна, Н. Канцедал, Г. Кірейцева, С. Король, М. Кужельного, С. Мельниченка, О. Петрука, М. Чумаченка та ін. У статті О. Пономаренко запропонована класифікація неустойок та наведена кореспонденція рахунків з обліку компенсації (відшкодування) порушення договірних зобов'язань економічних агентів в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності [4]. Питання обліку фінансових санкцій часто ставали предметом дослідження авторів статей у періодичних друкованих бухгалтерських виданнях [5–8].

Мета статті – розкрити обліково-інформаційну складову поняття "фінансові санкції" в системі взаємовідносин основних учасників туристичного ринку.

У Цивільному кодексі України (ст. 549) штраф та пеня розглядаються як засіб забезпечення виконання зобов'язань і об'єднуються поняттям "неустойка", під якою розуміється грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторіві у разі порушення боржником зобов'язання. У свою чергу, штраф визначається законодавством як неустойка, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання. Пеня – неустойка, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання [9]. Ці категорії у Господарському кодексі України (ст. 230) трактуються як відносно відокремлені економіко-правові конструкції, об'єднані поняттям "штрафні санкції" – господарські санкції у вигляді грошової суми (неустойка, штраф, пеня), яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити у разі порушення ним правил здійснення господарської

діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання [10]. Така суперечність призводить до суттєвих колізій економічного та юридичного характеру, вирішенню яких присвячені роботи вітчизняних науковців (наприклад, [11]).

Таким чином, за цивільним законодавством України розмір неустойки, що може передбачатися агентськими договорами та договорами про надання туристичних послуг, визначається за формулою:

$$H = Ш \cdot НЗ \cdot П \cdot НЗ \cdot Д, \quad (1)$$

де H – розмір неустойки, грн;
 $Ш$ – штрафна ставка, %;
 $НЗ$ – розмір невиконаного (неналежно виконаного) зобов'язання, грн;
 $П$ – пеня, %/дн.;
 $Д$ – кількість днів прострочення виконання зобов'язання, дн.

Чинне законодавство накладає обмеження на окремі змінні цього рівняння. Зокрема, згідно з Законом України "Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань" [12], розмір пені не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку України (ОС), що діяла у період, за який сплачується пеня:

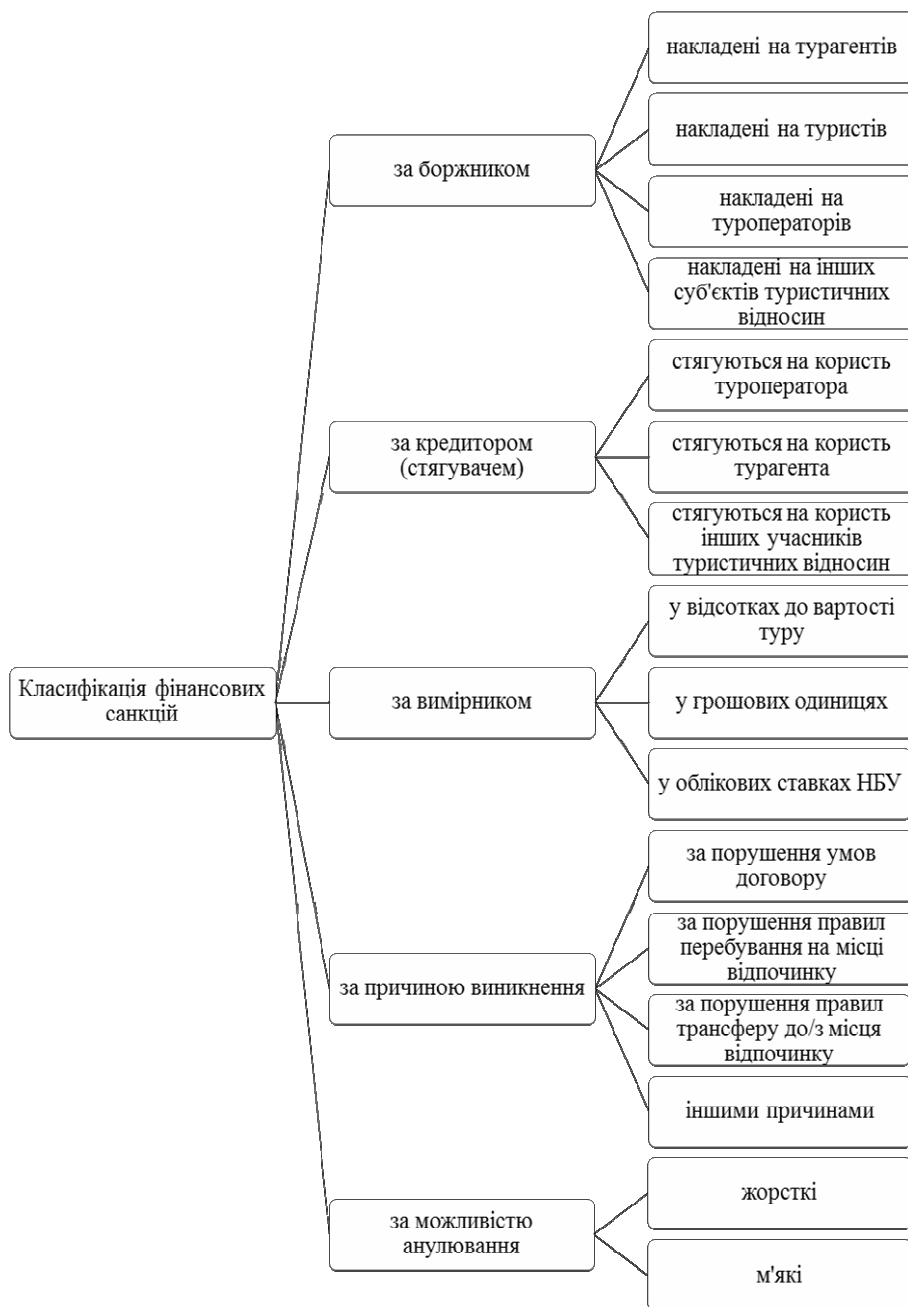
$$0 < P \leq 2 \cdot ОС.$$

У ст. 232 Господарського кодексу України [10] зазначається, що нарахування штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язання, якщо інше не встановлено законом або договором, припиняється через шість місяців від дня, коли зобов'язання мало бути виконано. Отже, $Д \leq 184$.

Не слід також забувати, що наявність неустойки не позбавляє суб'єкта туристичної діяльності можливості передбачати умовами договору необхідність відшкодування додаткових витрат, пов'язаних із отриманими ним збитками та інфляційними процесами, а також вимагати сплатити додатково 3 % річних від простроченої суми. Саме тому наведена формула застосовується лише для визначення розміру штрафних санкцій за принципом "виключної неустойки". При стягненні "штрафної неустойки" необхідно врахувати збитки та інфляційні витрати.

При підписанні договорів між учасниками туристичних правовідносин слід також враховувати норми міжнародного права, зокрема Міжнародної конвенції по контракту на подорож [13], підписаної 23 квітня 1970 р., в якій передбачені суми з відшкодування фізичного, матеріального та будь-якого іншого збитку (зокрема через дію третіх осіб), нанесеного подорожуючому; відповідальність туриста за збитки, понесені організатором подорожі або іншими особами; обмеження на відшкодування збитків посередником тощо.

Фінансові санкції та їх розмір у практиці економічних відносин між учасниками ринку туристичних послуг залежить від умов їх застосування, зазначених у договорах. Різноманітність останніх призводить до необхідності структуризації санкцій для точного їх позиціонування за окремими ознаками класифікації (рисунк).



Класифікація фінансових санкцій у діяльності підприємств туристичного бізнесу

У більшості вітчизняних туристичних операторів робота з вхідними і вихідними претензіями налагоджена на високому професійному рівні, функціонують внутрішні юридичні відділи або зовнішні компанії, що працюють на умовах аутсорсингу, впроваджена система листування із боржниками тощо. Однак і досі менеджерами компаній – організаторів туристичних подорожей недооцінюються можливості управління штрафними санкціями як ефективного засобу оптимізації взаємовідносин з бізнес-партнерами. Прописуючи в договорах завідомо завищені, економічно необґрунтовані, а в багатьох випадках незаконні ставки штрафів, туроператори перекладають ризики підприємницької діяльності на агентів, тим самим призводять до того, що останні, за всіх інших рівних умов надають перевагу реалізації турів операторів із більш лояльною претензійно-позовною політикою.

Дослідивши вплив окремих факторів та їх сукупність на величину нарахованих штрафів, доцільно імплементувати в економічний лексикон термін "часова подушка безпеки" стосовно використання штрафних санкцій при відмові туриста від туру. Під цим поняттям розумітимемо проміжок часу від дати бронювання турагентом туру за замовленням туриста до дати можливого анулювання без ризику штрафів або неустойки, сплачених туроператору. Чим більша "часова подушка безпеки" для клієнта та турагента, тим більші ризики бере на себе туроператор, і навпаки. У свою чергу, готовність оператора розділити ризики невиконання зобов'язань перед партнерами із агентами та туристами свідчить про його бажання будувати взаємовідносини в бізнес-трикутнику "туроператор – турагент – турист" на взаємовигідних та максимально довірчих умовах.

Однак непоодинокі випадки коли оператори ринку туристичних послуг закладають в агентські договори норму, при якій туристи сплачують штраф (зазвичай у розмірі 5–10 % від вартості туру) навіть за відмови у строк, що значно перевищує "класичні" 3–4 тижні. Такі умови взаєморозрахунків не стільки дисциплінують турагентів, скільки підштовхують їх до пошуку туроператорів із вигіднішими умовами співпраці.

Штрафні санкції та їх розміри індивідуальні для кожного оператора, однак основні з них, узагальнені на основі ґрунтовного аналізу типових агентських договорів, представлені в *табл. 1*.

Стосовно потенційного ризику нарахування та сплати турагентом штрафних санкцій ключовою є дата підтвердження бронювання. До цього часу штраф не нараховується, і агент може уточнити дані щодо туристів, змінити дати вильотів, анулювати замовлення тощо без фінансових втрат для себе і клієнта. Після підтвердження заявки, всі зміни до неї, які знаходяться у часовому проміжку, критично близькому до початку туру, спричиняють виникнення штрафів, які тим більші, чим ближчою є дата зміни до дати початку надання послуги.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на розмір штрафних санкцій у діяльності з реалізації туристичних послуг

Фактор	Розмір штрафних санкцій/пені	Вплив на розмір штрафних санкцій	Коментар
Відрізок часу від дати відмови від туру до запланованої дати початку надання туристичних послуг	Від 10 % до 100 %	Чим ближча дата анулювання туру до дати запланованої туристом подорожі, тим більша величина штрафу	"Подушка безпеки" (тобто час за який можна анулювати тур без ризику отримати штрафні санкції) зазвичай становить близько 20–30 днів по зарубіжних турах та 10–20 днів – по Україні
Сезон	До 100 %	Чим ближчий період подорожі до "високого" сезону, тим більший розмір санкцій	У "високий" сезон (наприклад, 25.12–15.01; 25.04–10.05; липень–серпень) розмір штрафних санкцій зазвичай становить 100 %, у "низький" – залежно від дати відмови
Вид туру	До 100 %	Окремі види відпочинку передбачають максимальні розміри штрафів за анулювання туру	Залежно від оператора до таких турів можуть належати: гірськолижні, виставкові, святкові тощо. Це пов'язано із жорсткими вимогами готелів та авіакомпаній щодо дотримання розрахункової дисципліни при оплаті оператором бронювань по таких турах
Країна перебування	–	Розмір штрафних санкцій найменший при відпочинку в Україні, найбільший – при подорожі до екзотичних країн	Часовий проміжок "безпечної" відмови у випадку туру по Україні є більшим, ніж аналогічний по країнам зарубіжжя
Категорія готелю	–	Розмір штрафних санкцій найменший при відпочинку в готелях 2* і 3*, найбільший – при анулюванні бронювання по готелях категорії Deluxe	Потенційні втрати від анулювання броні в готелях дорожчого сегменту є більшими, тому й штрафи перевищують аналогічні санкції в дешевших готелях
Авіакомпанія –перевізник	Від 0 грн до величини вартості авіаквитка	Розмір штрафних санкцій залежить від правил анулювання квитків конкретної авіакомпанії	Для чартерних рейсів та регулярних рейсів із квитками, придбаними на умовах тарифів, що не повертаються (Not Refund) штрафні санкції можуть складати вартість авіаквитка
Прострочення платежу за рахунком туроператора	Зазвичай 0.1–0.5 % від суми боргу або 1–2 облікові ставки НБУ за кожен день прострочення	Чим більше прострочення оплати рахунку туроператора, тим більший штраф у вигляді пені	Затримка з оплатою провокує ланцюгову реакцію, змушуючи туроператора порушувати фінансову дисципліну у взаєморозрахунках із партнерами. Для убезпечення від цього оператор спонукає агентів до відповідального ставлення до сплати рахунків
Внесення змін до прізвищ у документах туриста, виправлення неточностей у записях з вини турагента	Від 40–50 грн за кожну особу	Чим більша кількість осіб, у документи яких вносяться зміни, тим більший розмір штрафних санкцій	Зазвичай розмір таких штрафів є незначним і пов'язаний з понесенням оператором додаткових незапланованих витрат на передрукування ваучерів, перепідтвердження, здійснення телефонних дзвінків, підготовку нових документів у посольство, а також перебронювання готельних номерів на нові прізвища тощо
Перевиписування квитків з вини турагента на чартерні рейси	Від 150 грн за кожну особу	Чим більша кількість осіб, у документи яких вносяться зміни, тим більший розмір штрафних санкцій	Розмір штрафу залежить від додаткових незапланованих витрат, які понесені оператором у зв'язку із необхідністю перевиписування квитків
Перевиписування квитків з вини турагента на регулярні рейси	Залежить від правил продажу та повернення квитків конкретної авіакомпанії	Чим більша кількість осіб, у документи яких вносяться зміни, тим більший розмір штрафних санкцій	Зазвичай авіаперевізники досить лояльні до зміни дат вильотів та відмов від подорожі, а тому утримання штрафів при відмові від туру більше, ніж за 7 днів є рідкісним випадком
Застосування процедури депортації	Залежить від розміру адміністративних штрафів та витрат, пов'язаних із поверненням туриста	Штрафні санкції виникають у разі необхідності депортації і залежать від норм законодавства країни, до якої передбачений тур, або транзитної країни	Штрафні санкції застосовуються, якщо адміністративна відповідальність та додаткові витрати були покладені відповідними органами та компаніями-перевізниками на туроператора
Невиконання зобов'язань за агентським договором	Залежить від суми збитків, нанесених туроператору	Штрафні санкції прямо пропорційні збиткам, що отримав туроператор від дій турагента	Невиконанням умов договору вважається: надання неповного пакету документів, всіх даних по туристах, їх побажань щодо туру; надання туристам недостовірної інформації щодо туру (опису місцевості, готелю, пансіону, авіаперельоту, умов страхування тощо); неправильне оформлення документів чи подання документів, що містять неправдиву інформацію; ненадання туристам інформації про загальні правила продажу продукції конкретного туроператора та ін.
Злочинні дії, недбалість, банкрутство тощо турагента	100 %	Компенсації підлягає вся вартість путівки, а тому штраф у будь-якому випадку становитиме 100 %	Одночасне настання таких обставин: відсутність ануляції турагента; відсутність оплати турагентом турпродукту; неявка туриста на рейс

У так званий "високий сезон" (новорічні, різдвяні, травневі свята, період відпусток) попит на туристичні продукти зазвичай перевищує пропозицію. Зважаючи на необхідність попереднього бронювання квитків, проживання, харчування тощо у партнерів на жорсткіших (порівняно зі звичайними) умовах, туроператори закладають у договори 100 % компенсацію вартості невикористаної путівки.

Аналіз договорів між вітчизняними туроператорами та турагентами продемонстрував наявність низки економічно необґрунтованих та часто нелегітимних норм, що обмежують інтереси однієї зі сторін. Наприклад, штрафні санкції, передбачені в багатьох агентських договорах за внесення змін до прізвищ, номерів паспортів туристів та ін. реквізитів документів, що зазначені у заявці на тур, не відповідають чинному законодавству, яким не передбачається встановлення штрафів та пені в грошових одиницях.

Підписуючи договір про туристичне обслуговування, турист бере на себе зобов'язання зі споживання турпродукту та оплати за нього. Штраф за відмову від туру є потужним чинником підвищення відповідальності клієнта туркомпанії до виконання власних зобов'язань. Відповідно до Закону України "Про захист прав споживачів" [14] турист може відмовитись від виконання умов договору у двох випадках: туроператор (турагент) повідомив туриста, що послуги не можуть бути надані через те, що обумовлена вартість не дозволяє задовольнити потреби клієнта; вартість турпослуги суттєво зросла порівняно з визначеною в договорі.

Керуючись ст. 20 Закону України "Про туризм" [15], турист вправі відмовитись від поїздки в будь-який час до її початку, відшкодувавши турагентству понесені витрати на виконання замовленої послуги.

Саме тому норми в розділі "Відповідальність сторін" агентських договорів, що використовуються вітчизняними туроператорами, в яких існує чітка прив'язка штрафних санкцій до часу анулювання заброньованого туру, можуть використовуватися лише як орієнтовні. Насправді ж розмір санкцій визначається документами, що підтверджують витрати оператора та агента на організацію туру (сплачені рахунки, акти виконаних робіт, анульовані авіаквитки, розрахунки витрат на оплату праці менеджера за встановленими нормативами тощо).

У бухгалтерському обліку туроператора і турагента фінансові санкції нараховуються (визнаються) із використанням системи субрахунків, на яких відображається:

- заборгованість/зобов'язання: 374 "Розрахунки за претензіями" і 685 "Розрахунки з іншими кредиторами";
- доходи/витрати: 715 "Одержані штрафи, пені, неустойки" і 948 "Визнані штрафи, пені, неустойки" (табл. 2).

Таблиця 2

**Схема облікових записів при нарахуванні штрафних санкцій
в системі взаєморозрахунків "туроператор – турагент – турист"**

Відображення в обліку	Винуватець					
	туроператор		турагент		турист	
	Постраждалий					
	турагент	турист	туроператор	турист	туроператор	турагент
Туроператор	Дт 948 Кт 685 – на суму визнаних фінансових санкцій; Дт 643 Кт 641 ("сторно") – коригування податкових зобов'язань з ПДВ; Дт 681 Кт 311 – повернення отриманого авансу; Дт 685 Кт 311 – сплата фінансових санкцій; Кт 042 – у випадку передачі справи до суду	Дт 948 Кт 685 – на суму визнаних фінансових санкцій; Дт 643 Кт 641 ("сторно") – коригування податкових зобов'язань з ПДВ; Дт 681 Кт 311 – повернення отриманого авансу; Дт 685 Кт 311 – сплата фінансових санкцій; Кт 042 – у випадку передачі справи до суду	Дт 374 Кт 715 – на суму нарахованих фінансових санкцій; Дт 643 Кт 641 ("сторно") – коригування податкових зобов'язань з ПДВ; Дт 681 Кт 311 – повернення отриманого авансу понад нараховані санкції; Дт 681 Кт 311 – повернення отриманого авансу понад нараховані санкції; Дт 681 Кт 374 – взаємозалік заборгованостей; Дт 041 – у випадку передачі справи до суду	–	Дт 374 Кт 715 – на суму нарахованих фінансових санкцій; Дт 643 Кт 641 ("сторно") – коригування податкових зобов'язань з ПДВ; Дт 681 Кт 311 – повернення отриманого авансу понад нараховані санкції; Дт 681 Кт 374 – взаємозалік заборгованостей; Дт 041 – у випадку передачі справи до суду	–
Турагент	Дт 374 Кт 715 – на суму нарахованих фінансових санкцій; Дт 641 Кт 644 ("сторно") – коригування податкового кредиту з ПДВ (у випадку передоплати); Дт 311 Кт 371 – повернення сплаченого авансу (у випадку передоплати); Дт 311 Кт 374 – отримання коштів у рахунок погашення заборгованості за нарахованими фінансовими санкціями; Дт 041 – у випадку передачі справи до суду	Дт 948 Кт 685 – на суму визнаних фінансових санкцій від туриста; Дт 643 Кт 641 ("сторно") – коригування податкових зобов'язань з ПДВ (у випадку передоплати); Дт 374 Кт 715 – на суму нарахованих фінансових санкцій туроператору; Дт 641 Кт 644 ("сторно") – коригування податкового кредиту з ПДВ (у випадку передоплати); Дт 311 Кт 371 – отримання сплаченого авансу (у випадку передоплати); Дт 311 Кт 374 – отримання коштів у рахунок погашення заборгованості за нарахованими фінансовими санкціями; Дт 681 Кт 311 – повернення коштів туристам; Дт 685 Кт 311 – сплата фінансових санкцій понад раніше перерахований аванс	Дт 948 Кт 685 – на суму визнаних фінансових санкцій; Дт 641 Кт 644 ("сторно") – коригування податкового кредиту з ПДВ (у випадку передоплати); Дт 685 Кт 311 – сплата фінансових санкцій понад раніше перерахований аванс; Кт 042 – у випадку передачі справи до суду	Дт 948 Кт 685 – на суму визнаних фінансових санкцій; Дт 643 Кт 641 ("сторно") – коригування податкових зобов'язань з ПДВ (у випадку передоплати); Дт 685 Кт 311 – сплата фінансових санкцій понад раніше перерахований аванс; Кт 042 – у випадку передачі справи до суду	Дт 948 Кт 685 – на суму визнаних фінансових санкцій від туроператора; Дт 641 Кт 644 ("сторно") – коригування податкового кредиту з ПДВ (у випадку передоплати); Дт 374 Кт 715 – на суму нарахованих фінансових санкцій туристу; Дт 643 Кт 641 ("сторно") – коригування податкових зобов'язань з ПДВ (у випадку передоплати); Дт 311 Кт 374 – отримання коштів від туристів в рахунок погашення заборгованості по нарахованих фінансових санкціях; Дт 685 Кт 311 – повернення коштів туроператору	Дт 374 Кт 715 – на суму нарахованих фінансових санкцій; Дт 643 Кт 641 ("сторно") – коригування податкових зобов'язань з ПДВ (у випадку передоплати); Дт 681 Кт 311 – повернення отриманого авансу понад нараховані санкції (у випадку передоплати); Дт 681 Кт 374 – взаємозалік заборгованостей; Дт 311 Кт 374 – отримання коштів у рахунок погашення заборгованості за нарахованими фінансовими санкціями; Дт 041 – у випадку передачі справи до суду

Потрібно зауважити на необхідності використання рахунків позабалансового обліку при неможливості досудового врегулювання суперечок та зверненні постраждалого до судових органів:

- у позивача: 041 "Непередбачені активи";
- у відповідача: 042 "Непередбачені зобов'язання".

Оскільки турагент є посередником у взаємовідносинах між туроператором та туристом з приводу надання туристичних послуг першим останньому, при грамотному оформленні договору з клієнтом агент не може виступати належним відповідачем у позові туриста щодо неякісної організації туристичної подорожі і навпаки – оператора до туриста щодо відшкодування завданих збитків. У такому випадку при відображенні розрахунків за фінансовими санкціями в обліку турагента субрахунки 041 та 042 використовувати недоцільно.

У практиці туристичних підприємств найчастіше зустрічаються випадки порушення договорів, пов'язані з анулюванням туристом наперед заброньованої поїздки з тих чи інших причин. Найбільш ефективним засобом мінімізації ризиків учасників туристичних відносин, пов'язаних із анулюванням туру, залишається страхування на випадок неможливості здійснити туристичну поїздку.

Виокремлюють такі основні види страховок від невиїзду: *за комплексністю*: окрема та у складі стандартної туристичної страховки, пов'язаної із ризиками медичних і транспортних витрат; *за повнотою*: повна (всі можливі випадки невиїзду) та часткова (окремі випадки невиїзду, наприклад, у зв'язку з відмовою в отриманні в'їзної візи); *за видом франшизи*: умовна (страховик відповідає лише за збитки, які перевищують встановлену межу) та безумовна (страховик компенсує всі збитки, крім величини, встановленої франшизою).

Цей вид страхування мало затребуваний в Україні з таких причин:

- незначна кількість страхових компаній, що працюють у цьому сегменті послуг;
- мала обізнаність страхувальників про існування такої послуги;
- фінансові фактори (вартість такої страховки складає до 5% вартості туру, що досить суттєво для багатьох туристів, які часто прагнуть до економії, навіть усвідомлюючи наявність значних ризиків);
- існування махінацій та непоодиноких випадків відмов страховиків відшкодувати витрати застрахованих осіб.

Страхування від невиїзду передбачає відшкодування витрат при настанні однієї чи декількох подій: смерть або екстрена госпіталізація застрахованого, його чоловіка (дружини) або близького родича; сут-

тєве пошкодження майна застрахованої особи (наприклад, пограбування квартири); судовий процес, що припадає на період поїздки і в якому бере участь застрахований; призов до армії; неотримання в'їзної візи тощо (більш детально це питання висвітлено в [16]).

Отже, на основі викладеного можна зробити такі висновки та узагальнення:

по-перше, термінологічна неузгодженість понять "неустойка", "штраф" та "фінансова санкція" спричиняє дискусії серед науковців та юристів, однак не має вирішального впливу на обліковий аспект проблеми;

по-друге, фінансові санкції доцільно класифікувати за такими ознаками: боржник, кредитор, вимірник, причина виникнення, можливість анулювання;

по-третє, на величину штрафних санкцій, що прописуються в агентських договорах і автоматично переносяться у договори про надання туристичних послуг, впливає багато чинників, зокрема: відрізок часу від дати відмови до запланованої дати початку туру; сезон (високий, низький, міжсезоння); вид туру; країна перебування або транзиту; категорія заброньованого готелю; авіакомпанія; термін прострочення платежу; помилки менеджера агентства при формуванні документів по туру; ризик депортації; невиконання зобов'язань за договором; факти злочинних дій чи недбалості туристичного агентства тощо;

по-четверте, формування бухгалтерських записів щодо нарахування та сплати фінансових санкцій залежить від таких факторів: належність суб'єкта туристичної діяльності до туроператора чи турагента; боржник (винуватець) та кредитор (постраждалий) внаслідок недотримання умов договору. Особливу увагу слід приділити використанню рахунків позабалансового обліку для відображення непередбачуваних активів і зобов'язань у випадку судового врегулювання суперечок;

по-п'яте, найбільш дієвим засобом мінімізації ризиків, пов'язаних із неможливістю виконання умов договору на туристичне обслуговування, є страхування. Воно повинно мати ознаки комплексності, а витрати на його здійснення включатися до вартості реалізованого туроператором продукту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Хозяйственное право* : учебник / В. К. Макутов, Г. Л. Знаменский, В. В. Хахулин ; под ред. В. К. Макутова. — К. : Юринком Интер, 2002. — 912 с.
2. *Денисенко О. В.* Специфіка функцій штрафних санкцій / О. В. Денисенко // Економіка та право. — 2008. — № 3. — С. 131–135.

3. Коломоєць Т. О. Адміністративний примус у публічному праві України: теорія, досвід та практика реалізації : монографія / Т. О. Коломоєць ; за заг. ред. В. К. Шкарупи. — Запоріжжя : Поліграф, 2004. — 404 с.
4. Пономаренко О. Г. Облікове відображення фактів порушення договірних зобов'язань / О. Г. Пономаренко // Вісн. Житомир. держ. технолог. ун-ту. Економічні науки. — 2009. — № 2 (48). — С. 110–112.
5. Волинець Л. Враховуємо неустойки (штрафи, пені) / Л. Волинець // Консультант бухгалтера. — 2008. — № 31–32. — С. 39–58.
6. Хілінський Ю. Неустойка: тонкощі застосування / Ю. Хілінський // Все про бухгалтерський облік. — 2007. — № 111. — С. 12–15.
7. Домашенко А. Задаток / А. Домашенко, С. Ефимов, Н. Андреева // Бухгалтерия. — 2004. — № 30 (601).
8. Ешко И. Бухучет текущих задолженностей по расчетам между предприятиями / И. Ешко // Фортекс. — 2008. — № 10 (270).
9. Цивільний Кодекс України : Закон України від 16 січ. 2003 р. № 435-IV.
10. Господарський Кодекс України: Закон України від 16 січ. 2003 р. № 436-IV.
11. Лебідь Ю. В. До проблеми уніфікації господарського та цивільного законодавства щодо господарсько та цивільно-правової відповідальності / Ю. В. Лебідь // Наукові праці МАУП. — 2010. — Вип. 4 (27). — С. 164–167.
12. Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань : Закон України від 22 листоп. 1996 р. № 543/96-ВР.
13. Міжнародна конвенція по контракту на подорож (CCV) від 23 квіт. 1970 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.zonazakona.ru/law/abro/552/>.
14. Про захист прав споживачів : Закон УРСР від 12 трав. 1991 р. № 1023-XII.
15. Про туризм : Закон України від 15 верес. 1995 р. № 324/95-ВР.
16. Височан О. С. Види страхування в діяльності туристичних компаній та порядок обліку витрат на їхнє здійснення / О. С. Височан // Вісник ДонНУЕТ. Серія "Економічні науки". — 2011. — № 3 (51), Ч. 2. — С. 22–28.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2011.

Височан О. Учетно-информационная сущность финансовых санкций в деятельности туристических предприятий. Предложены классификационные признаки финансовых санкций в сфере взаиморасчетов предприятий туристического бизнеса, введено понятие "временная подушка безопасности". Проанализированы факторы, влияющие на размер штрафных санкций в деятельности по реализации туристических услуг. Предложена схема учетных записей при осуществлении начисления и выплаты штрафных санкций, которая поможет упорядочить методологические основы организации учета субъектов туристической деятельности.

Vysochan O. Accounting and informative nature of financial sanctions in the activities of tourist companies. The article suggested classification features of financial penalties in settling payments in tourism business and introduced the concept of temporal airbags. We also analyzed the factors influencing the size of penalties in the activities of tourist services. In order to organize the methodological foundations of accounting of tourist activities scheme for accountings when making accrual and payment of penalties was offered.

УДК 336.713(477)

СИВЧЕНКО Галина, аспірант кафедри банківської справи КНТЕУ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТАРНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Проаналізовано нормативно-правову базу щодо регулювання депозитарної діяльності в Україні та наведено шляхи її реформування. Запропоновано критерії оцінки якості функціонування системи депозитарної діяльності, здійснено оцінку цієї діяльності в Україні.

Ключові слова: фондовий ринок, депозитарна діяльність, цінні папери, депозитарна система.

Фондовий ринок України розвивається поступово, його параметри змінюються відповідно до світових тенденцій. Із появою нових видів цінних паперів та інвестиційних послуг посилюються вимоги до депозитарної системи, що обслуговує операції на фондовому ринку.

Дієве функціонування депозитарної системи є запорукою повноцінного розвитку фондового ринку та підвищення інвестиційної привабливості країни. Для забезпечення якісного обслуговування цінних паперів на фондовому ринку України доцільно обґрунтувати та проаналізувати критерії якості, яким має відповідати Національна депозитарна система.

Вітчизняні та іноземні вчені, а також практики, неодноразово зазначали, що необхідно реформування депозитарну діяльність. Однак лише науковці російського Фонду розвитку фінансових досліджень "Інфраструктурний інститут" перейшли у площину прикладних досліджень і обґрунтували вимоги до депозитарних інститутів, які передбачають:

- членство в саморегульвній організації (СРО);
- поєднання депозитарної діяльності з іншими видами діяльності на ринку цінних паперів;
- участь у програмі гарантії підпису Професійної асоціації реєстраторів, трансфер-агентів і депозитаріїв (ПАРТАД);
- співвідношення ринкової вартості емісійних цінних паперів депонентів та грошового значення величини ліквідного чистого капіталу організації не повинно перевищувати 80 %;
- наявність договорів страхування;
- реєстрація договору страхування депозитарію в ПАРТАД;

- використання сертифікованого ПАРТАД програмного забезпечення для депозитарного обліку цінних паперів;
- відповідність атестованих фахівців депозитарію вимогам регулятора фондового ринку;
- наявність в організації підрозділів (фахівців), що відповідають за управління ризиками депозитарної діяльності;
- наявність плану дій на випадок надзвичайних ситуацій [1].

Ці вимоги стосуються діяльності окремих інститутів, а не системи депозитарної діяльності в цілому. Отже, нагальною потребою є обґрунтування концептуальних засад реформування депозитарної системи.

Метою статті є визначення теоретико-методологічних і прикладних основ удосконалення системи депозитарної діяльності в Україні.

Система депозитарної діяльності – це складний комплекс, що поєднує відповідні складові та функціональні елементи, які одночасно виступають об'єктами оцінки її якості.

Нормативна база щодо депозитарної діяльності в Україні представлена Законами України "Про Національну депозитарну систему й особливості електронного обігу цінних паперів в Україні" [2], "Про цінні папери та фондовий ринок" [3], "Про акціонерні товариства" [4], "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" [5] та низкою нормативних документів, розроблених Державною (нині Національною) комісією з цінних паперів та фондового ринку України з метою врегулювання відносин, що виникають у процесі здійснення професійної діяльності учасниками депозитарної системи. Важливі аспекти щодо врегулювання прав власності на цінні папери та прав за ними відображені у Цивільному та Господарському кодексах України.

Правила та технологічні процедури щодо здійснення основних видів професійної діяльності учасниками Національної депозитарної системи визначають такі Положення: "Про депозитарну діяльність" [6], "Про порядок ведення реєстрів власників іменних цінних паперів" [7], "Про розрахунково-клірингову діяльність за договорами щодо цінних паперів" [8].

Правова база з регулювання депозитарної діяльності в Україні має низку системних недоліків, що стримують повноцінний обіг цінних паперів як на фондовому ринку, так і за його межами. Загальними проблемами визнано низьку якість функціонування системи обліку прав власності та біржових ринків, організаційну та технологічну неузгодженість діяльності учасників Національної депозитарної системи, що не дають можливості забезпечити належні гарантії захисту прав інвесторів.

Концептуально нові параметри в систему депозитарного обслуговування на українському фондовому ринку може внести проект

Закону України "Про систему депозитарного обліку в Україні", спрямований на імplementацію міжнародних норм і правил обліку цінних паперів, зокрема рекомендацій "Групи 30" у редакції ISSA. Закон має забезпечити створення єдиної уніфікованої системи обліку прав власності на цінні папери, що унеможливить їх порушення, а також сприятиме прискоренню перереєстрації та зниженню ризиків інвестиційної діяльності.

Важливим проривом у врегулюванні розрахунково-клірингової діяльності за операціями щодо цінних паперів стало б прийняття спеціального Закону України "Про розрахунково-клірингову діяльність". Метою такого закону має бути забезпечення мінімізації ризиків при виконанні угод з цінними паперами.

Беручи до уваги міжнародний досвід та рекомендації європейських організацій з питань розвитку системи депозитарної діяльності, українську нормативну базу доцільно було б також доповнити Положеннями "Про вимоги до електронного документообігу між учасниками фондового ринку", "Про розрахунково-клірингову діяльність за договорами з похідними (деривативами)", "Про грошовий кліринг і розрахунки за договорами з цінними паперами".

Якість функціонування депозитарної системи значною мірою визначається технологією обслуговування клієнтів депозитаріїв – зберігачів, емітентів та інших депозитаріїв. Застосування високих технологій дозволяє прискорити процес обробки інформації, забезпечує надійність системи, швидкість доступу до інформації та допомагає встановити технологічну взаємодію між усіма учасниками депозитарної системи.

Національний депозитарій України як центральний інститут системи депозитарної діяльності забезпечує функціонування технологічної бази всієї системи, яка містить такі елементи (програмні продукти): "Депозитарний облік"; "Центральний реєстр цінних паперів України"; "Національна інформаційна мережа та система передачі даних"; "Резервний обчислювальний центр"; "Центр сертифікації ключів"; система обробки інформації S.W.I.F.T.

Програма "Депозитарний облік" забезпечує технологічну взаємодію між учасниками депозитарної системи та обмін інформацією в режимі реального часу. Електронний документообіг відбувається відповідно до міжнародного стандарту ISO 15022. Така технологія забезпечує надійний облік усіх цінних паперів, випущених в Україні.

"Центральний реєстр цінних паперів України" забезпечує передачу та зберігання контрольних копій реєстрів власників іменних цінних паперів, запобігаючи веденню подвійних реєстрів власників іменних цінних паперів та їх використанню рейдерами.

Застосування суб'єктами депозитарної діяльності засобів "Національної інформаційної мережі та системи передачі даних" дозволяє

прискорювати операції з цінними паперами за рахунок електронного документообігу, в тому числі прискорює подання звітності до державних органів.

Введення в експлуатацію Національним депозитарієм України "Резервного обчислювального центру" дозволяє забезпечити високий рівень надійності та безперервність здійснення депозитарної та розрахунково-клірингової діяльності у разі виходу з ладу основного обчислювального центру.

"Центр сертифікації ключів" забезпечує учасників депозитарної системи засобами електронного цифрового підпису та шифрування, а також виступає гарантом відповідності електронного документообігу учасників Національної депозитарної системи вимогам Закону України "Про електронний цифровий підпис".

Проведення транснаціональних операцій з цінними паперами та функціональна взаємодія з іноземними депозитаріями забезпечується системою обробки інформації S.W.I.F.T., до якої Національний депозитарій України приєднався у березні 2008 р. Використання S.W.I.F.T. у Національній депозитарній системі дозволяє залишати стабільними витрати на обробку інформації при зростаючому обсязі операцій, а також знижує ризик неправильного тлумачення або помилок при обробці транзакцій і таким чином істотно знижує фінансові ризики [9].

Сучасний технологічний апарат Національної депозитарної системи України забезпечує не лише виконання всіх депозитарних та розрахунково-клірингових операцій, а й увесь необхідний функціонал депозитарної діяльності зберігача.

Інтеграція України до світового фондового ринку дозволить залучити значні зовнішні інвестиції, що необхідні для розвитку економіки країни. Вихід на міжнародні ринки капіталу повинні забезпечувати інститути Національної депозитарної системи шляхом встановлення кореспондентських відносин з іноземними депозитарними установами з подальшим відкриттям рахунків та обслуговуванням операцій із цінними паперами на цих рахунках.

Інтеграційні процеси в Україні розвиваються дуже повільно. Головною причиною відсутності транснаціональних операцій щодо цінних паперів була нестача кореспондентських відносин між депозитаріями.

Переважає більшість цінних паперів українських емітентів обліковувалася на рахунках у зберігачів і обслуговувалась у депозитарії ВАТ "Міжрегіональний фондовий союз" (нині ПАТ "Всеукраїнський депозитарій цінних паперів"; далі – ВАТ "МСФ" і ПАТ "ВДЦП"). Національний депозитарій України почав здійснювати операційну діяльність лише з 2006 р. До цього часу ВАТ "МСФ" був монополістом на ринку депозитарних послуг.

Національний депозитарій України (НДУ) на законодавчому рівні наділений виключним правом встановлювати кореспондентські

відносини з іноземними депозитарними установами, в той час як облік цінних паперів провадять зберігачі, а ПАТ "ВДЦП" за своїм призначенням є кліринговим депозитарієм. У такій ситуації для виходу цінних паперів українських емітентів на іноземні фондові ринки необхідно було встановити кореспондентські відносини між депозитарними установами всередині країни. Такі кореспондентські відносини між НДУ та ПАТ "ВДЦП" були встановлені лише у 2010 р.

НДУ встановив кореспондентські відносини з такими іноземними депозитаріями: Clearstream; ОеКВ (Центральний депозитарій ЦП Австрії); Депозитарій "Росбанк" (Росія); Спеціалізований депозитарій "ІНФІНІТУМ" (Росія); Центральний Московський депозитарій (Росія); Депозитарій "Депозитарні та корпоративні технології" (Росія); Депозитарно-клірингова компанія (Росія). Для повноцінної інтеграції цього замало. На сьогодні перед Національною депозитарною системою України стоїть завдання забезпечити інтеграцію вітчизняного ринку цінних паперів до міжнародних ринків капіталу. Цього можна досягти через правове, організаційне та технологічне забезпечення вільного руху капіталу між Україною, країнами ЄС та іншими країнами; створення умов для зменшення витрат та ризиків іноземних інвесторів, підвищення рівня їх захисту; інтеграцію національної системи обліку цінних паперів у відповідні системи інших держав та поєднання їх в інформаційно-технологічному просторі.

В Україні діє децентралізована система депозитарного обслуговування, при якій функції центрального депозитарію розділені між трьома депозитарними інститутами. Така ситуація стримує розвиток фондового ринку, адже децентралізована система обліку прав на цінні папери ускладнює процедуру здійснення угод та збільшує ризики.

Створення повноцінного центрального депозитарію має важливе значення у розвитку українського фондового ринку, адже воно забезпечить поліпшення інвестиційного клімату в країні шляхом створення прозорого механізму зберігання цінних паперів та відстеження зміни прав власності; підвищить довіру з боку інвесторів, емітентів та професійних учасників фондового ринку; мінімізує як операційні ризики (шляхом впровадження єдиної моделі депозитарного обліку), так і транзакційні витрати учасників ринку.

Надійність, прозорість, стабільність та інвестиційна привабливість фондового ринку певною мірою забезпечується асортиментом послуг, що може запропонувати депозитарна система для його обслуговування. Чим більше спектр депозитарних послуг – тим вищою буде оцінка за цим критерієм. Спектр послуг, що пропонує Національна депозитарна система, недостатньо широкий та не може повною мірою задовольнити потреби сучасного фондового ринку. Сьогодні практично не здійснюються операції з похідними фінансовими інструментами (деривативами), зокрема це спричинено відсутністю законодавчої бази для формування ринку деривативів.

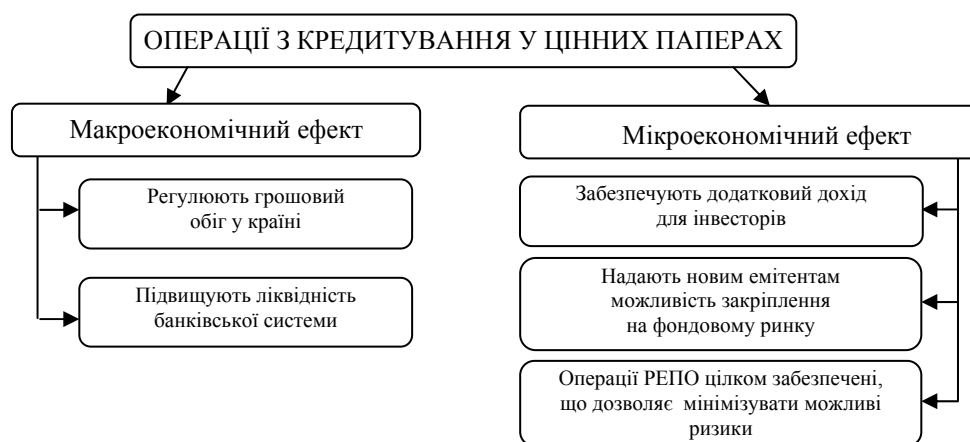
Слід зазначити, що в Україні не здійснюються розрахунки за операціями з цінними паперами в Національній депозитарній системі за принципом "поставка проти платежу" (DVP). Цей принцип передбачає організацію купівлі-продажу з одночасною поставкою цінних паперів та грошових коштів за ними.

Законодавством України задекларовано обов'язкове виконання угод за принципом "поставка проти платежу", однак на національному фондовому ринку таких угод незначна кількість, ситуація зумовлена певними причинами:

- нормативно не закріплена обов'язковість проведення всіх операцій лише на організованому ринку, внаслідок чого переважна більшість торгів проходить поза його межами;
- існуючі валютні обмеження спонукають контрагентів проводити масштабні транзакції за кордоном;
- створення та розбудова інфраструктури для здійснення DVP потребує значних витрат для торговців цінними паперами та зберігачів, що не виправдано кількістю здійснюваних транзакцій.

Здійснення розрахунків за принципом DVP на розвинених ринках захищає інвесторів від ризику зміни ціни на цінні папери чи непоставки активів, сприяє ефективності і прозорості фондових ринків та дозволяє зменшити системні ризики.

Інвестиційна діяльність на фондовому ринку вимагає від депозитарної системи впровадження сучасних ринкових механізмів. Наприклад, на розвинених фондових ринках досить активно практикуються операції кредитування цінними паперами. Важливу роль в організації цього процесу відіграють такі міжнародні депозитарно-клірингові системи, як Euroclear та Clearstream. Доцільність таких операцій зумовлена ефектом, який вони спричиняють як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях (рисунк).



Ефективність операцій із кредитування у цінних паперах

Український фондовий ринок характеризується слаборозвинутою системою кредитування цінними паперами та відсутністю розроблених механізмів кредитування на етапі виконання угод. Невелика кількість угод з кредитування, що обслуговуються в Національній депозитарній системі, проходить переважно в режимі РЕПО. В Україні операції РЕПО застосовуються системними банками, а також банками з іноземним капіталом з метою оптимізації своїх портфелів облігацій, залучення додаткових ресурсів (як альтернатива міжбанківському кредитуванню) та отримання додаткових доходів. Кредитування у цінних паперах практично не провадиться.

Ще одним важливим аспектом ефективного функціонування і розвитку фондового ринку загалом та системи депозитарної діяльності зокрема є створення надійної системи управління ризиками. Концепції організації системи ризик-менеджменту знайшли своє відображення у доповідях європейських організацій з депозитарної діяльності. Зокрема Асоціація центральних депозитаріїв Євразії рекомендує центральним депозитаріям країн-учасниць створювати системи управління ризиками, що мають здійснювати:

- оцінку надійності контрагентів;
- процедури оцінки, моніторингу та вимірювання ризиків депозитарної діяльності;
- оцінку фінансової стійкості та вимог до ліквідності;
- оцінку діяльності за умови виникнення надзвичайних ситуацій;
- плани відновлення діяльності за умови виникнення надзвичайних ситуацій [10].

Загалом система ризик-менеджменту в Національній депозитарній системі знаходиться на досить низькому рівні, що обумовлено відсутністю законодавчої бази як складової системи ризик-менеджменту в організаційній структурі депозитарних установ; суперечливістю методик вимірювання ризиків, а також високою вартістю страхування.

Пріоритетними методами управління ризиками в депозитарних установах є хеджування та самострахування, які широко застосовуються в зарубіжних депозитарних системах.

Метод хеджування за допомогою похідних фінансових інструментів в Україні майже не застосовується. Така ситуація спричинена відсутністю нормативної бази та досвіду здійснення операцій з деривативами.

Самострахування передбачає створення депозитарною установою спеціалізованих резервних фондів для покриття збитків клієнтів. Цей метод страхування також не знайшов повноцінного втілення в депозитарній системі через відсутність нормативного підґрунтя у цій сфері та небажання депозитарних установ відволікати власні активи.

Із метою захисту інтересів емітентів та інвесторів депозитарним установам доцільно було б створити гарантійні фонди як оптимальний метод страхування (*таблиця*).

Орієнтовна модель організації гарантійного фонду в депозитарній установі

Елемент	Характеристика
Учасники	Депозитарна установа, власники цінних паперів, страхові компанії
Об'єкт гарантування	Цінні папери, що знаходяться на обслуговуванні в депозитарній установі незалежно від форми випуску та існування
Вигодонабувач	Власник цінних паперів
Джерела формування коштів	<p><i>Основні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • одноразовий внесок із власного капіталу депозитарної установи; • щорічні відрахування з прибутку депозитарної установи; • клієнтські внески – розрахований відсоток від вартості кожної операції з цінними паперами; • виплати страхових компаній. <p><i>Додаткові:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • прибуток від кредитування вільними ресурсами фонду клієнтів; • прибуток від інших операцій із вільними ресурсами фонду
Страховий випадок	Спричинена депозитарною установою ситуація, за якої клієнт втрачає цінні папери чи очікувану вигоду від операцій з ними
Страхова виплата	Номінальна вартість втрачених цінних паперів чи розрахована очікувана вигода від операцій з ними
Засади функціонування	Проводить свою діяльність згідно з відповідними нормативними актами та внутрішніми положеннями депозитарної установи
Підконтрольність	Гарантійний фонд є ланкою системи ризик-менеджменту і у своїй діяльності повністю підзвітний і підконтрольний відповідному підрозділу депозитарної установи

Отже, Національна депозитарна система, хоч і орієнтується у своєму розвитку на депозитарні системи економічно розвинених країн, однак за багатьма аспектами потребує удосконалення для забезпечення повноцінного функціонування українського фондового ринку. Її реформування має відбуватися за такими напрямками: удосконалення правового забезпечення та імплементації міжнародних стандартів; модифікація технологічного забезпечення; інтеграція до світового фондового ринку; організаційне забезпечення; повноцінне продуктове забезпечення; створення системи управління ризиками. Крім того, принциповою вимогою є централізація організаційної структури депо-

зитарної системи, а також впровадження в її діяльність методології ризик-менеджменту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Бекаревич П.* Рейтинг ИНФИ как оценка надёжности депозитариев [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.finrisk.ru/article/bekarev/bekarev.html>. — Название с экрана.
2. *Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні* : Закон України від 12 груд. 1997 р. № 710/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 15. — Ст. 67.
3. *Про цінні папери та фондовий ринок* : Закон України від 23 лют. 2006 р. № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 31. — Ст. 268.
4. *Про акціонерні товариства* : Закон України від 17 верес 2008 р. № 514-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2008. — № 50-51. — Ст. 384.
5. *Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні* : Закон України від 30 жовт. 1996 р. № 448/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 51. — Ст. 292.
6. *Положення про депозитарну діяльність* : рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України від 17 жовт. 2006 р. № 999.
7. *Положення про порядок ведення реєстрів власників іменних цінних паперів* : рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України від 17 жовт. 2006 р. № 1000.
8. *Положення про розрахунково-клірингову діяльність* : рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України від 17 жовт. 2006 р. № 1001.
9. *Офіційний сайт Національного депозитарію України* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ndu.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=88%3Appdo-soft&catid=35%3Aposlugi&Itemid=50&lang=ua. — Назва з екрану.
10. *Функции центральных депозитариев (Рекомендации Ассоциации центральных депозитариев Евразии)* // Депозитариум. — 2006. — № 1.

Стаття надійшла до редакції 28.11.2011.

Сивченко Г. Концептуальные основы реформирования депозитарной системы Украины. Проанализирована нормативно-правовая база, регулирующая депозитарную деятельность в Украине, и приведены пути ее реформирования. Предложены критерии оценки качества функционирования системы депозитарной деятельности, осуществлена оценка этой деятельности в Украине.

Sivchenko G. Conceptual basis of reforming depository system of Ukraine. Legislative basis of regulation of depository activity in Ukraine and the ways of reforming it are analysed. The complex high-quality estimation of functioning of the system of depository activity is carried out in Ukraine, estimation of its activity in Ukraine is carried out.

УДК 336.24(477)

ЗАПОРОЖЕЦЬ Олена, аспірант Одеського державного економічного університету

СИСТЕМА АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

Розглянуто питання адміністрування податків і зборів, які справляються національними митними органами з товарів і предметів, що переміщуються через митний кордон України, відповідно до нового податкового законодавства. Проаналізовано суть і природу цих обов'язкових платежів до державного бюджету.

Ключові слова: податки, збори, митні органи, державний бюджет, мито, акцизний податок, ПДВ, єдиний збір, законодавство.

Із прийняттям 2 грудня 2010 р. Податкового кодексу України (далі – ПК України) [1], а також у зв'язку із внесенням після вступу України до СОТ змін до митного законодавства в нашій державі сформовано принципово нову правову основу для адміністрування податків і зборів (обов'язкових платежів) національними митними органами. Водночас положення нового податкового законодавства, зокрема щодо системи та видів загальнообов'язкових платежів, справляння яких покладено на митні органи України, як і загалом проблеми реалізації фіскальної функції суб'єктами митної справи на сучасному етапі, поки що не стали об'єктом спеціальних наукових досліджень. Розгляд цих питань має чимале наукове і практичне значення, адже від постановки діяльності вітчизняних митних органів на сучасну наукову основу залежить ефективність та своєчасність наповнення державного бюджету доходами від митних платежів.

У вітчизняній економічній науці питання системи податків та зборів, які за новим податковим законодавством адмініструють митні органи, а також процедури цієї організаційно-фіскальної діяльності комплексно поки що не розроблялися. Окремі аспекти цієї проблематики опрацьовували такі відомі вітчизняні вчені та практики, як І. Бережнюк, А. Войцещук, О. Гребельник, В. Мартинюк, В. Науменко [2–6] та ін.

Метою статті є виявлення особливостей адміністрування податків і зборів національними митними органами відповідно до нового податкового законодавства.

Податковим кодексом України [1, ст. 41] встановлено, що митні органи є суб'єктами державного контролю щодо мита, акцизного податку, податку на додану вартість, які згідно з податковим законодавством справляються у разі ввезення (пересилання) товарів і пред-

метів на митну територію України або територію спеціальної митної зони або їх вивезення (пересилання) з них. Із чого випливає, що ввізне та вивізне мито, нарахування якого передбачено на об'єкти експортно-імпорتنних операцій, за чинним податковим законодавством є одним із видів податків, тобто обов'язковим, безумовним платежем до бюджету відповідного рівня [1, ст. 6]. Разом із податком на додану вартість (далі – ПДВ) і акцизним податком, мито належить до загальнодержавних податків [1, ст. 9], отже, сплачується до Державного бюджету України.

За визначенням О. Гребельника, мито є податком на зовнішню торгівлю, а акцизний збір та ПДВ – "внутрішніми податками" [4, с. 243]. За даними Державної митної служби України, питома вага мита в загальних обсягах перерахувань до державного бюджету станом на 1 січня 2012 р. становить 10.3 % (таблиця).

Динаміка надходжень від митних платежів у 2007–2011 рр.*

Показник	2007	2008	2009	2010	2011
Перераховано ДМСУ до державного бюджету України – усього, млн грн	54119.5	96047.2	83116.0	85911.6	114816.7
У тому числі: <i>Мито, млн грн</i>	9880.5	12124.6	6707.9	8848.0	11771.9
Питома вага мита у загальних обсягах перерахувань до державного бюджету, %	18.3	12.6	8.1	10.3	10.3
<i>Податок на додану вартість (ПДВ), млн грн</i>	41699.8	80978.7	73148.7	73 345.2	96014.1
Питома вага ПДВ у загальних обсягах перерахувань до державного бюджету, %	77.1	84.3	88.0	85.4	83.6
<i>Акциз, млн грн</i>	1332.1	2209.7	3023.9	3 470.3	6743.8
Питома вага акцизного збору (податку) в загальних обсягах перерахувань до державного бюджету, %	2.5	2.3	3.6	4.0	5.9
<i>Єдиний збір, млн грн</i>	103.1	137.4	126.9	148.0	180.9
Питома вага єдиного збору в загальних обсягах перерахувань до державного бюджету, %	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2
<i>Митні збори, млн грн</i>	1069.2	60.4	82.1	69.8	53.7
Питома вага митних зборів у загальних обсягах перерахувань до державного бюджету, %	1.9	0.1	0.1	0.1	0.0
<i>Інші збори, млн грн</i>	34.8	536.4	26.5	30.3	52.3
Питома вага інших зборів у загальних обсягах перерахувань до державного бюджету, %	0.0	0.6	0.0	0.0	0.0

Примітка. * Складено за даними Державної митної служби України.

За своєю природою мито є спеціальним податком. У статті 6 Закону України "Про Єдиний митний тариф" зазначено: "мито, що стягується митницею, являє собою податок на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України [7]. Однак більш обґрунтованою виглядає позиція тих вчених, які розглядають мито як непрямий податок, що виконує як фіскальну, так і регулятивну функції [5]. Тим більше, що зазначені функції мита не можна протиставляти одну іншій. Адже його пряма роль інструменту ціноутворення, з одного боку, обумовлює рівень збирання податків до державного бюджету, а з іншого – воно само є вартісною категорією, включається до ціни імпортованих чи експортованих товарів.

Однак, у порівнянні з іншими податками (ПДВ, акцизним податком), які стягуються з товарів і транспортних засобів, що імпортуються в Україну, мито є основним способом регулювання їх ціни, отже, й обсягу зовнішньої торгівлі. Адже перші сплачуються не лише імпортерами, а й національними товаровиробниками під час продажу власної продукції на внутрішньому ринку.

За ознакою непрямого характеру оподаткування (включення до ціни товару) мито близьке за природою до "внутрішніх" податків, які справляються з товарів, що ввозяться для постійного використання на митній території України, ПДВ і акцизного податку. Разом із тим, на відміну від ПДВ, який нараховується за єдиною ставкою (розміром) на всі види товарів, які ввозяться в Україну, ставки мита, як і акцизного податку, диференціюються за групами товарів, визначеними за Українським класифікатором товарів зовнішньоекономічної діяльності (далі – УКТЗЕД), ПДВ не сплачується, а повертається при вивезенні товарів із митної території держави. Тоді як на товари, які вивозяться за межі митної території України, експортне мито може існувати.

Від акцизного податку мито відрізняє те, що перелік товарів, з яких останнє стягується (передусім мається на увазі ввізне як найбільш розповсюджене в сучасних державах мито), значно ширший: це переважна більшість товарів, що імпортуються в Україну, в тому числі високорентабельні.

За способом нарахування в Україні застосовуються такі види мита: адвалерне, яке нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, що ним обкладаються; специфічне, яке нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю відповідних товарів; комбіноване, яке поєднує обидва ці види обкладання митом [7, ст. 7]. Близько 94 % ставок Митного тарифу України [8] є адвалерними, а решта – специфічними або комбінованими.

Законодавством України визначається існування ввізного (нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію) та вивізного (при вивезенні за межі митної території) видів мита [7, ст. 8, 9]. Ставки ввізного мита встановлюються Митним тари-

фом України, а вивізного – окремими законами України. Вивізне мито існує в Україні на незначний перелік товарів, головним чином сировину, що має стратегічне значення для функціонування вітчизняної економіки.

Крім мита, податкове законодавство України покладає на митні органи адміністрування й інших податків на товари та транспортні засоби, які ввозяться на митну територію України, ПДВ і акцизного податку.

Питома вага ПДВ у загальних обсягах перерахувань до державного бюджету станом на 1 січня 2012 р. становить 83.6 %. ПДВ – непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм розділу V ПК України (пп. 178, п. 1, ст. 14) [1]. Н. Бодряга і Б. Кривоборець зазначають, що ПДВ як економічна категорія являє собою систему відносин щодо примусового відчуження до бюджету частини новоствореної вартості, яка виникає на всіх етапах виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг. Крім того, автори також зазначають, що він є податком на споживання, стягується на кожній стадії виробництва, проте його тягар лягає на кінцевого платника – споживача [9, с. 190–191]. На думку С. Хапіліна, ПДВ є формою вилучення в державний бюджет частини доданої вартості, яка визначається як різниця між вартістю товарів, робіт та послуг, що реалізуються, і матеріальних витрат, які належать до видатків виробництва [10, с. 4, 48].

У формуванні доходів Державного бюджету України, в тому числі від оподаткування імпорту, найбільша частка належить ПДВ. У структурі податків, які стягуються з товарів, що ввозяться на митну територію України, ПДВ за підсумками 2007–2011 рр. становить 84.1 % від усіх надходжень загальнообов'язкових платежів за останні п'ять років.

Україна обрала найбільш просту та ефективну структуру ПДВ: його ставка є єдиною для всіх товарів, які ввозяться на митну територію (крім окремих груп товарів та операцій, оподаткування яких здійснюється за нульовою ставкою або таких, які взагалі не підлягають оподаткуванню [1, ст. 195–197; 11, ст. 8]. Сьогодні вона складає 20 %, а з 1 січня 2014 р. згідно зі статтею 193 ПК України становитиме 17 % від бази оподаткування.

При ввезенні в Україну окремих груп товарів, які за законодавством належать до категорії підакцизних, митні органи адмініструють також і акцизний податок. Законодавчо встановлено: в Україні акцизним податком є непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених ПК України як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції) [1, ст. 14]. Тобто цей податок стягується не з усіх товарів, які виробляються в Україні або ввозяться на її митну територію, а лише з високоліквідних і монопольних, перелік яких визначає держава на рівні закону. Відмітною ознакою акцизного податку, що відрізняє його від мита та ПДВ, є обмежений перелік

номенклатури товарів. Загалом цей перелік та ставки зазначеного податку визначаються ст. 215 ПК України, а митні органи виступають суб'єктами контролю за правильністю його обчислення та своєчасністю сплати до бюджету під час митного оформлення підакцизних товарів у разі їх ввезення на митну територію України (крім випадків імпорту вже маркованої продукції) [1, ст. 224].

Питома вага акцизу в загальних обсягах перерахувань до Державного бюджету України станом на 1 січня 2012 р. становить 5.9 %.

У нашій державі підакцизні такі товари: спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво; тютюнові вироби, тютюн і промислові замінники тютюну; нафтопродукти, скраплений газ; автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли [1, ст. 215]. Лише на цигарки ставки акцизного податку є комбінованими (включають як специфічну, так і адвалерну складові), а на інші зазначені товари – специфічними (визначаються в твердій сумі на одиницю оподаткування (штука, об'єм, вага тощо). Це унеможливорює ухилення від сплати цього податку шляхом зниження вартості товару. Через високий попит на ці товари на ринку, мають місце непоодинокі випадки їх ввезення поза пунктами пропуску через державний кордон України (поза митним контролем або з приховуванням від нього, наприклад, вина – з Молдови, автотранспортних засобів – з країн Європи, бензину – з Російської Федерації), з підробленими марками акцизного податку (тютюнові вироби і алкогольні напої), а також здійснення "псевдоекспорту" відповідних товарів, вироблених в Україні (з метою несплати податку та їх "тіньової" реалізації).

З огляду на зазначене, ввезення на митну територію України таких товарів, у тому числі з метою транзиту, та їх вивезення за межі митної території України допускається тільки через спеціально визначені пункти пропуску через державний кордон [1, ст. 227].

Митні органи, крім податків, передбачених при переміщенні товарів і транспортних засобів через митний кордон, стягують також низку зборів (інших загальнообов'язкових платежів). Ці збори являють собою передбачену законами плату за виконання органами митної служби окремих своїх функцій. Митні збори, починаючи з 1998 р. теж сплачуються до державного бюджету, але на відміну від податків, їх частина йде на покриття витрат та інше фінансування діяльності митниць.

У Податковому кодексі України наведено таке визначення: збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, в тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій [1, ст. 6]. Отже, збори, які справляються митними органами, є свого роду платою

за надані адміністративні (управлінські) послуги. Їх суть полягає в покритті видатків митниць, зумовлених виконанням ними тих чи інших матеріально-витратних юридично значимих дій, що в будь-якому разі обумовлюється здійсненням ними операцій, певним чином пов'язаних із митним контролем або митним оформленням.

Підстави, види, ставки, а також порядок сплати зборів унормовано в статтях 71, 166, 168 Митного кодексу України (далі – МК України) [12], Законі України "Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України" від 4 листопада 1999 р. № 1212-XIV [13], а також виданими на їх основі відповідними постановами Кабінету Міністрів України. Згідно з нормативно-правовими актами митні органи України адмініструють такі збори (плати):

- єдиний збір, який справляється в пунктах пропуску через державний кордон України;
- плату за митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для них;
- плату за зберігання товарів і транспортних засобів на своїх складах.

Митні органи України вправі також стягувати й плату за надання консультацій та текстів нормативно-правових актів з питань митної справи за переліком платних послуг [12, ст. 32; 14]. Разом із тим, дотепер тарифів на ці послуги не затверджено, отже, плата за їх надання не стягується.

За рівнем бюджетних доходів у структурі зборів, які адмініструють митні органи, чільне місце посідає єдиний збір у пунктах пропуску через державний кордон України (питома вага у загальних обсягах перерахувань до державного бюджету станом на 1 січня 2012 р. складає 0.2 %). Цей збір справляється з транспортних засобів вітчизняних та іноземних власників, які перетинають державний кордон України, за здійснення в пунктах пропуску митного (при транзиті вантажів і транспортних засобів), санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного та екологічного видів контролю вантажів і транспортних засобів, а також за проїзд транспортних засобів автомобільними дорогами України та за проїзд автомобільних транспортних засобів з перевищенням встановлених розмірів загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів [13, ст. 5]. Єдиний збір забезпечує покриття фактичних витрат держави, які зумовлюються здійсненням зазначених видів контролю в пунктах пропуску на державному кордоні, а також на відновлення автомобільних доріг.

Підсумовуючи викладне, слід зазначити, що Державна митна служба України безпосередньо бере участь у державному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі, за допомогою тариф-

них інструментів – елементів системи адміністрування митних податків та зборів, які справляються митними органами з товарів під час переміщення через митний кордон України. Проаналізувавши справляння митних платежів до Державного бюджету України за 2007–2011 рр., можна констатувати що у структурі надходжень митних платежів до Державного бюджету України найбільша частка належить ПДВ – 84.1%. Динаміка зростання цього податку залишалась стабільною протягом усього часу. Частка мита у загальному обсязі надходжень митних платежів до бюджету з 2007 по 2011 роки зменшилась на 8%, віддзеркалюючи заходи тарифного регулювання держави упродовж зазначеного періоду, а середній показник становить 11.4%. Зростання в 2011 р. на 3.4% частки акцизного податку (збору) в загальній сумі надходжень до бюджету вплинуло на показник середньої питомої ваги за означений період (3.9%). Майже незмінними за п'ять років залишились показники середньої питомої ваги єдиного збору (0.2%) та інших зборів (0.1%) у загальній сумі фактичних надходжень митних платежів до бюджету. Зменшилась на 1.9% питома вага митних зборів, середній показник якої за останні п'ять років становить 0.3% у загальних обсягах перерахувань до Державного бюджету України. Отже, удосконалення системи митно-податкового адміністрування в митних органах – вагомий фактор впливу на позитивну динаміку щодо повноти надходжень митних податків та зборів до державного бюджету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

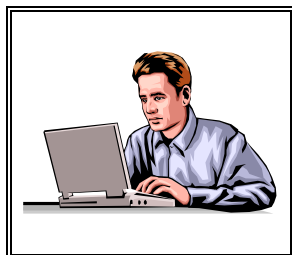
1. *Податковий кодекс України* від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. *Бережнюк І. Г.* Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : монографія / І. Г. Бережнюк. — Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. — 543 с.
3. *Регулювання митної справи: підручник [для студ. вищ. навч. закл.]* / за ред. А. Д. Войцещука. — Хмельницький : Інтрада, 2007. — 312 с.
4. *Гребельник О. П.* Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 696 с.
5. *Мартинюк В. П.* Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія : монографія / В. П. Мартинюк. — Тернопіль: Астон, 2010. — 256 с.
6. *Науменко В. П.* Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В. П. Науменко, П. В. Пашко, В. А. Руссков. — К. : Знання, 2004. — 403 с.

7. *Про Єдиний митний тариф* : Закон України від 5 лют. 1992 р. № 2097-ХІІ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2097-12>.
8. *Про Митний тариф України* : Закон України від 5 квіт. 2001 р. № 2371-ІІІ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2371-14>.
9. *Бодряга Н. В.* Удосконалення системи адміністрування ПДВ / Н. В. Бодряга, Б. І. Кривоборець // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. — 2008. — Вип. 33–2.
10. *Хипилин С. А.* Механізм адміністрування таможенних платежів і його роль в формуванні доходів федерального бюджету : дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / С. А. Хипилин ; Ростов. гос. экон. ун-т "РИНХ". — Ростов н/Дону, 2008. — 202 с.
11. *Про порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України* : Закон України від 13 верес. 2001 р. № 2681-ІІІ. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2681-14>.
12. *Митний кодекс України від 11 лип. 2002 р. № 32-ІV зі змін. та допов. // Відомості Верховної Ради України.* — 2002. — № 38–39. — С. 288.
13. *Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України* : Закон України від 4 листоп. 1999 р. № 1212-ХІV. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1212-14>.
14. *Про затвердження переліку платних послуг, що можуть надаватися митними органами* : Постанова Кабінету Міністрів України від 25 груд. 2002 р. № 1952 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1952-2002-%EF>.

Стаття надійшла до редакції 02.02.2012.

Запорожец Е. Система адміністрування таможенних платежів в Україні. Рассмотрены вопросы администрирования налогов и сборов, которые взимаются национальными таможенными органами с товаров и предметов, которые перемещаются через таможенную границу Украины, в соответствии с новым налоговым законодательством. Проанализирована сущности и природа этих обязательных платежей в государственный бюджет.

Zaporozets Y. System of administrating customs payments in Ukraine. The questions of the system of taxes and collections, which are exacted by national customs organs from commodities and objects which move through the custom border of Ukraine according to a new tax legislation, are examined in the article. Essence and nature of these obligatory payments in the state budget are examined.



СИСТЕМНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 004.422.833:005

ЧАГОВЕЦЬ Віта, к. е. н., доцент Харківського державного
університету харчування та торгівлі

МОДУЛЬНИЙ ПРИНЦИП ПОБУДОВИ ІНЖЕНЕРНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

Розглянуто проектування процесу виробництва макаронних виробів методом екструзії із використанням Case-технології. Описано роботу створеного програмного модуля, що дозволяє автоматизувати конструкторсько-технологічні розрахунки дозуючого пристрою макаронного преса, тістозмішувача, шинка, вакуумної системи преса, матриці для різних видів продукції (макарони, вермішель, локшина).

Ключові слова: класифікація інформаційних систем, модульний принцип, інженерна підсистема менеджменту, макаронний прес, розрахунок устаткування, проектування.

У сучасних умовах господарювання удосконалення управлінських процесів на підприємствах харчової промисловості тісно пов'язано з розробкою та впровадженням нових інформаційних систем менеджменту, що базуються на використанні передових інформаційних технологій. Ефективність застосування інформаційних систем для управління підприємствами залежить від ступеня охоплення функцій управління, від здатності оперативно готувати управлінські рішення, а також адаптуватися до змін навколишнього середовища та інформаційних потреб.

Аналіз останніх публікацій (В. Баронова, Г. Калянова, Ю. Попова, І. Титовського, Р. Васильєва, Г. Львовчкіної, К. Потопа та ін.), а також електронних ресурсів Інтернету щодо ринку прикладного програмного забезпечення інформаційних систем менеджменту для підприємств харчової промисловості та торгівлі свідчить, що зростає попит на інтегровані системи управління [1–5]. Автоматизація окремої функції управління підприємством, наприклад, бухгалтерського обліку

© Чаговець В., 2012

112 ===== ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 2

або збуту готової продукції вважається вже пройденим етапом. Щоб забезпечити собі конкурентні переваги, підприємства впроваджують великі аналітичні системи. Серед пакетів прикладних програм, призначених для функціонування інтегрованих систем, відсутні програми для інженерних розрахунків процесу виготовлення макаронних виробів, у тому числі проектного устаткування.

Мета статті – розкрити модульний принцип побудови інженерної інформаційної підсистеми менеджменту на прикладі автоматизації конструкторсько-технологічних розрахунків устаткування для виготовлення макаронних виробів.

Інформаційні системи (ІС) менеджменту постійно розвиваються та суттєво змінюються. Поява методів інтелектуального аналізу даних на основі застосування концепцій інформаційних сховищ, експертних систем, систем моделювання бізнес-процесів, що реалізовані в контексті загальної інформаційної системи, сприяють посиленню обґрунтованості управлінських рішень. Таким чином, сучасні ІС забезпечують оперативність комунікації та інтеграцію учасників бізнес-процесів, підвищують якість рішень, які ухвалюються на всіх рівнях управління [1–3].

Фінансово-управлінські ІС є локальними і частково малими інтегрованими системами, які вирішують задачі, що належать до таких підсистем:

- управління запасами, постачаннями і номенклатурою;
- управління персоналом;
- прийняття рішень;
- облік та ін.

Лідером серед систем автоматизації обліку на підприємстві є система "ІС: Предприятие" у різних конфігураціях. Конфігурація "Бухгалтерія + Торговля + Склад + Зарплата + Кадри" використовується для ведення оперативного та бухгалтерського обліку за декількома юридичними особами в одній інформаційній базі. У системі виконуються розрахунки за такими операціями, як закупівля, збереження та продаж товарів, взаєморозрахунки з постачальниками та покупцями.

Задачі, що розв'язуються у фінансово-управлінських інтегрованих ІС, поділяють на три класи:

розрахункові задачі, під час розв'язання яких знаходять кількісні величини, що характеризують діяльність підприємства;

оптимізаційні задачі, у процесі їх вирішення на основі оптимізаційного алгоритму з використанням економіко-математичних методів відбувається багаторазове повторення розрахунків. Це дає можливість вибрати відповідно до заданого критерію інформацію для ухвалення управлінського рішення, що найбільше відповідає виробничій ситуації;

задачі, не формалізовані або слабо формалізовані. Це задачі

в рамках систем підтримки прийняття рішень (СППР).

Основне завдання сучасних підприємств – підвищувати ефективність роботи для того, щоб вижити у жорсткому конкурентному середовищі. До інформаційних систем висуваються нові вимоги. *По-перше*, управління має бути як централізованим, так і децентралізованим. *По-друге*, потрібно передбачити можливість одержання аналітичної інформації за результатами роботи. *По-третє*, система має легко і швидко встановлюватися, а надалі масштабуватися під зростаючий бізнес замовника. Нарешті, система має підтримуватися на всій території діяльності організації.

Таким чином, система має бути, з одного боку, технологічною і підтримувати переважну частину бізнес-процесів підприємства, а з іншого – досить гнучкою, щоб легко змінюватися відповідно до нових вимог. Використання середніх і великих інтегрованих систем дає підприємствам величезні переваги через можливість швидко адаптувати їх в умовах мінливого ринку і бізнесу, що розвивається. Повну автоматизацію управління підприємствам забезпечують такі відомі інтегровані системи, як "Галактика" і "Парус". У них весь комплекс задач згруповано за функціональними контурами:

- адміністративне управління;
- оперативне управління;
- управління виробництвом;
- бухгалтерський облік.

Модульний принцип побудови систем припускає як ізольоване використання окремих програмних модулів, що забезпечують функціональні контури, так і довільні їх комбінації. У цілому програмні модулі використовуються для управління всією низкою процесів на підприємстві.

Специфіка діяльності підприємств потребує налагодження модулів зі створенням своєї конфігурації системи. Іноді створення універсальної комплексної системи здійснюється таким чином: основну частину системи одержують у розробників у вигляді модулів, а потім розробляють певний загальний інтерфейс, що дозволяє легко і швидко інтегрувати їх у єдину комплексну систему.

Серед пакетів прикладних програм, призначених для функціонування інтегрованих систем, відсутні програми для інженерних розрахунків процесу виготовлення макаронних виробів, у тому числі, проектного устаткування. Отже, до складу інженерної підсистеми менеджменту на підприємствах харчової промисловості пропонується ввести модуль автоматизованого розрахунку проектного устаткування, а саме – макаронного преса, який розроблено у Харківському державному університеті харчування та торгівлі та впроваджено у навчальний процес для дипломного проектування студентів.

До розробки модуля підходили з урахуванням досвіду проектування складних інформаційних систем, а також механізмів реалізації

технології неавтоматизованого проектування. Існують дві глобальні проблеми проектування ІС: *по-перше*, відсутнє цілісне уявлення про майбутню систему на перших етапах проектування, що породжує потенційну необхідність перепроjektування на стадіях упровадження та експлуатації ІС; *по-друге*, необхідне узгодження проектних рішень, що виконуються різними фахівцями.

Для подолання зазначених проблем було створено Case-технологію, доволі розповсюджену в наш час. Ця технологія орієнтована на автоматизацію проектування програмного забезпечення, вона базується на методології структурного аналізу та об'єктно-орієнтованого проектування та програмування SADT (Structured Analysis and Design Technique), що використовує специфікації у вигляді діаграм або текстів для опису системних вимог, зв'язків між моделями системи, динаміки функціонування системи й архітектури програмних засобів.

Case-технологія порівняно з традиційною технологією проектування має певні переваги: скорочення часу створення системи, що дозволяє на ранніх стадіях проектування одержати прототип майбутньої системи й оцінити його; поліпшення якості програмного забезпечення, що розробляється, завдяки засобам автоматичного контролю та генерації; звільнення розробників від рутинної роботи з документування проекту завдяки використанню документатора; можливість колективної розробки ІС у режимі реального часу; повторне використання компонентів розробки; підтримка адаптивності та супроводу інформаційної системи [4–10]. Case-технологія базується на використанні певних програмних продуктів, методичного та інформаційного забезпечення автоматизованого проектування ІС.

З огляду на зазначене, були поставлені такі завдання: спроектувати процес виробництва макаронних виробів методом екструзії, використовуючи методологію Case-технології, та створити програмний модуль, що дозволяє автоматизувати конструкторсько-технологічні розрахунки проектного устаткування.

Завдяки тому, що Case-технологія базується на спадному підході до проектування, з'явилася можливість конкретизувати елементи процесу – розрахунки з кожної технологічної операції виробництва макаронних виробів. Адже на комплексно-механізованих або автоматизованих лініях і агрегатах здійснюється виробництво багатьох видів продукції із різноманітної за своїми властивостями та складом сировини [11; 12]. Кожна поточна лінія комплектується устаткуванням, яке дозволяє об'єднати всі операції процесу, починаючи від приготування тіста і закінчуючи виходом готової продукції із сушарки. Перші три операції технологічного процесу (заміс тіста, підформування та пресування) практично складають основу екструзії, тому їх проектування є найголовнішим етапом.

Принциповою особливістю зазначеного методу проектування

є побудова наочних і зрозумілих моделей, що містять такі діаграми: IDEF0 – опису процесів, DFD – потоків даних, IDEF3 – опису логіки взаємодії інформаційних потоків. Case-технологія реалізується за допомогою програм BPWin і ERWin. Використовуючи їх, виконано функціональну декомпозицію розрахунків з усіх технологічних операцій та побудовано необхідні діаграми.

Серед поставлених завдань найбільш важливим і трудомістким стало створення програмних додатків, які автоматизують розрахунок оптимальних параметрів процесу виготовлення макаронних виробів та підбір необхідного для цього устаткування: макаронного преса, сушильної установки, бункерного накопичувача-стабілізатора макаронних виробів. Для його розв'язання за технологією візуального програмування в середовищі Visual Basic створено програмний модуль розрахунку устаткування. Для роботи з ним розроблено зручний інтерфейс українською мовою, який дозволяє покроково виконувати розрахунки з використанням низки діалогових вікон.

Головне меню команд модуля дозволяє вибрати напрями конструкторсько-технологічних розрахунків: дозуючий пристрій; тістозмішувач; шнек; вакуумна система преса; матриця для різних видів продукції (макарони, вермішель, локшина); накопичувач виробів; довідка. Кожен розрахунок виконується відповідною підпрограмою.

Для управління даними використано компоненти технології ADO (ActiveX Data Object). Технологія ADO є новітнім засобом доступу до різних типів даних, яку застосовують під час розробки додатків у Visual Basic [13–15]. Її компоненти дозволяють отримати доступ програми до бази даних за допомогою провайдера OLE DB. Технологію ADO використано під час створення діалогових вікон для розрахунку шнека та вакуумної системи преса.

Усі діалогові вікна мають кнопки, які дозволяють повторити розрахунок за іншими значеннями певних коефіцієнтів, і тим самим змодельовати нові параметри проектного устаткування. Під час моделювання можна скористатися довідкою, що містить інформацію про класифікацію екструдерів, їх конструктивні характеристики та математичні моделі технологічних процесів.

Розглянемо застосування програмного модуля розрахунку устаткування для обчислення параметрів шнека. Такі параметри шнека, як фактична продуктивність та потужність привода, обчислюють за різними значеннями коефіцієнтів заповнення шнека тістом ($k_{зт}$), ступеня ущільнення тіста ($k_{су}$) та подавання тіста шнеком ($k_{пт}$). Якщо ввести значення цих коефіцієнтів у систему ($k_{зт} = 0.55 \dots 0.7$; $k_{су} = 0.55 \dots 0.56$; $k_{пт} = 0.94 \dots 1.00$), буде розраховано такі параметри шнека.

Розрахунок шнека

Коефіцієнт заповнення шнека тістом	Коефіцієнт ступеня ущільнення тіста	Коефіцієнт подавання тіста шнеком	Фактична продуктивність шнека, кг/год	Потужність привода шнека, кВт
0.55	0.55	0.94	474.05	5.6
0.65	0.55	0.96	572.16	5.6
0.65	0.55	0.98	584.08	5.6
0.65	0.55	1.00	596.00	5.6
0.65	0.56	1.00	606.83	5.6
0.70	0.56	1.00	653.51	5.6

Отже, забезпечити продуктивність шнека $N_{\phi} = 474 \dots 653$ кг/год зможе електропривод потужністю не менше 5.6 кВт. Цю форму з'єднано з базою даних MS Access, яка містить технічні характеристики промислових електроприводів. Отримане значення потужності привода шукають у базі даних і підбирають відповідний йому тип електропривода. Заданим параметрам відповідає електропривод марки АО2-52-6 потужністю 7.5 кВт та частотою обертання 970 об/хв. Таблиця бази даних "Приводи" містить інформацію щодо 52 марок електроприводів. Розрахунок виконують у діалогових вікнах.

Аналогічно здійснюють розрахунок вакуумної системи преса для різної густини спресованого тіста. Діалогове вікно з вхідними та результативними даними також з'єднано з базою даних, що допомагає знайти за обчисленою необхідною продуктивністю вакуум-насоса відповідний тип насоса.

Розрахунок матриці, а саме її площі, діаметра, продуктивності для різних видів продукції (макаронів, вермішелі та локшини), відбувається у діалоговому вікні, наведеному на *рисунку*. Вибір певного виду продукції за допомогою перемикача генерує відповідний код програми, що розгалужує обчислення і дозволяє виконати їх в одному вікні.

Діалогове вікно для розрахунку матриці

Створений програмний модуль розрахунку устаткування для виробництва макаронних виробів протестовано і перевірено на коректність роботи всіх підпрограм, у тому числі обробки бази даних MS Access. Вимоги, які було висунуто до бази даних, класичні: функціональна повнота; мінімальна (керована) надмірність; цілісність; узгодженість; відновлюваність; ефективність; логічна і фізична незалежність; можливість розширення (відкритість) бази даних. Тестування проведено детермінованим методом: як еталони тестів використовувались конкретні початкові дані, складені зі взаємопов'язаних вхідних і результативних величин і правильних послідовностей їх опрацювання. У процесі тестування із заданими початковими величинами встановлювалась відповідність результатів їх опрацювання еталонним величинам.

Підводячи підсумок, потрібно зазначити, що у процесі функціонування кожна інформаційна система має якнайширше забезпечувати інформаційні потреби користувачів, адекватність реальним інформаційним і технологічним процесам, високу економічну ефективність. Розроблений програмний модуль розрахунку устаткування для виробництва макаронних виробів як елемент інженерної інформаційної підсистеми менеджменту має такі характеристики: функціональна повнота, що відображає рівень задоволення інформаційних потреб користувачів; своєчасність одержання необхідної інформації; функціональна надійність (надійність інформаційного і програмного забезпечення під час обробки даних); адаптивна надійність, яка виражена у здатності модуля виконувати свої функції за їх зміни під впливом зовнішнього середовища, наприклад, зміни інформаційних ресурсів (бази даних) і структури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

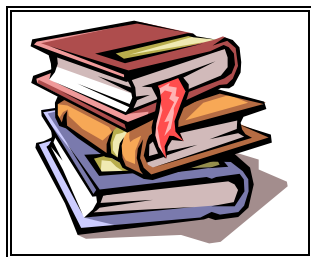
1. *Информационные технологии и управление предприятием* / В. В. Баронов, Г. Н. Калянов, Ю. И. Попов, И. Н. Титовский. — М. : Компания АйТи, 2006. — 328 с.
2. *Васильев Р. Б. Управление развитием информационных систем* / Р. Б. Васильев, Г. Н. Калянов, Г. А. Левочкина. — М. : Горячая Линия – Телеком, 2009. — 378 с.
3. *Комплексний підхід до автоматизації в харчовій промисловості* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.proelectro.info/ru/content/detail/4448>.
4. *Волков О. Стандарты и методологии моделирования бизнес-процессов* [Электронный ресурс] / О. Волков. — Режим доступа : <http://www.connect.ru/article.asp?id=5710>.
5. *Грекул В. И. Моделирование бизнес-процессов средствами BPWin* [Электронный ресурс] / В. И. Грекул. — Режим доступа : <http://www.intuit.ru/department/se/devis/7/>.

6. Маклаков С. В. Моделирование бизнес-процессов с AllFusion PM / С. В. Маклаков. — 2-изд., исп. и доп. — М. : Изд-во Диалог-МИФИ, 2007. — 224 с.
7. Тищенко Г. Моделирование бизнес-процессов предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/it/section_51/article_1335/.
8. Федотова Д. Э. CASE-технологии / Д. Э. Федотова, Ю. Д. Семенов, К. Н. Чижик. — М. : Горячая линия – Телеком, 2005. — 160 с.
9. Черемних С. В. Моделирование и анализ систем. IDEF и DFD технологии [Электронный ресурс] / С. В. Черемних. — Режим доступа : <http://idefdfd.ru/>.
10. Череп А. В. Реінжинірінг – філософія управління підприємством харчової промисловості / А. В. Череп, К. Л. Потопа. — К. : Кондор, 2009. — 368 с.
11. Підприємства Україна : Устаткування для виробництва макаронної продукції [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ua.allbiz.info/uk/enterprises/by_product/?category=1923/.
12. Чернов М. Е. Производство макаронных изделий быстрого приготовления / М. Е. Чернов, Е. М. Гнатув. — М. : ДеЛи Принт, 2008. — 164 с.
13. Браун С. Visual Basic 6 / С. Браун. — СПб. : Питер, 2007. — 576 с.
14. Зеньковский В. А. Программирование на Visual Basic 6.5 и Visual Basic NET + CD / В. А. Зеньковский. — М. : СОЛОН-Пресс, 2010. — 248 с.
15. Кузьменко В. Г. Visual Basic 6 / В. Г. Кузьменко. — М. : Просвещение, 2008. — 672 с.

Стаття надійшла до редакції 22.12.2012.

Чаговец В. Модульный принцип построения инженерной информационной подсистемы менеджмента. Рассмотрено проектирование процесса производства макаронных изделий методом экструзии с использованием Case-технологии. Описана работа созданного программного модуля, позволяющего автоматизировать конструкторско-технологические расчеты дозирующего устройства макаронного пресса, тестомешалки, инека, вакуумной системы пресса, матрицы для различных видов продукции (макароны, вермишель, лапша).

Chagovets V. Modular principle of construction of engineering information management subsystem. The article considers questions of paste manufacture process designing by the method extrusion with use of Case-technology. Operation of created program module is described, witch allows to automate design-technological calculations of portioning device of paste press, kneading machine, screw conveyor, press vacuum system, matrix for various kinds of production (paste, vermicelli, noodles).



ФОРУМ ІСТОРИЧНИХ НАУК

УДК 339"11/13"

ОРЛЕНКО Василь, д. іст. н., професор кафедри правознавства КНТЕУ

ОРЛЕНКО Лідія, доцент кафедри сучасних європейських мов КНТЕУ

РОЗВИТОК ТОРГІВЛІ НА РУСІ У ПЕРІОД ФЕОДАЛЬНОЇ РОЗДРОБЛЕНОСТІ (XII–XIV ст.)

Проаналізовано основні етапи, роль, зміст і специфіку торговельних відносин на українських землях у період феодальної роздробленості. Зроблено висновок, що вона посідала важливе місце в економічному та культурному піднесенні окремих князівств і земель, сприяла первісному накопиченню капіталу.

Ключові слова: феодальна роздробленість, українські землі, торгівля, центри торгівлі, купецтво.

Київська держава, подібно до інших ранньосередньовічних держав, проіснувала недовго. Із XII ст. на Русі починається період феодальної роздробленості, що тривав до XIV ст. Це був закономірний процес, спричинений низкою соціально-економічних, політичних, міжнародних, духовно-психологічних та інших чинників. У результаті Київська Русь розпадається на окремі князівства, кількість яких постійно збільшувалася: від 10–15 у XII ст. до 50 на початку XIII ст. Великі князівства називались "землі". Цей термін застосовувався для позначення суверенних держав: "Руська земля", "Грецька земля" (Візантія), "Угорська земля" (Угорщина), "Лядська земля" (Польща) тощо. Більш дрібні князівства, які входили до складу земель, називались волостями. Отже, в цілому про Русь другої половини XII – початку XIV ст. можна говорити як про конфедерацію земель і князівств, у якій київський стіл лише номінально вважався найстаршим.

У свідомості наступних поколінь політичний розпад Русі на окремі частини сприймався як велике лихо, як відкочування суспільства назад. Тим більше, що такий розпад призвів до активізації

© Орленко В., Орленко Л., 2012

120 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 2

ворогів Русі – половців. У подальшому роздроблена Русь не змогла протистояти полчищам монголо-татар. Усе це справді так, але історія вимірюється не роками і навіть не десятиліттями, а століттями. Із позицій загальноісторичного розвитку, політичне дроблення Русі було логічним етапом на шляху майбутнього економічного і політичного злету окремих князівств і земель уже на новій цивілізаційній основі. Про це свідчить бурхливий розвиток міст і вотчинних господарств у окремих князівствах, вихід цих практично самостійних держав на зовнішньополітичну арену. У кожному князівстві продовжувала розвиватися культура, будувалися чудові архітектурні споруди, створювалися літописи, а також значне місце посідала торгівля. Остання була тим чинником, який, з одного боку, підтримував відносну єдність територій колишньої Русі, а з іншого – сприяв піднесенню нових державних утворень.

Період феодальної роздробленості досліджували К. Бестужев-Рюмін [1, с. 204–204], Д. Дорошенко [2, с. 95], М. Грушевський [3, с. 344–345], В. Ключевський [4, с. 134], М. Покровський [5, с. 94, 99], С. Соловйов [6, с. 87] та інші відомі історики. В їхніх працях детально викладено причини феодальної роздробленості, соціально-економічний і політичний розвиток окремих князівств і земель, правове становище населення, стан культури та інші важливі проблеми цього періоду. Що ж стосується торгівлі, то вона не була спеціальним предметом дослідження як названих, так і наступних поколінь істориків. Зазвичай відомості про розвиток торговельних відносин у період феодальної роздробленості Русі у працях як вітчизняних, так і зарубіжних істориків мають загальний, епізодичний характер або стосуються лише окремих міст чи земель. Поки що не відтворено цілісної картини розвитку торгівлі Русі з кінця XII – до кінця XIV ст. Є потреба виявити та обґрунтувати особливості її розвитку в цей період, ліквідувати прогалину у дослідженні минулого нашої країни, що і є метою статті.

Центрами торгівлі були міста, яких на Русі стає дедалі більше. Якщо за літописними свідченнями на початку XI ст. на Русі було близько 30 великих міських центрів, то в першій половині XII ст. їх кількість зростає до 42, у середині XIII ст. – до 62, а в XIV ст. – до 300 [6, с. 86]. Серед них виділяються Київ, Чернігів, Смоленськ, Полоцьк, Новгород, Суздаль, Ростов, Ладога, Любеч, Переяслав, Перемишль та ін.

У Києві, Новгороді, Чернігові, інших великих містах Русі знаходилися торгові двори іноземних купців. Існували цілі райони, де жили торговці з Хазарії, Польщі, Скандинавських країн. Велику громаду складали купці і лихварі – вірмени і євреї, в руках яких був зосереджений значний торговий і лихварський капітал. Єврейське купецтво, користуючись своїми постійними контактами із родичами і партнерами-єдиновірцями в інших країнах, зв'язувало найважливіші торгові центри Русі не тільки з ближніми, а й з віддаленими частинами

Європи, зокрема з Англією та Іспанією. Вірменські купці мали торговельні зв'язки із країнами Кавказу і Передньої Азії. Багато в містах Русі було і торговців з Волжської Булгарії, країн Сходу – Персії, Хорезму та ін.

Купці із Русі теж були бажаними гостями на ринках Константинополя і Кракова, Регенсбурга і Будапешта, а також у Скандинавії, прибалтійських і німецьких містах. Наприклад, у Константинополі існував руський торговий двір, де постійно зупинялися купці із Русі.

Активною була і внутрішня торгівля. У Новгород, навколо якого було мало родючої землі, йшли вози з зерном. Із півдня, зокрема з Волині, в усі міста Русі везли сіль; із півночі на південь – рибу. Із Києва, Новгорода та інших великих міст коробейники розвозили по селах і містах вироби умілих ремісників. В околишні країни руські "гості" везли віск, хутро, льняне полотно, срібні вироби, знамениті руські кольчуги, шкіру, пряслиця, замки, бронзові дзеркальця, вироби із кістки. Нерідко разом із караванами купці гнали на продаж і челядь – захоплених під час воєнних походів полонених, які високо цінувалися на невеличких ринках причорноморського півдня.

На Русь звідусіль іноземні купці везли свої товари: з Візантії – дорогі тканини, зброю, церковні речі, коштовне каміння, золоті і срібні прикраси; із країн Кавказу, Персії, Прикаспія – пахощі та прянощі, вина, бісер. Торгували руські купці і з прирейнськими містами, угорськими, чеськими, польськими землями, звідки надходили вироби з металу, а також зброя, вина, коні. З цієї різноманітної торгівлі великими київськими і місцевими князями збиралися значні митні збори, які суттєво поповнювали їх скарбниці. У торгових справах брали участь і представники князівських домів. Вони або довіряли свої товари купцям, або мали своїх представників у торгових караванах під посиленою охороною.

Крім того, кожне місто на Русі було центром торгівлі найближчої округи. До нього тягнулися ремісники із навколишніх містечок і смерди з сільської місцевості, щоб продати плоди своєї праці та купити все необхідне для господарства.

Незважаючи на посилення феодалної роздробленості, у XII – на початку XIII ст. Київ зберігав значення найбільшого міського центру Східної Європи, де активно розвивалися ремесла і торгівля [7, с. 29–30].

Із кінця XI ст. стрімко розвиваються нові міські центри і насамперед центри удільних князівств – Владимир на Клязьмі, Галич та ін., які не без успіху конкурували з Києвом. Однак це аж ніяк не означало економічного і торговельного занепаду Києва, навпаки, у XII–XIII ст. його роль як центру торгівлі стає ще більш значущою, ніж у попередній період.

Хрестові походи й інші міжнародні події певною мірою позначилися і на торгівлі давньої Русі, насамперед, зовнішній. Однак це

стосувалося в основному тільки транзитної торгівлі між країнами Сходу і Західної Європи, яка до кінця XI – початку XII ст. здійснювалась через Русь, а після хрестових походів – через країни Переднього Сходу (Левант) та Середземне море. Безпосередня торгівля Русі з іншими країнами – Західною Європою, Візантією, Сходом – і внутрішня торгівля продовжували розвиватися швидкими темпами.

До Києва, як і раніше, щорічно прибували купецькі флотилії із Константинополя. Вони були настільки багаті й важливі для держави, що князі, очікуючи їх, із найвіддаленіших місць надсилали військо до Канева для охорони суден від нападів половців. Торговий шлях по Дніпру від Києва до моря називався "грецьким шляхом". Київські торги відігравали значну роль у соціально-економічному житті міста. Відомо, що в Києві з кінця XI – початку XIII ст. перебували іноземні купці, частина з яких тут постійно проживала. Незабаром після розгрому Києва монголо-татарами, папський посол Плато Карпіні, який їхав у Монголію, зустрів у Києві італійських купців з Генуї, Венеції, Пізи. Він відзначає, що перед його приїздом у Києві було багато італійських, французьких, австрійських, польських купців, а кияни також підтримували торгові зв'язки з татарами [8, с. 62]. Із інших документів довідуємось про купців з Греції, Моравії, німецьких країн, Вірменії та ін., які жили в Києві.

Головним торговим центром Києва, як і раніше, залишався Поділ. Тут під горою, де річка Почайна впадала у Дніпро, укладалася більшість торговельних угод. Греки, болгари, євреї, поляки, німці, чехи, вірмени, араби, скандинави та ін. активно торгували хутрами, дорогими тканинами, коштовним камінням, ювелірними виробами тощо. Київські умільці пропонували власні вироби: оздоблений відкарбованим візерунком посуд із срібла, тиснені срібні колти (підвіски для сережок), золоті прикраси, вироби з чорного срібла; гончарні вироби – глечики, черпаки, амфори, горщики. Сюди ж виносили свою продукцію чинбарі, ковалі, косторізи, столяри та інші ремісники. Сотні ремісничих професій давали на ринки міст Русі найрізноманітнішу продукцію.

Із поживанням економічного і політичного життя на Придніпров'ї у другій половині XIV ст. збільшується населення Києва. На київських торгах частіше стали з'являтися торгові люди з Москви, Смоленська, Новгорода, Твері, Чернігова, Житомира та інших міст. Через Київ у Західну Європу і на Схід проходили дуже важливі торгові шляхи. Про це зокрема свідчать численні розкопки, під час яких на Київщині знайдено чеські срібні монети, литовські гроші, польські золоті, новгородські гривни, мадярські динари та ін. [9, с. 45, 58, 67].

В організації торгівлі цього періоду "Руська правда" розрізняє "куплю" і "гостьбу". Остання означала торговельні операції, які

виходили за межі своєї землі, а "гостями" називали купців, що вели закордонну торгівлю. У цій збірці про іноземних купців сказано: "а пришедъ гость – изъ инога города (тобто князівства) – или чужо-земець" (купець з чужих країв). Іноді і щодо іноземних торговців вживався загальний термін "купець". Але останні, за чинним на той час законодавством, користувалися певними перевагами. Встановлюючи порядок сплати боргу, "Руська правда" передбачала: "якщо хтось буде багато винен іншим, а купець прибуде з іншого міста або з чужої землі і не буде знати про борги і віддасть товар, а боржник знову не віддасть купцеві куни, а перші позичкарі почнуть вимагати свій борг, то боржника треба вести на торг і продати, і спочатку віддати куни купцеві, а місцевим – що залишиться, те і віддати; якщо ж куни будуть князівські, то спершу взяти князівські куни; той же, хто мав багато процентів, не отримує" [10, с. 33].

Тогочасне законодавство також містило норми щодо спрощення процедури надання кредитів, призначених для торговельних операцій. Такі угоди ґрунтувалися на довірі між купцями. Якщо договір звичайної позики на суму більшу трьох гривен мав обов'язково укладатися при свідках (оскільки в іншому випадку кредитор втрачав право на претензію), то між купцями дозволялися кредитні операції на необмежену суму і без свідків. Якщо той, кому була надана позичка, відмовлявся її повертати, то кредитору достатньо було присягнути про це ("піти на роту"). Очевидно, що тут йдеться про зачатки феодальних купецьких товариств "на вірі".

Пам'ятки права містили також норми, які врегульовували питання повернення кредиту у разі банкрутства купців. Закон передбачав три його види. Перший вид – банкрутство без вини внаслідок стихійного лиха, ушкодження судна, пожежі, розбійницького нападу або під час війни. У цьому випадку купцю надавалася відстрочка у сплаті боргу, "бо шкода від Бога, а сам він не винен". Другий вид – коли купець проп'є або програє чужий товар. У цьому випадку кредитори на свій розсуд могли або чекати повернення боргу, надавши банкруту відстрочку, або продати його в рабство. Третій вид – злісне банкрутство, коли неплатоспроможний боржник, залишений без кредиту своїх городян, брав позику у гостя з іншого міста або чужо-земця і не повертав її. Такий банкрут продавався у рабство [10, с. 34].

Ці та інші норми свідчать не тільки про те, що влада опікувалася питаннями кредиту та сприяла його розвитку, а й, що торговельний кредит був досить поширеним явищем. Товар давався у кредит навіть іноземним купцям, а торговельні операції часто здійснювалися на позичені гроші.

Подібно до Чорного моря і Дніпра, іншим важливим водним торговим шляхом на Русі було Каспійське море і Волга. Ними на Русь постачалися ремісничі вироби із розвиненого Сходу – сап'ян, юхта, бісер, коштовне каміння, золотий і срібний посуд та прикраси, пахощі та прянощі, ніжні сукна та вина тощо.

Татаро-монгольська навала зашкодила торгівлі Русі, загальмувала її розвиток. Ускладнювалася торгівля і через нескінченні війни руських земель поміж собою. У результаті значно зменшився торговий оборот із Прибалтикою, країнами Центральної Європи, повністю були втрачені зв'язки з Візантією, Закавказзям. Постійні торгові гості на ринках Русі – вірмени і грузини – зникають з руських ринків. З Угорщиною вели торгівлю лише міста Південної Русі. Ситуація покращується лише з кінця XIII – початку XIV ст., коли розпочинається підйом Русі, разом із яким повільно, важко і поступово відроджується і торгівля, що є першою ознакою відродження будь-якої країни.

Відновлюється торговий обмін між окремими поселеннями. Селяни і ремісники почали вивозити продукти своєї праці на місцеві ринки, в інші міста та віддалені райони. Звичайно, вирішальну роль відіграють професійні торговці. До того ж обширну торгівлю почали вести монастирі. Їхні купці вже не обмежувалися закупівлею товарів для потреб монастирів, а переходять самі до посередницьких торговельних операцій.

Купецтво і ремісники для підтримки один одного об'єднувалися у професійні організації – дружини або артілі, сотні, ряди. Вони використовували спільні склади, допомагали з реалізацією товарів, надавали один одному кредити, страхували за рахунок спільних коштів на випадок стихійного лиха, пропажі або пограбування караванів під час небезпечної і далекої дороги. Купці, поряд із лихварями, монастирськими казначеями, боярами і князями, починають також здійснювати лихварські операції. Все більше і більше купців селилися там, де їм було вигідно збувати товари: у слободах – великих поселеннях, які оточували міста, або в самих містах близько від фортець, кремля, щоб у разі небезпеки сховатися під захист кріпосних стін. Ці поселення називалися посадами, оскільки князі і бояри часто "сажали" тут своїх людей, які ставали посадськими людьми. Серед посадських людей виділялися заможні купці. Вони мали свої хорони, слуг, скуповували землі.

Упродовж XII–XIV ст. обсяги товарної продукції, її асортимент та шляхи надходження до Русі із певних регіонів Європи та Сходу неодноразово змінювалися. Але при всіх змінах у різних сферах торгово-економічного обміну важливим напрямом торгівлі між Європою та Сходом залишалися галицькі та волинські шляхи, які були важливою складовою економіки середньовіччя. Свідченням цього є те, що такі волинські та галицькі міста, як Луцьк, Перемишль, Галич разом із Білгородом були серед найзначніших європейських торговельних міст на середньовічній мапі світу арабського географа Ідрісі, складеній у Палермо 1154 р. [11, с. 518].

Важливе міжнародне значення галицько-волинських шляхів у торговельно-економічних відносинах було обумовлене географічним положенням цих територій на перетині "між світами". Ці землі безпосередньо межували з Польщею, Угорщиною, Валахією, а через

море – з Болгарією та Візантією. Отже, у межах галицьких і волинських земель створювалися ідеальні можливості для стягнення мита на контрольованих сухопутних та водних шляхах, гірських перевалах тощо.

Крім торговельних обмінів ремісничими виробами, варто згадати й про можливості, які давали для торгівлі природні ресурси Волині й Галичини – родючі землі, багаті ліси, корисні копалини, поклади різних порід каменю тощо [12, с. 36]. Винятково вигідним товаром здавна була галицька сіль, яка була вагомою статтю прибутку не тільки Галичини, а й всієї Давньої Русі. Соляним шляхам, якими сіль вивозилася на продаж, завжди надавалася особлива увага. Започатковані ці шляхи були дуже давно. Про них, наприклад, згадує Геродот, описуючи ріку Бог, що мала вгорі солодку воду, а внизу – гірку, яка "загушувалася" солоним джерелом. Джерело та простір навколо нього, за переказами Геродота, скіфською називалися "ексампеї", тобто "свята дорога". Про важливе значення соляних шляхів для економіки Київської Русі промовисто свідчить такий факт, що в 1168 р. великий князь київський Мстислав Ізяславич скликав у Києві своїх васалів, щоби "пожалетиси о Руской земли и о своей отцине и дедине, оже несуть христьяни на всяко лето и веже свои, а с ними роту взимаюче, всегда переступаюче, а уже у нас, и Греческий путь изотымають, и Солоный, и Залозный" [13, с. 273]. Після цього на половців, які нападали на торговельні шляхи, зокрема соляний, виступили дружини чотирнадцяти давньоруських князівств [14, с. 89].

Значними центрами торгівлі, зокрема галицькою сіллю, були Галич, Сіль-Галицька (нині м. Солигалич), літописні Удеч, Родна, Городок та ін. Згадка у Києво-Печерському Патерику про продавців солі свідчить, що в Києві діяв склад солі, звідки вона розповсюджувалася по всій Русі спеціальними купецькими караванами [15, с. 36]. В Іпатіївському літописі у 1164 р. згадується про 300 солеторговців на Прикарпатті, які, відправившись із товаром з Удеча, стали жертвами повені на Дністрі [13, с. 525].

Основними прикарпатськими постачальниками солі для Києва були Галич і Перемишль. Саме торгівля сіллю, на переконання деяких дослідників [16, с. 291], стала причиною появи міста Галич, в основі назви якого лежить слово "сіль" – "гальс" [17, с. 460]. Важливими транзитними пунктами проходження солі були волинський Луцьк та приморський Білгород-Дністровський. Імпорт галицької солі зробив відомим також Соляний Городок на Львівщині. У писемних джерелах збереглося також багато повідомлень про потужний центр солеваріння Дрогобич, з якого придніпровські чумаки і закарпатські купці у XIV ст. вивозили товар у Південну Європу через Угорщину, в Центральну – з Волині через Польщу, в Північну – через Холмщину, Білорусь та Прибалтику [12, с. 49]. Торговці, які найуспішніше торгували галицькою сіллю, у м. Регензбурзі утворили спеціальне товариство "русаріїв".

Про важливість торгівлі сіллю можна судити із середньовічних письмових джерел, в яких згадується ситуація, що склалася на Русі у 1098 р., коли під час сутички з київським князем галицькі можновладці "...не пустиша гостей із Галича ні людей з Перемишля, і не бисть солі во всій Русской землі... І бе видите тогда люди сушая в велицей печали" [18, с. 108]. Із припиненням постачання солі з Галицької та Перемишльської земель печерський чернець Прохор почав виготовляти сіль з попелу і роздавати її людям. Солеторговці, які, скориставшись дефіцитом солі, і підвищили на неї ціну у п'ять разів, терпіли від цього значні збитки. Вони поскаржилися князю Святополку Ізяславичу на такі дії ченця. Князь підтримав купців і пішов на конфлікт із Печерським монастирем. Він відібрав у монахів вироблену ними сіль, яку вони постачали киянам, і пустив у продаж за підвищеними цінами галицьку сіль, тобто здійснив спекулятивний акт, оскільки ціна на сіль довгий час була стабільною [12, с. 50].

Про обсяг прибутків від торгівлі коломийською сіллю можна судити з того, що на них Данило Романович утримував своїх "оружників" – піщів, тобто пішу дружину. Держава в особі київських князів навіть намагалася монополізувати цю торгівлю і тримати у своїх руках, але їм це не вдалося зробити. Переважне право на видобування і торгівлю сіллю залишалося за галицькою знаттю.

Традиційним місцем торговельних процедур, що здійснювалися між давньоруськими купцями та купцями Сходу, посередником яких виступала Візантія, було Північне Причорномор'я. Цей напрям залишався найважливішим у формуванні загальнодержавного торговельного давньоруського ринку. За посередництвом Візантії здійснювалися поставки дорогих, вишуканих товарів, що користувалися попитом як у феодальної верхівки, так і у масового споживача. Особливо широкий збут знаходили предмети культово-релігійного вжитку [11, с. 36]. Традиційно тут продавалися дорогі тканини, прикраси, сільськогосподарські продукти, про що свідчить давньоруський літопис, у якому наводять предмети продажу "от грек – злато, паволоки, вина и овошewe различныя" [13, с. 819]. У цьому ж джерелі повідомляється, що князь Данило Галицький носив кожух "грецького оловіра" (шовкова тканина червоного кольору), прикрашений "кроуживы златыми плоскими" (вироблялися у спеціальній придворній майстерні в Константинополі) та черевики "хза зеленого" (грецького сап'яну, який походив із малоазійських центрів) [13, с. 814]. Як відомо, шовки, крім своєї легкості, приємності на дотик та багатого вигляду, мали властивість відлякувати комах-паразитів, а тому цінувалися подекуди на вагу золота. Зі східних візантійських центрів на Русь постачалися золотий та срібний посуд – тарілки та кубки, про використання яких у князівському побуті також згадує літопис. Із Херсонесу поставлялися самшитові гребінці, що також користувалися значним попитом. Із XIII ст., коли у Північному Причорномор'ї з'явилися торговельні предс-

тавництва італійських купців, до Причорномор'я починають надходити не тільки східні, а й італійські товари [19, с. 305]. Завдяки розгалуженим торговельно-економічним зв'язкам, що здійснювалися через Волинь і Галичину, на ринках Північного Причорномор'я можна було придбати прибалтійські, угорські, західноєвропейські вироби – прикраси-фібули, скляні намиста, бурштинові вироби, коней тощо.

У середині XIII ст. визначальну роль у торгівлі цього регіону, поряд із візантійськими, починають відігравати місцеві купці, які походили із представників верхівки кочових племен, зокрема половців, що осіли на Тамані. Згодом їх замінюють представники Золотої Орди, які ділили свої права з італійськими купцями. Останні, уклавши у 1261 р. договір з Візантією, отримали монопольне право на торгівлю у басейні Чорного моря. До італійських купців, які спочатку були представлені в основному генуезцями, у 1319 р. приєдналися венеціанці. Разом вони представляли не тільки італійські, а й французькі торговельні інтереси, оскільки уособлювали союз общин італійських купців Ломбардії, П'ємонта, Тоскани, який діяв одночасно і на території Франції та користувався привілеями французького короля. Наприкінці XIII ст. італійська торгівля у Причорноморській зоні набуває ще більшого розмаху. Морське товариство Венеції (колегіанца), яке представляло союз купців та банкірів, отримувало від "кримських" торговельних операцій 50 % усього свого прибутку. Основні статті їхніх доходів частково простежуються за юридичними угодами, у яких купці документували свою торгівлю з містами північно-західного узбережжя Чорного моря. Перелік предметів, названих у них, свідчить, що найпоширенішими були різноманітні тканини, які обмінювалися в основному на зерно.

Продовжувалися торгові зв'язки Русі з германцями. У XII–XIV ст. німецькі купці, які представляли торговельні кола Відня, Любека, Реренсбурга, Майнца та інших міст, проживали у Володимирі-Волинському, Галичі, Перемишлі, Ярославі, Львові, створюючи тут свої торговельні осередки. Відомо, наприклад, що у Львові німецьку громаду підтримував Лев Данилович. На переконання багатьох дослідників, до німецьких громад входили також австрійці, італійці, поляки, ризькі та лівонські німці, хрестоносці Тевтонського ордену [20, с. 115–116]. У Закарпатті на українсько-словацькому прикордонні німецькі купці селилися в місті Спіш, яке у складі закарпатських земель у 1286 р. було приєднане до Галичини [21, с. 71]. Про торгівлю німців з Руссю говориться і в жалуваній грамоті кельнського архієпископа Райнальда вестфальському місту Мадебаху (1165 р.), а змістом грамоти 1316 р., підписаної галицько-волинськими князями Андрієм і Львом, було укладання союзу з Пруським лицарським орденом, значною частиною діяльності якого була торгівля [22, с. 83].

Про роль, яку відігравали німецькі кіпці в економічному та суспільному житті Русі, свідчить той факт, що в 1270–1290 рр. посаду вїйта у Володимирі-Волинському обіймав німецький купець Марколт.

Грамоти на вйтівство Лев Данилович надав також представникам німецьких купецьких громад Перемишля і Львова. Як свідчить літопис, князь Данило після монголо-татарської навали запросив на Русь багатьох німецьких купців, перед якими поставив завдання розвитку торгівлі. Подібну політику продовжували і нащадки князя, звільняючи німецьких купців від податків і надаючи право на місцеве самоврядування та власне судочинство.

Широкими торговельними повноваженнями на закарпатських землях володіли тамплієри – представники одного з лицарських європейських орденів. Вони тут починають селитися наприкінці XIII ст. з дозволу синів Юрія Львовича. За загально прийнятими європейськими нормами, члени цього ордену, які називалися "братами" були задіяні саме у торговельних справах ("напівбрати" займалися ремеслом). Їх споживачами були в першу чергу представники привілейованих прошарків волинського та галицького суспільства.

Важливе місце посідали торговельні контакти й у відносинах між Руссю та Угорщиною. Напрями торговельних шляхів, якими пересувалися руські та угорські купці, детально описуються у багатьох хроніках цього періоду. Про торговельні стосунки між цими країнами в районі північних Карпат, які в Угорщині називали "руськими воротами", свідчать знайдені на Ленковецькому городищі угорські монети 60-х років XII ст. [23, с. 163]. Найбільшим і найвідомішим центром угорсько-руської торгівлі в Угорщині було місто Естергом, значну частину населення якого складали слов'яни. Придворним натарієм короля Бели III в "Діях угорців" були відзначені "численні хутра ласки та соболя", які постачалися руськими купцями в обмін на угорське срібло, мідь та скакунів – "фарі". "Угорські іноходці" згадуються як бойові коні князівських дружинників у "Слові о полку Ігоревім".

Важливе місце в торгівлі Русі посідали народи степу. Спочатку товарний обмін відбувався у степових районах, прилеглих до кордонів Русі. Археологічні матеріали свідчать, що берендеї, торки, печеніги, половці в цих обмінах здобували давньоруську зброю та обладунки, а давньоруські воїни – потрібні їм речі з глибинних районів Сходу [24, с. 123, 155]. Поступово виокремлюються центри половецько-руської торгівлі: у причорноморській зоні – ринки в Корсуні (Херсонесі), Сурожі (Судаку), Тмутаракані (Тамані), за межами Русі – в портових містах, де монголо-татари установили торговельні зв'язки з Передньою Азією та Європою. Головними товарами спочатку половців, а з XII–XIV ст. золотоординців залишалися слов'янські невільники, за яких вони одержували найкоштовніші вина, посуд, ювелірні вироби, шовк, парчу. Істотний прибуток давали продаж виробів із самшиту, вовняних та шовкових тканин, волоських горіхів, прянощів. Кримські хани сприяли цій торгівлі й отримували від неї величезні мита, вони також контролювали донський та волзький шляхи, які на

той час набувають великого значення у Східній Європі, замінивши давній шлях "з варяг у греки", значення якого було втрачене з падінням Києва. На окраїнних землях Галицько-Волинської Русі чільне місце у системі міжнародних торговельних зв'язків Золотої Орди з Центральною та Північною Європою посідав волинський Луцьк, який стояв на європейському міжнародному шляху.

Таким чином, торгівля, яка здійснювалася галицько-волинськими купцями, мала переважно посередницький характер, що було типовим для доби середньовіччя. Основні прибутки поступали від обміну товарів тих країн, які залишалися недостатньо розвиненими у торговельному відношенні. Торговельні операції здійснювалися як шляхом прямого обміну товару на товар, так і сплатою монетами або зливками цінних металів. У давньоруських землях переважав прямий обмін. Навіть у період широкого розповсюдження в країнах Східної Європи арабського срібла, за свідченнями багатьох тогочасних джерел, "руси, які приходили в Прагу, як і давні слов'яни, вели винятково обмінну торгівлю" [25, с. 484].

Збереглися, хоча і нечисленні, письмові відомості про давньоруських купців. Вони свідчать, що це були професіонали своєї справи, які мали свою розгалужену організацію і спеціалізувалися на продажі певного виду товару. Одні з них торгували сіллю, інші хутром, деревиною тощо. Підтвердженням цього може слугувати лист, датований 1324 р. і скріплений печаткою ради міста Володимира-Волинського. Адресований він був раді ганзейського північнонімецького міста Штральзунда. У листі йшлося про право волинських купців торгувати на європейських ринках тканинами і ставилася вимога повернути їм збитки за сукно з розбитого штормом судна, що затонуло біля німецьких берегів [26, с. 14]. Значним був і прошарок купців серед населення. Крім власне давньоруських купців на Галичині та Волині важливе місце у торгівлі посідали німецькі, італійські, болгарські, хозарські, єврейські, вірменські, скандинавські та інші купці [27, с. 90–92].

Тісні торговельні відносини підтримувалися Руссю з мешканцями прибалтійського регіону, які у середньовічних писемних джерелах згадуються під загальною назвою "литва" і були представлені різними племенами. Одним із них було плем'я ятвягів або судавів. До XIII ст. вони заселяли значні простори – Сувалкію, Підляшшя, Верхнє Понемання, що географічно були розташовані на північно-східних землях сучасної Польщі, у Білоруському Понеманні та Брестському Побужжі, на півдні Литви й Литовського Занемання. Упродовж тривалого часу через землі ятвягів проходив шлях, яким здійснювалися торговельні стосунки європейських та південних країн із Південно-Східною Прибалтикою. Контролюючи цей шлях, ятвяги отримували значні торговельні прибутки, про розмір яких можна судити зокрема зі значного обігу балтського імпорту, який проходив через "ятвязьку" територію поблизу Берестія – на Волинь, Подолію та Прикарпаття, де

зв'язок між регіонами Східної, Західної та Північної Європи здійснювався річками Дніпро-Німанської системи із волоками у верхів'ях Березини та Прип'яті. Цією річковою системою на Русь і у зворотному напрямку здійснювався потік трьох основних товарних груп: зброї та зброярського приладдя; ювелірних прикрас; мінеральної та природно-промислової сировини. Торгували і продукцією сільського господарства. В одному із літописів збереглися відомості про те, що у 1269 р., в часи великого неврожаю "и в Руси, и в Ляхох, и в Литве, и в Ятвязех", послали від ятвягів "слізно" просять у Володимира Васильковича продати їм надлишки жита: "...не помори нас, но перекор ми ни себе, пошли, господине, к нам жито свое продаят, а мы рады купим; чего восхочеш, воску ли, бели ль, бобров ли, черных ли кун, серебра ль, мы рады дами". Волинський князь погодився на це і направив ятвягам караван з хлібом із Берестія [28, с. 19].

Від часу князювання Данила Галицького дедалі більшого значення для Галицько-Волинської Русі набувають торгові відносини з утвореною в першій половині XIII ст. Литовською державою. Провідною статтею торговельних обмінів були бурштинові вироби (підвіски-амулет, намиста, прясла та ін.), які разом з іншими товарами постачалися на Русь. Вони надходили з Литви, південної та південно-західної Латвії та сучасної Калінінградської області Російської Федерації.

Багато галицько-волинських міст стають важливими центрами транзитної, посередницької західноєвропейської торгівлі. З огляду на високу її прибутковість, набувають важливості питання володіння такими містами. Істотний інтерес у різні періоди існування давньоруської держави як з боку князівської верхівки, так і з боку боярської опозиції, низки міських та етнічних громад викликали Червень, Белз, Володимир-Волинський, Дорогичин, Берестій, Перемишль та інші міста. За ці міста майже безперервно точилася боротьба, а претендентами на володіння були представники як місцевого походження, так і сусідніх феодальних держав і навіть віддалених регіонів Азії та Сходу [29, с. 81].

Важливим пунктом транзитної торгівлі був Володимир-Волинський, який неможливо було обминути при проходженні товарних караванів із Західної Європи на Волинь, до Прикарпаття та Причорномор'я. Через нього купці потрапляли до Чехії, Сілезії, Південної Польщі. Це місто також знаходилося на шляху з Києва до Регенсбурга, який зв'язував найважливіші промислові центри Західної, Центральної та Південної Європи з великими містами Центральної Азії та Далекого Сходу – Багдадом, Самаркандом, Пекіном та ін. [30, с. 38]. У Володимирі, подібно до Києва, Новгород, Смоленська та інших великих міст Русі, існували торговельні двори іноземних купців. Міжнародна торгівля, яка велася через це місто, здійснювалася на тлі одночасного формування внутрішнього міського торгу, що сприяло посиленню економічних зв'язків між давньоруськими князівствами.

Ще одним важливим транзитним центром торгівлі був Берестій (нині м. Брест, обласний центр у Білорусії). Такого значення він набув завдяки своєму географічному розташуванню (біля злиття річок Муховець і Буг), що давало можливість контролювати торговельні шляхи, що пов'язували Подніпров'я із країнами Заходу. Через це місто проходив торговельний шлях із Києва до Чехії та Німеччини. Воно, подібно до Дорогичина, хоч і в менших обсягах виконувало роль містамитниці. Саме про такі його функції свідчать знахідки свинцевих товарних пломб XII–XIII ст., які були позначками власників.

Предметним виразником тогочасних торговельних обмінів, які здійснювалися на Русі, були товарні пломби. Вони були виявлені у багатьох торговельних центрах і виконували конкретне завдання – позначка товару [32, с. 518]. За формою це були маленькі пластинки округлої, часто неправильної форми діаметром 5.5 – 10 мм і завтовшки 1.5 – 3 мм. При опечатуванні товару між ними вкладалися тонкі шнури, а при стисканні пластинок на обох боках відбивалися знаки чи зображення (коло, розетка, свастика, ламана лінія, перевернутий тризуб, чотирикінцевий або восьмикінцевий хрест, хрест у колі, хрест із якорем, людська фігура, обличчя, права або ліва рука, ніс, рот, орел, гусак, голова птаха, голова тигра, гілка, трилисник, троянда, колос, стріла, щит, меч тощо). Збереглися десятки тисяч таких пломб [12, с. 41–42]. У них гармонійно поєднувалися торгово-економічні, податково-митні, юридично-правові та владно-політичні елементи, які з розвитком соціально-політичних і соціально-економічних інститутів трансформуються у інші форми – грошей, власне товарної пломби, юридичного акта, скріпленого державною або особистою печаткою.

Територією Волині пролягали не тільки сухопутні, а й зручні водні торговельні шляхи. Один із них через Дніпро та Прип'ять, а далі – Гданськ, з'єднував міста Сходу з Європою. Саме з такого великого морського порту, як Гданськ, можна було дістатися до будь-якого порту північного узбережжя Європи. Цей шлях в околицях Берестія і Дорогичина з'єднувався із Західним Бугом та Віслою. Річками Вуж – Прип'ять – Дніпро з волинських каменоломень, наприклад, доставлявся до Києва камінь. Річками також сплавлявся прикарпатський ліс (тис, бук).

Інший водний шлях пролягав Західним Бугом. Він проходив через Володимир-Волинський і вів у Литву та Північну Польщу, а вже звідти до прибалтійських ганзейських міст та Магдебургу. У Володимирі на річці Луга та в Луцьку на річці Стир існували спеціально обладнані для прийому товарів пристані. Роль торгового порту на Волині відіграло і місто Устилуг. Річкова пристань у місці впадіння річки Лукви в Дністер, перетворена згодом Данилом Галицьким на річковий порт, існувала і в Галичі. За задумом князя, в порту мав стояти створений ним торговельний флот. Річкова пристань існувала і у місті Теревовлі на річці Серет [31, с. 126].

Істотну роль у посередницькому транзиті XII–XIV ст. відігравав Галич. На його торгах реалізовувалися вироби церковного вжитку, зброя та військово спорядження з усіх регіонів Русі та інших країн. З фортеці на Поділ вели дві дороги, які збереглися до нашого часу. Одна проходила західним схилом гори через урочище "Погарище", друга східним – долиною Мозолевого потоку. Вона зберегла назву "Вивози", близьку до давньоруського "узвоз" [12, с. 39].

Другим за значенням після Галича торговельним центром Галицько-Волинської Русі був Василів. На його торгах, в яких брали участь різні міста і містечка Подністров'я, реалізовувалися як місцеві так і завезені товари.

Великим перевалочним торговельним пунктом у гирлі Дніпра на виході до Чорного моря було Олешня.

Таким чином, не зважаючи на роздробленість земель руських, у XII–XIV ст. продовжувала розвиватися торгівля, яка ґрунтувалася на феодальному способі виробництва. Вона посідала важливе місце у економічному зміцненні та культурному піднесенні окремих князівств і земель. Основною статтею збагачення бояр і дружинників, які саме в цей період осідають на землю, поступово стає не полюддя і далекі воєнні походи, а виробництво товарної продукції у своїх вотчинах та реалізація її на ринку. Значними осередками торгівлі стають міста, кількість яких постійно збільшується. Спостерігається також руйнування характерного для попереднього історичного періоду натурального господарства. Міські ремісники переходять від роботи на замовлення до роботи на ринок. Отримує подальший розвиток торгівля з іноземними державами. Зароджується лихварство, яке забезпечувало первісне нагромадження капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Бестужев-Рюмин К. Н.* Русская история / К. Н. Бестужев-Рюмин. — М. : Вече, 2007. — 416 с.
2. *Дорошенко Д.* Історія України : у 2 т. / Д. Дорошенко. — К. : Глобус, 1991. — Т. 1. — 238 с.
3. *Грушевський М. С.* Історія України-Русі : у 11 т., 12 кн. / М. С. Грушевський. — К. : Наук. думка, 1993. — Т. 3. — 586 с.
4. *Ключевський В.* Русская история. Полный курс лекций. — М. : УЛМА-ПРЕС Образование, 2004. — 831 с.
5. *Покровский М. Н.* Русская история : в 3 т. / М. Н. Покровский. — СПб. : Полигон, 2002. — Т. 1. — 346 с.
6. *Соловьев С. М.* История России с древнейших времен / С. М. Соловьев. — М. : Эксмо, 2006. — 1024 с.
7. *Каппелер А.* Мала історія України / Андреас Каппелер. — К. : К.І.С., 2007. — 264 с.
8. *Иоанн де Плано Карпини.* История Монгалов. — СПб., 1911. — 232 с.
9. *Беляшевский Н. Ф.* Монетные клады Киевской губернии / Н. Ф. Беляшевский. — К., 1889. — 465 с.

10. *Руська Правда* (Просторова редакція) // Хрестоматія з історії держави і права України. — Т. 1. З найдавніших часів до початку ХХ ст. ; за ред. В. Д. Гончаренка. — К. : Ін Юре, 1997. — С. 29–39.
11. *Рыбаков Б. А.* Киевская Русь и русские княжества. XII – XIII вв. / Б. А. Рыбаков. — М. : Наука, 1982. — 565 с.
12. *Михайлова Р. Д.* Художня культура Галицько-Волинської Русі / Р. Д. Михайлова. — К. : Вид. Дім "Слово", 2007. — 496 с.
13. *Ипатьевская летопись* // Полное собрание русских летописей, изданное по высочайшему повелению Императорскою археографическою комиссией. — М., 1908. — Т. 2. — 379 с.
14. *Толочко П. П.* Київська Русь і кочовики південно-руських степів у Х–ХІІІ ст. // Старожитності Русі-України / П. П. Толочко. — К. : Київ. Акад. Євробізнесу, 1994. — С. 203–209.
15. *Грабовецький Б. В.* Солеварні промисли Прикарпаття в період Київської Русі / Б. В. Грабовецький // Київська Русь: культура, традиції. — К. : Наук. думка, 1982. — С. 35–39.
16. *Аулих В. В.* Галич / В. В. Аулих // Археология Украинской ССР. — К. : Наук. думка, 1986. — 587 с.
17. *Етимологічний словник української мови.* — К. : Наук. думка, 1982. — Т. 3. — С. 286–295.
18. *Киево-Печерський патерик.* — К. : Час, 1991. — 192 с.
19. *Коновалова И. Г.* Итальянские купцы в Северно-Западном Причерноморье / И. Г. Коновалова // Древнейшие государства на территории СССР. — М. : Наука, 1989. — С. 301–309.
20. *Костюк М.* Літописна Волинь і німці / М. Костюк // Волинь і волинське зарубіжжя. — Луцьк : Надністр'я, 1995. — С. 115–116.
21. *Федака С.* Галицько-Волинська держава і Закарпаття / С. Федака // Король Данило Романович і його місце в українській історії. — Львів : МВС, 2003. — С. 66–75.
22. *Балязин В. Н.* Россия и тевтонский орден / В. Н. Балязин // Вопросы истории. — 1963. — № 5. — С. 83–94.
23. *Тимошук Б. О.* Давньоруська Буковина / Б. О. Тимошук. — К. : Наук. думка, 1982. — 182 с.
24. *Толочко П. П.* Кочевые народы степи и Киевская Русь / П. П. Толочко. — СПб. : Алетей, 2003. — 158 с.
25. *Зоценко В. Н.* Торговля в южноукраинских землях (VIII–XIII ст.) / В. Н. Зоценко // Археология Украинской ССР. — К. : Наук. думка, 1986. — Т. 3. — С. 470–485.
26. *Исаевич Я. Д.* Володимир Волинський / Я. Д. Исаевич, А. Г. Мартинюк. — Львів : Каменяр, 1983. — 95 с.
27. *Даркевич В. П.* Аргонавты средневековья / В. П. Даркевич. — К. : КДУ, 2005. — 256 с.
28. *Лысенко Н. Ф.* Берестье / Н. Ф. Лысенко. — Минск : Наука и техника, 1975. — 394 с.
29. *Крип'якевич І. Я.* Галицько-Волинське князівство / І. Я. Крип'якевич. — К. : Наук. думка, 1984. — 176 с.
30. *Цинкаловський О.* Володимир / О. Цинкаловський // Стара Волинь і Волинське Полісся. Т. 1. — Вінніпег, 1984. — С. 194–202.

31. Тимошук Б. О. Тербовль – місто Галицької землі / Б. О. Тимошук // Галич і Галицька земля. – Київ–Галич: Національний заповідник "Давній Галич", 1998. — С. 124–127.
32. Киевская Русь и русские княжества. XII – XIII вв. — М. : Наука, 1982. — 592 с.

Стаття надійшла до редакції 02.02.2012.

Орленко В., Орленко Л. Развитие торговли на Руси в период феодальной раздробленности (XII–XIV в.). Проанализированы основные этапы, роль, содержание и специфика торговых отношений на украинских землях в период феодальной раздробленности. Сделан вывод, что она занимала важное место в экономическом и культурном подъеме отдельных княжеств и земель, содействовала первоначальному накоплению капитала.

Orlenko V., Orlenko L. The development of trade in Russia during the period of feudal division (XII – XIV). The main stages, role, contents and specific character of trade relations of Ukraine land during the period of feudal division have been analyzed. There has been made a conclusion that trade took an important place in economic and cultural raising of separate principalities and facilitated the primary accumulation of capital.

УДК 94 (477-25)

БАДАХ Юрій, д. іст. н., професор кафедри філософських
та соціальних наук КНТЕУ

ДО ПИТАННЯ ЩОДО ПОХОДЖЕННЯ КИЄВА

Представлено різноманітні версії історії створення міста, походження його засновників і власне назви, а також часу заснування. Розглянуто і проаналізовано погляди дослідників, що вивчали ці питання у різні періоди.

Ключові слова: історія Києва, засновники Києва, теорії походження Києва, слов'янські племена.

Незважаючи на те, що Києву – столиці незалежної України, офіційно вже більше 1500 років, ще не всі історики дійшли консенсусу, хто і коли заснував місто, що означає його назва тощо. Історією Києва упродовж тривалого часу займалися і займаються багато відомих науковців і вітчизняних, і зарубіжних. Серед них такі історики, як В. Татищев, М. Карамзін, В. Соловйов, В. Ключевський, М. Маркевич, О. Шахматов, М. Костомаров, В. Антонович, М. Берлінський, М. Закревський, М. Грушевський, М. Брайчевський, А. Насонов, Б. Рибаків, Б. Греков, М. Тихомиров, Д. Ліхачов, Т. Пашуто, П. Толочко, А. Са-

© Бадах Ю., 2012

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 2 135

харов, О. Прицак та ін.

Майже кожен киянин вважає засновниками міста легендарних і міфологічних (а може й історичних) братів Кия, Щека і Хорива та їхню сестру Либідь. Однак усе набагато складніше. Стаття має за мету ознайомити читачів із поглядами дослідників на історію створення Києва, дату його заснування, назву і засновників, та нагадати, що історія, особливо стародавня та середньовічна, має ще багато білих плям, у тому числі це стосується і міста. Існує багато версій, припущень, гіпотез щодо цих питань. Щоб остаточно отримати відповіді на поставлені питання, треба комплексно підходити до вивчення проблеми та враховувати думку багатьох фахівців, зокрема істориків, які займаються археографією, джерелознавством, археологією, етнографією, а також антропологію, лінгвістику та ін.

Аналіз літописів, які вважаються головними джерелами інформації щодо стародавньої історії Києва, свідчить, що стосовно етнічної приналежності його засновників майже жодних суперечностей не виникає. За "Повістю минулих літ" (далі "ПМЛ"), яку створив чернець Печерського монастиря Нестор, Київ побудували князі слов'янського племені, брати Кий, Щек, Хорив. Кий сидів на горі, де зараз узвіз Боричів, Щек сидів на горі, яка зветься Щекавиця, Хорив на третій горі, яка прозвалася Хоревиця. Саме три брати створили містечко, назвавши його ім'ям старшого брата – Києвом. Це були мудрі мужі, що звалися полянами, і від них ці поляни в Києві і до сьогоднішнього дня [1, с. 12–13]. Але сучасні дослідники вважають, що за археологічними пам'ятками VIII–IX ст. ідентифікувати етнічні відмінності між літописними племенами нереально. Можливо, Нестор виділяв із 15 східнослов'янських племен полян, наголошуючи, що саме в Києві утвердилось християнство. Дослідники ж вважають полян не окремим племенем, а мішаниною людності, що концентрувалась довкола Києва у спільних військових і торговельних заняттях, і саме завдяки цьому виросло місто, згодом підпорядковане русам. В інших руських літописах, таких як Новгородський перший [2], Никоновський [3], літописних відомостях, які включені до "Київського синопису" [4] та ін., також йдеться про засновників Києва на чолі з Києм і зазначається, що вони слов'янського походження.

Авторів руських літописів підтримали і такі видатні польські хроністи, як Я. Длугош та М. Стрийковський, які користувались давньоруськими літописами, що не дійшли до нас. Вони теж писали не тільки про слов'янське походження Кия, а й про те, що саме Кий був родоначальником київської князівської династії, яка зупинила своє існування після вбивства Аскольда і Діра норманом князем Олегом [5, с. 48–49]. Автори "Київського синопису" та "Никоновського літопису" теж вважають, що прямими нащадками Кия були Аскольд і Дір. Однак пізніше, у XVIII–XIX ст., багато істориків, прихильників норманської теорії походження Київської Русі, зокрема російських, були схильні

бачити в Киї не ватажка, старійшину чи князя, а звичайного перевізника через Дніпро, що жив не в V–VI століттях, а в IX [2, с. 8]. У Синодальній бібліотеці є книжка "Про стародавність Російської держави № 529", де засновників Києва – Кия, Щека і Хорива звать розбійниками з Новгородської землі. Новгородці посадили їх із сестрою Либідь і з 27 товаришами у в'язницю та хотіли повісити, але князь Олег дав їм свободу.

Однак у "ПМЛ" Нестор наголошує, що "коли б Кий був перевізником, то не ходив би на Царград, не будучи княжого роду, Кий би не прийшов до візантійського імператора, який його прийняв. А ідучи назад, Кий прийшов на Дунай і заснував там невеличке містечко Києвець та хотів сісти в ньому зі своїм родом, але йому не дали це зробити" [1, с. 13–14]. Сучасним історикам важко визначити, звідки взяв Нестор матеріал про початковий період історії Києва: можливо, із народних переказів або з якогось письмового джерела, що потрапило до його рук.

М. Костомаров не сумнівався в цьому оповіданні з "ПМЛ", вважаючи Кия особистістю не тільки з народного переказу, а й цілком реальною історичною особою [6, с. 5].

Відомий радянський історик, академік Б. Рибаків також вважав другу частину літописного тексту, присвячену Кию, не фольклорним сюжетом з обов'язковими трьома героями, а оповіданням, в якому виступають сліди точної історичної традиції, наголошуючи, що Кий був стародавнім попередником Святослава [7, с. 25].

Нестор не знайшов відомостей про життя та діяльність Кия, у чому він і зізнався, помістивши розповідь про нього в недатованій частині літопису "ПМЛ". Однак "точна дата" заснування Києва Кием є у Новгородському першому літописі – 854 рік [2, с. 26]. Але цій даті більшість дослідників не довіряють, адже вона була внесена в оповідання про Кия новгородськими літописцями в XI–XII ст., які прагнули створити свою схему історичного розвитку Русі, де не Київ, а Новгород виступав би найбільш раннім східнослов'янським містом. Саме їм належить версія і про Кия-перевізника, а не князя.

Історики довели, що датувати події, пов'язані Нестором із життям та діяльністю Кия, можна. Для цього потрібно досліджувати систему в хронологічній послідовності, в якій витримано викладення історичних подій у вступній частині "ПМЛ", а також перевіряти наявність київської легенди паралельно в іноземних письмових джерелах.

В одному такому джерелі – легенді, яка знаходилась в першій частині "Історії Тарона" Зеноба Глака – йдеться про походження роду Мамиконянів у Вірменії. Російський академік М. Маар у 1922 р. вводить у науковий обіг вірменський запис київської легенди про заснування міст у країні полуни Куаром, Мелтеєм та Хореаном, датуючи її VII ст. Дослідники уточнюють час її написання VI – початком VII ст. Ця легенда про заснування Києва могла потрапити до

Вірменії через слов'янські поселення на північному Кавказі. Відповідно до неї, верхнім хронологічним рубежем життя і діяльності Кия є кінець VI – початок VII ст. [8, с. 40–46]. На прикладі літопису Нестора можливо також визначити хронологічні рамки життя та діяльності Кия. У "ПМЛ" після розповіді про Кия йдеться про прихід болгар на Дунай, появу білих угрів у Європі та боротьбу слов'ян з аварами, які, згідно з літописом, трохи не захопили візантійського імператора Іраклія. Оскільки всі ці події відбулися в кінці VI – першій половині VII ст., діяльність Кия відноситься до більш ранніх часів [5, с. 50].

Непрямими даними для визначення часу правління Кия можуть бути і відомості про прийом його візантійським імператором, але яким саме – точно невідомо. Дослідники бачили цим імператором і Іраклія, і Маврикія, і Юстиніана, і Костянтина Великого. Зокрема, Б. Рибаків вважав, що ці події відбувалися в кінці V – першій половині VI ст., а М. Брайчевський – у 610–641 рр., коли Візантія брала на службу слов'янських вождів і вживала енергійних заходів для укріплення своїх північних кордонів [5, с. 51].

Прокопій Кесарійський пише, що слов'яни майже щорічно здійснювали набіги на Візантію аж до околиць Константинополя. У найманому візантійському війську були теж слов'яни: один із них на ім'я Хильбудій, був навіть призначений стратегом Фракії [9, с. 294–295]. Поблизу Константинополя дослідники знайшли плиту з написом, що датується 559 р.: "Хильбудій, син Самбатаса". Самбатас – це хозарська назва Києва.

Широке вторгнення слов'ян у межі Візантійської імперії в 40-х роках VI ст. послабилось через розбрат між двома великими союзами племен – антами і склавинами. Цим миттєво скористалася візантійська дипломатія. У 545 р. до антів були відправлені послы, які наголосили, що імператор згоден віддати їм нижньодунайську фортецю Турріс із сусідніми землями, при умові, що вони будуть охоронятимуть північні кордони імперії від гуннів. Анти прийняли пропозицію Юстиніана I.

Оповідання Прокопія Кесарійського про Хилбудія і антів дещо подібні до оповідань Нестора про Кия. Не виключено, що з метою роз'єднання антів і склавинів Юстиніан I був вимушений у Константинополі прийняти полянського князя Кия. А, може, візит Кия до столиці Візантії відбувся близько 602 р. при імператорі Маврикії, коли анти мали дружні (союзні) стосунки з імперією. Але з 602 р. про антів не пишуть ніякі джерела, вони зникли, зазнавши нищівної поразки від аварів.

Тому найбільш імовірним часом життя Кия чи того князя, який приховується за цим топонімічним іменем, як вважав Б. Рибаків, і є час імператора Юстиніана I (527–565 рр.) чи його найближчих попередників, а саме Анастасія Дикора (471–518 рр.) [5, с. 51]. Як бачимо, проблема походження Києва постійно привертала увагу істориків. При чому вже від часу Нестора-літописця ні у кого не було сумніву, що

перше датоване повідомлення про Київ, що відноситься в "ПМЛ" до 862 р., не є свідченням народження східнослов'янського міста. Також не до цього часу відноситься і початок того державного утворення – "Руська земля", на чолі якої він стояв. Обидва явища витікають із глибини століть і мають тісний взаємозв'язок.

Тривалий час розповідь Нестора про Кия та невелика кількість істориків, що її підтримувала, була єдиним джерелом у розв'язанні питання про походження Києва. Але багато істориків дійшли протилежних висновків, приписуючи заснування Києва не слов'янам, а сарматам, готам, гунам, аварам, норманам та іншим народам. Російський історик В.Татіщев писав: "Кий, Щек, Хорив і Либідь імена не слов'янські, але бачаться сарматські, тому і народ до навали слов'ян був сарматський". Саме ім'я Кия походить від сарматського слова "ківі", що означає кам'яні гори. Повідомлення про заснування міста князем Кием, на думку історика, вигадане не літописцем, що витікає з "незнання їм його імені" [10, с. 71]. Виникнення Києва В. Татіщев відносив до часів "Пришестя Христова".

Російський історик М. Щербатов вважав, що засновниками Києва були гунни. Підкоривши аланів, гунни, на його думку, дійшли до місця, де нині стоїть Київ. Вони знайшли це місце зручним для поселення, вожді їх зупинилися і побудували "вище позначені гради" [11, с. 6].

Проти теорії гунського походження Києва, яка неодноразово відроджувалася упродовж усього ХІХ ст., рішуче виступив російський історик Н. Болтін. "Щоб гунни коли-небудь жили на берегах Дніпра, де зараз Київ, – писав він, – про це ні в якій історії не згадується, та й дуже сумнівно, щоб вони місцями цими проходили. Жили тут споконвічно сармати, і раніше, ніж слов'янами були підкорені, побудували місто Київ, назвавши його по місцю розташування, тому що слово "ківі" на сарматській мові значить гори" [12, с. 21–22]. Однак через 10 років І. Болтін вже палко відстоював і аварське походження Києва [5, с. 45].

Польські історики ХVІ ст. впевнено датували виникнення Києва 430 р., ототожнюючи його появу також із племенем сарматів (яких у той час вважали предками слов'ян).

Німецькі історики Г. Байер, Г. Міллер та А. Шльоцер, що були на службі в Російській академії наук, також заперечували слов'янське походження засновника Києва. Г. Байер стверджував, що Кий – це готський король Книве, який воював у Панонії у часи римського імператора Дація, близько 250 р. [5, с. 45]. На думку Г. Міллера, честь заснування Києва належить гуннам. Він наголошував, що "письменники середніх часів часто звали місто Київ Унігардом, назва якого, без сумніву, походила від гуннів. Історики, звичайно, вважають, що князь Кий створив місто Київ у 450 р. Ім'я Кий, здається, нічого слов'янського в собі не несе" [13, с. 27]. М. Закревський зазначав, що Київ взагалі заснували євреї [14]. Є ще версія булгаро-хозарська, що пов'язує появу Києва із хозарською добою, а саму назву міста виводить від

тюркського слова "кіу" – беріг річки.

Як бачимо, ці історики мали іншу думку і були одностайні в запереченні слов'янського походження Києва. Однак їх тенденційність не була помічена "квасними" патріотами Російської імперії, в першу чергу М. Ломоносовим. Саме він піддав серйозній критиці погляди представників неслов'янської школи походження міста. Даючи відгук на дисертацію німецького вченого Г. Міллера "Походження народу та імені російського", написану в 1749 р., М. Ломоносов зазначав, що "на всякій майже сторінці росіян б'ють, грабують благополучно, скандинави перемагають, руйнують, вогнем і мечем винищують, гунни Кия беруть з собою на війну в неволю". При цьому М. Ломоносов закликав серйозного ставитися до літописних повідомлень про заснування Києва, хоча сам цього не завжди дотримувався. Насамперед це стосувалося норманської теорії походження Русі та народу варягів князя Рюрика – "Русь", який прийшов на закликання слов'ян, кривичів, весі, мері на слов'янські землі, згідно з "ПМЛ" Нестора. Однак у питаннях щодо заснування Києва, М. Ломоносов відстоював свою позицію, наголошуючи: "власники, котрі будували місто в межах російських, відомі по Нестору: в полях Кий, Щек, Хорив... І хоча в цьому літописі з початку багато є повідомлень неймовірних, однак всього відкинути неможливо" [15, с. 21]. Ще категоричніше виступив проти скептичного погляду на початкові століття слов'янської історії, походження їх державності та міст у 1773 р. російський історик В. Тредіаковський. Він зазначав, що Г. Байер ретельно писав від себе, щоби нам бути чи шведами, чи норвежцями, чи датчанами, чи німцями, тільки б не бути росіянами, власне так є і нині [16, с. 124]. В. Тредіаковський вважав Кия історичною особою, час життя та діяльність якого припадав на V ст.

М. Карамзін, видатний історик, представник російської дворянської історіографії, також критикував літописні повідомлення про заснування Києва. Особливо М. Карамзін підтримував лінгвістичну конструкцію істориків про неслов'янське походження слова "Київ", наголошуючи, що "імена давні не завжди можуть бути пояснені мовою новою, з чого не слід, щоби вони відбулися від іншої мови. До того ж слов'янський займенник Кий, слово щока, лоскотати, гора, либідь та багато інших, які також дуже близькі до імен київських братів і сестри, як і персидські чи угорські Кея, Хурех, Лебелає та інші" [17, с. 71].

У другій половині XIX ст. у істориків було дві основні теорії щодо виникнення Києва. Особливе розповсюдження отримала теорія готського походження Києва, що підтверджувалася скандинавськими джерелами. Російські історики знайшли в одній із опублікованих у 1850–1852 рр. саг повідомлення, що позашлюбний син готського короля Гейдрека царствував у Рейдготті, столицею якої було дніпровське місто Данпарстад [5, с. 46]. Російський історик А. Кунік висунув припущення, спираючись на цю працю, що дніпровське місто готів може бути ототожнене з Києвом [18, с. 37]. А. Куніка підтримав Ф. Браун, який у своїй праці, виданій в 1880 р., обережно заявив, що

"дніпровське місто займало ймовірно те місце, де був побудований Київ" [19, с. 289].

Ісландець Г. Вигфуссон також виступав рішучим прихильником ототожнення Києва з Данпарстадом скандинавських саг, він бачив у Києві центральний пункт готської імперії й столицю Ерманарика. Однак низка російських істориків, аналізуючи саги, відзначали, що вони не старші IX століття, і тому відомості про Дніпро і "дніпровське місто" є пізнішою локалізацією столиці Ерманарика, котра могла відбутися під впливом розповідей скандинавів, що були в Києві у IX та наступних століттях чи чули про нього [5, с. 46].

Теорію Г. Вигфуссона підтримали і деякі українські історики, зокрема ті, що займалися дослідженням історичної топографії Києва. Так, М. Петров стверджував, що Київ спочатку належав готам, а потім гуннам, і в IV ст. був центром Готської імперії і столицею Ерманарика [20, с. 41]. В. Антонович підтвердив теорію ісландця Г. Вигфуссона археологічними матеріалами, навівши як незаперечний доказ існування готського Києва клад римських монет III–IV ст., знайдений у місті [21, с. 34].

А такі видатні історики XIX ст., як М. Дашкевич, О. Шахматов та ін. вважали, що початок Києва відноситься тільки до кінця IX ст. "Київ виник не в готський, а в норманський час" – висновок вчених [5, с. 46]. Цю гіпотезу підтримують багато іноземних істориків, особливо істориків-норманістів і в наш час.

Багатьма істориками XIX ст. літописна розповідь про заснування Києва оголошувалась "епонімним міфом", спробою літописців пояснити топонімічні назви стародавнього Києва. В. Ключевський вважав, що Кий був князем у первісному розумінні родового старійшини, а у відомого родоначальника правлячого роду племені полян, князя, він перетворився під пером літописця Нестора [22, с. 51].

Навіть відомий український письменник І. Франко цікавився походженням Києва і критикував концепцію М. Грушевського, стверджуючи, що "Нестор не міг видумати князя Кия. Там мова йде про поїздку Кия в Царград. Це був воєнний похід його на Візантію, і був він раніше, чим перехід обрив скрізь Київ, що відбулося в 670 р.". На думку І. Франка, "це дозволяє віднести початок державної організації на околицях Києва до початку VII ст. А етнологічне тлумачення розповіді про Кия, Щека і Хорива неправильне та непотрібне" [23, с. 25].

У радянські часи питання про виникнення Києва неодноразово піднімалося в узагальнюючих дослідженнях з історії стародавньої Русі Б. Грековим, Б. Рибаким, М. Тихомировим, П. Толочком та іншими науковцями. Їхні праці спиралися на антинорманську теорію походження Київської Русі, тому "впевнено доводили", що Давньоруська держава та міста виникали в результаті тривалого розвитку східнослов'янських племен на етапі розкладання первіснообщинного строю та виникнення класових відношень. Щодо літописної версії про походження Києва, то, хоча вона довгий час і не отримувала однозначної оцінки, відношення до неї стало принципово іншим. Най-

більш чітко його сформулював Б. Греков, який вважав, що, "не дивлячись на очевидну легендарність Кия, ми все-таки й зараз не можемо обійти його мовчанням, коли хочемо правильно поставити перед собою задачу політичної історії Києва з найдавніших часів". Б. Греков відстоював тезу про існування у VI–VII ст. відомої зі згадок у арабських джерелах антської держави Куявії, центром якої нібито з VII ст. був Київ [24, с. 439].

Аналогічним було відношення до літописних повідомлень про ранній Київ і М.Тихомирова, який, коментуючи висновок археолога М. Каргера [25] про те, що декілька самостійних поселень злилися в єдине місце тільки до кінця X ст., вважав, що питання потребує додаткової перевірки, оскільки суперечить літописним повідомленням [26, с. 46].

Більшість сучасних іноземних істориків, у тому числі російських, все ж дотримуються норманської теорії походження Київської Русі, тому і питання виникнення Києва ними трактується як неслов'янське. Так, Т. Арне стверджував, що три старі поселення, що розміщалися на Київських горах, перетворилися в місто тільки після приходу сюди варягів у кінці IX ст. Його підтримує Е. Оксенстнер. У книзі "Вікінги" він зазначає: "Антинорманісти роблять спробу довести, що не вікінги заснували Русь. Але це неможливо довести. Археологи не знаходять пам'яток, які відносяться до періоду кінця IX століття, тобто до приходу сюди вікінгів взагалі не знаходять культурних цінностей, а є багато шведських матеріалів. Х. Арбан припускав донорманське походження Києва, однак бачити в ньому східнослов'янський центр відмовлявся" [5, с. 47]. Ф. Дворнік не сумнівається в існуванні у середньому Подніпров'ї великого торговельного міста Київ задовго до прибуття сюди норманів, але припускає, що він знаходився цілком у руках хозар [27]. Такої ж думки був і О. Прицак, що є автором хозарської теорії походження Київської Русі [28, с. 84].

У радянські часи остаточно наступив поворот від скептичної оцінки літописного оповідання про заснування Києва до більш уважного ставлення до нього. Історичну реальність подій, пов'язаних літописом із полянським князем Кием, у ті часи практично "підтримували" всі дослідники цього питання, хоча все ж "сперечались" щодо віднесення їх до VI ст. і навіть проводили наукові дискусії. Деякі дослідники також вважали, що діяльність Кия чи його слов'янського прототипу може бути віднесена до початку VII ст.

У радянській історіографії визначалися три основні концепції щодо проблеми походження Києва.

За першою концепцією (найбільш послідовними прихильниками її були М. Каргер, І. Шаскольський та ін.) виникнення Києва відносили до IX–X ст. – тобто до часу першого датування згадування в літописі.

У другій концепції, засновником якої був Б. Рибаків, початок Києва пов'язують з діяльністю полянського князя Кия, який заклав містечко на Дніпрі та правив у ньому в кінці V – першій половині VI ст. [29, с. 35].

Згідно з третьою концепцією, яку відстоювали І. Самойловський, В. Петров та ін., історію Києва необхідно починати від тих поселень, які з'явилися на місці майбутнього міста на зламі нової і старої ер. Але в СРСР історичні питання вирішувала комуністична партія, і датою виникнення міста Києва офіційно визначено кінець V ст., коли появляються поселення на горах Замковій, Старокиївській та інших місцях. У кінці V – першій половині VI ст. з'являється і літописний легендарний князь полянського союзу племен – Кий, який стає засновником Києва [5, с. 378].

У незалежній Україні, де існує плюралізм думок, історики мають різні погляди на заснування Києва, але перевага надається слов'янському походженню засновника.

Таким чином, точних чітких дат життя Кия та його походження не встановлено. Хто заснував Київ і коли – теж. Що означає назва "Київ", точно невідомо. Кий – і полянський князь, і перевізник, і розбійник, і хозарин та ін., що "жив" з III по IX ст. [5, с. 47]. Місто Київ було засноване чи сарматами, чи готами, чи гуннами, чи аварами, чи хозарами, чи євреями, чи слов'янами, чи норманами, чи братами Кием, Щеком і Хоривом чи іншими народами. Дискусії, які точаться навколо походження Києва серед дослідників, мабуть, ніколи не завершаться. Канадський історик українського походження П. Магочій щодо Кия пише, що "його існування, здається, довести ще важче, ніж історичність Ісуса Христа" [30, с. 55]. Тому кожному викладачу історії, пояснюючи походження Києва, потрібно надавати всі гіпотези, припущення та висловлювати свою думку, але не нав'язувати її, адже проблема остаточно не вирішена.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Повесть временных лет*. Ч. 1. — М. : Л., 1950.
2. *Новгородская первая летопись старшего и младшего изводов* // Полное собрание русских летописей (ПСРЛ). Т. 1. — М., 2000.
3. *Летописный сборник, именуемый Патриаршей или Никоновской летописью* // Полное собрание русских летописей. Т. 1. — М., 2000.
4. *Киевский синопсис*. — К., 1836.
5. *История Киева. Древний и средневековый Киев* : в 3 т., 4 кн. Т. 1. — К., 1984.
6. *Костомаров Н. Н. Древний Киев* / Н. Н. Костомаров // *Вестник Европы*. — Т. 1. — СПб., 1873.
7. *Рыбаков Б. А. Древняя Русь. Сказания. Былины. Летописи* / Б. А. Рыбаков. — М., 1963.
8. *Маар Н. Я. Книжные легенды об основании Куара в Армении Киева на Руси* // *Избранные работы*. Т. 5. — М. : Л., 1935.
9. *Прокопий из Кесарии. О войнах с готами*. — М., 1950.
10. *Татищев В. Н. История российская* / В. Н. Татищев. Т. 2. — М. : Л., 1963.
11. *Щербатов М. М. История России с древнейших времен* / М. М. Щербатов. — М., 1964.

12. Болтин И. М. Примечание на "Историю древняя и нынешняя Россия" г. Леклерка Т. 1 // И. М. Болтин. — СПб., 1778.
13. Миллер Г. О народах, издревле в России обитавших / Г. Миллер. — СПб., 1773.
14. Закревский Н. В. Описание Киева : в 2 т. / Н. В. Закревский. — М., 1868.
15. Ломоносов М. В. Краткий Российский летописец. Т. 6 / М. В. Ломоносов. — М. : Л., 1952.
16. Третьяковский В. К. Три рассуждения о трех главнейших древностях Российских / В. К. Третьяковский. — СПб., 1773.
17. Карамзин Н. М. История Государства Российского : в 2 т. / Н. М. Карамзин. — СПб., 1872.
18. Куник А.А. Происхождение русов / А. А. Куник. — СПб., 1872.
19. Браун Ф. К. Черноморье. Сборник исследований по исторической топографии Южной России. Ч. 2 / Ф. К. Браун. — Одесса, 1880.
20. Петров Н. И. Историко-топографические очерки древнего Киева / Н. И. Петров. — К., 1897.
21. Антонович В. Б. Археологическая карта Киевской губернии / В. Б. Антонович. — К., 1895.
22. Ключевский В. О. Курс русской истории. Сочинения. Т. 1 / В. О. Ключевский. — М., 1987.
23. Франко І.Я. Причини до історії України-Русі. Ч. 1 / І. Я. Франко. — Львів, 1912.
24. Греков Б.Д. Киевская Русь / Б. Д. Греков. — М., 1949.
25. Каргер М. К. Древний Киев : в 2 т. / М. К. Каргер. — М. : Л., 1958–1961.
26. Тихомиров М. Н. Древнерусские города / М. Н. Тихомиров. — М., 1956.
27. Дворник О. Слов'яни в європейській історії та цивілізації / О. Дворник ; пер. з англ. — К., 2000.
28. Історія України : навч. посіб. / Ю. Г. Бадах, П. П. Притуляк. Л. В. Губицький та ін. — К., 2010.
29. Рыбаков Б. А. Город Кия / Б. А. Рыбаков // Вопросы истории. — 1980. — № 5 — С. 32–41.
30. Магочій П. Р. Історія України / П. Р. Магочій. — К., 2007.

Стаття надійшла до редакції 02.02.2012.

Бадах Ю. К вопросу о происхождении Киева. Представлены различные версии истории создания города, происхождения его основателей и собственно названия, а также времени основания. Рассмотрены и проанализированы взгляды исследователей, которые изучали эти вопросы в разные периоды.

Badah Y. On the question of orogin of Kiev. Various versions of histories of founding the city, of its founders and its name and date of its creation have been presented. Views of different researchers that studied these questions in different periods have been considered and analyzed.