

6. Скиба Л. Доходи місцевих бюджетів у забезпеченні повноважень органів місцевого самоврядування / Л. Скиба // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 128-133.

7. Якубовська О. О. Проблеми формування місцевих бюджетів в Україні / О. О. Якубовська, М. С. Вітренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.

**Линтур Инна Владимировна, Байса Екатерина Юриевна, Гомонай Юлия Михаловна
НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**

Статья посвящена изучению особенностей формирования доходной части местных бюджетов. Исследованы основные источники наполнения местных бюджетов, в том числе за счет налоговых и неналоговых поступлений, доходов от операций с капиталом и за счет межбюджетных трансфертов. Основное внимание обращено на определение недостатков и обоснование путей оптимизации доходов местных бюджетов в современных условиях. Выделены необходимые условия, в частности, создание многоканальной системы формирования бюджета, которые обеспечат финансовую самостоятельность органов местного самоуправления.

Ключевые слова: доходы местных бюджетов, налоговые и неналоговые поступления, трансферты, доходы от операций с капиталом, многоканальная система формирования бюджета, органы местного самоуправления.

**I. Lintur, K. Baysa, Y. Gomonay
FORMING LINES OPTIMIZATION OF LOCAL GOVERNMENT REVENUES**

This article is devoted to the study of features of the revenue for local budgets. The basic source of local budgets, including through tax and non-tax revenues, income from capital and through intergovernmental transfers has been investigated. Also, much attention is paid to the identification of weaknesses and areas of study optimization of the formation of local budgets in modern environment. The author determined the necessary conditions, including the creation of multi-budgeting system that will ensure the financial autonomy of local governments.

Key words: local revenues, tax and non-tax revenues, transfers, income from capital transactions, multi-channel system of budgeting, local governments.

Одержано: 17.06.2014 р.

УДК 658.155.2:334.012.34

Нестерова Світлана Василівна,
*к. е. н, доцент, доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

**АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ПРИСВОЄННЯ ПРИБУТКУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ З КОЛЕКТИВНОЮ ФОРМОЮ ВЛАСНОСТІ**

У статті піднімаються проблеми, пов'язані із відчуженням працівників від привласнення додаткового продукту. Висвітлено переваги та недоліки функціонування підприємств з колективною формою власності за кордоном. Охарактеризовано організаційно-правові форми підприємств з колективною формою власності, що передбачено українським законодавством. Визначено основні пріоритети розподільчої політики в залежності від організаційно-правової форми підприємства.

Ключові слова: колективна власність, прибуток, розподіл прибутку, організаційно-правова форма господарювання, товариство.

ВСТУП

Постановка проблеми. Фундаментом, на якому ґрунтуються взаємовідносини між суб'єктами підприємницької діяльності, є право власності. Багатолітня практика відчуження працівника від засобів виробництва призвела до негативних наслідків як в економічному, так і соціально-політичному аспектах. Низький рівень життя широкого прошарку населення зумовлений, не в останню чергу,

деформацією прав власності, відокремлення тих, хто власною працею створює додатковий продукт, від кінцевого результату їхньої праці – прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питання використання такого потужного інструменту мотивації, як отримання частини прибутку, завжди було в центрі уваги вчених-економістів. Проблема оцінки відносин власності в умовах трансформаційної економіки в своїх роботах піднімали такі вчені, як Л. Лігоненко, В. Мокряк,

О. Орлов, Н. Гриценко, І. Зятковський, Й. Петрович та багато ін. В той же час практичне застосування ідей, розробок та пропозицій науковців гальмується через недосконалість законодавства, небажання практиків зрозуміти важливість запровадження механізму залучення працівників до участі у розподілі прибутку. Досі залишається невизначеним організаційно-правовий режим функціонування підприємств із спільною власністю трудового колективу.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення досвіду систем управління прибутком у різних економічних системах, в яких колективна власність набула значного поширення, та визначення специфічних особливостей розподілу прибутку залежно від організаційно-правової форми суб'єкта колективної власності.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основними аргументами, що їх висувують науковці на користь запровадження механізму наділення працівників власності через різноманітні механізми участі у прибутку, є такі: усвідомлення причетності до привласнення додаткового продукту підштовхує працівників до підвищення продуктивності праці, слугує міцним стимулом до підвищення якості праці; розширення акціонерної власності працівників допомагає розвитку малого бізнесу, придбання акцій працівниками – додатковий засіб фінансування підприємства в умовах обмеженого доступу до ринку капіталів; колективний статус власності компанії – серйозний захисний механізм проти загарбання, в особі своїх працівників підприємство отримує надійних та відданих інвесторів; усвідомлення «майнової» причетності результатів діяльності підприємства сприяє підвищенню професійного рівня найманих працівників та різкому скороченню плинності кадрів; робітники і службовці з більшим бажанням інвестують власні кошти у компанію, в якій вони мають змогу отримати інформацію про господарську діяльність.

Право власності є тим фундаментом, на якому ґрунтуються взаємовідносини між суб'єктами підприємницької діяльності. Проте, на превеликий жаль, приватизація як засіб формування ефективних персоналізованих власників себе не виправдала. Замість організаційно-ринкового суспільства, що функціонує на засадах взаємодії приватної, колективної та державної форм власності, Україна отримала деперсоналізовану корпоративну модель, в якій інтереси працівників-співвласників враховуються далеко не в першу чергу. Не можна обійти стороною і інтереси молодого покоління, представники якого стали працівниками публічних або приватних акціонерних товариств після завершення процесу роздержавлення власності. Не будучи формальними власниками, вони залишаються носіями інтересів батьків, які своєю працею роками створювали суспільну вартість, яка тепер вважається приватною. Залучення таких працівників до участі у розподілі прибутку через певний механізм наділення правом власності може стати потужним інструментом

мотивації, що в умовах загострення зовнішньоекономічної конкуренції дасть позитивні наслідки як для діяльності конкретного підприємства, що функціонує на засадах колективної власності, так і для суспільства загалом, адже таким чином буде задіяний механізм соціально-майнового захисту населення України.

Відсутність вагомого заможного прошарку середнього класу опосередковано впливає і на обмеженість внутрішніх інвестиційних потоків. Саме капіталовкладення є рухомою силою економічного зростання, і в умовах, що склалися, акумуляція вільного капіталу з метою ефективного його використання могла б стати ефективним засобом «самолікування» вітчизняної економіки. Проте не слід забувати, що кінцевою метою інвестиційного процесу, спрямованого на розширене відтворення, є отримання додаткового продукту та, найголовніше, його присвоєння. По суті, це і є спонукальним мотивом здійснення інвестицій.

Можливість присвоєння додаткового продукту реалізується саме через право власності. Тому стан прав власності у державі є своєрідним індикатором дієвості економічних механізмів. Деформація привласнення додаткового продукту – основна перепона, об яку неминуче спіткнуться всі господарські реформи.

На жаль, неможливо штучно перенести досвід розвинених відносин власності на вітчизняне економіко-правове поле. Інституційно невідготовлений ґрунт політичного та економічного формату суспільства не дозволяє використати інструментальні форми забезпечення відносин власності [1].

Одна з актуальних задач, яка постає перед суспільством – задоволення інтересів широких верств населення, які де-юре стали власниками роздержавлених підприємств, проте де-факто залишаються ізольованими від реальної участі у механізмі розподілу прибутку.

Однією із причин такої ситуації є те, що в законодавстві України нечітко окреслено поняття «колективної власності». Законом України «Про власність» [2] було передбачено як право колективної власності, так і поняття колективного підприємства. З введенням в дію Господарського кодексу [3] організаційно-правова форма «колективного підприємства» перестала існувати, хоча ст. 63 ГК передбачено існування підприємства, «що діє на основі колективної власності» (п. 1 ст. 63). Такими підприємствами можуть виступати акціонерні товариства та господарські товариства. Закордонний досвід функціонування підприємств, де працівники являються власниками, показує, що запровадження механізмів наділення правом власності через застосування різноманітних механізмів розподілу прибутку може стати потужним інструментом підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, вирівнювання соціальних проблем у суспільстві.

Для того, щоб впровадження організаційно-правових форм господарювання на засадах

колективної власності було ефективним, вважається доцільним звернутися до надбань ринкової економіки щодо пріоритетності тої чи іншої форми колективної власності в різних умовах. В цьому контексті корисним може виявитись досвід США, де функціонують чотири системи формування власності працівників. За першою передбачається придбання акцій працівниками підприємства в індивідуальному порядку без надання будь-яких податкових чи інших пільг. При цьому накопичення акцій відбувається повільно, отже в загальній кількості акцій, що перебувають у володінні найманих працівників, частка отриманих таким шляхом порівняно невелика – близько 5%.

За другим механізмом, акціонерні компанії запроваджують спеціальні програми, за якими стимулюють придбання працівниками акцій на заощадженні для цієї мети кошти, надаючи своїм працівникам знижки у розмірі 10-15% від ринкової вартості акцій. Таких акцій у загальній кількості акцій, що належать працівникам компанії, – 10-15%.

Третій різновид заохочення працівників – програми участі працюючих у майбутніх прибутках підприємства і преміювання акціями – різновид пенсійних програм, жодна з яких не користується кредитом. Компанії засновують пенсійні програми через довірчі юридичні особи (фонди), які створюються на основі внесків найманих працівників і внесків компанії на ту саму суму. Певна частина цих накопичень витрачається на придбання акцій компанії, які в подальшому реалізуються серед працівників.

Четвертий шлях – найбільш відомий та ефективний – запровадження програми створення акціонерної власності працівників ESOP (Employee Stock Ownership Plan), яка забезпечує 30% акцій, що перебувають у володінні працівників.

Причиною створення цієї програми стало загострення проблеми взаємовідносин між власниками корпорацій та найманими працівниками. Проголошеною метою створення підприємств із власністю працівників (Employee Stock Ownership Enterprises – ESOE) було створення, шляхом викупу акцій компаній, гарантованого пенсійного фонду для своїх співробітників. Кошти, які йшли на викуп акцій заради цієї мети, не оподатковувались. Згодом ідея була трансформована у програму ESOP, яка передбачала наділення працівників правами власності на підприємство, де вони працюють. Процедура передачі власності відбувалась таким чином: у корпораціях створювався спеціальний трастовий фонд, в який перераховувалась частина прибутку. Кошти трастового фонду спрямовувались на викуп на зовнішньому фондовому ринку акцій корпорацій, які згодом розподілялись між працівниками.

Програми продажу акцій робітникам у США почали розробляти ще в 50-60-ті роки, але лише із середини 70-х років становище змінилось – власність працівників починає зростати як в великих, так і в малих компаніях. Згодом практика передачі власності працівникам поширилась практично у всіх країнах із розвинутою економікою. Становище змінилось через створену систему податкових пільг

підприємствам, що впроваджують ESOP та можливість використання стимулів розвитку вільної ринкової ініціативи завдяки об'єднанню інтересів компанії та її співробітників. Важливою причиною стало побоювання поглинання компаній конкурентами.

Основними аргументами на користь розширення прав власності працівників є такі:

- усвідомлення причетності до привласнення додаткового продукту підштовхує виробників до підвищення продуктивності праці, слугує міцним стимулом до поліпшення її якості;

- розширення акціонерної власності працівників допомагає розвитку малого бізнесу, придбання акцій працівниками – додатковий засіб фінансування підприємства в умовах обмеженого доступу до ринку капіталів;

- колективний статус власності компанії – серйозний захисний механізм проти загарбання – в особі своїх працівників підприємство отримує надійних та відданих інвесторів;

- усвідомлення «майнової» причетності результатів діяльності підприємства сприяє підвищенню професійного рівня найманих працівників та різкому скороченню плінності кадрів;

- робітники і службовці з більшою охотою інвестують власні кошти у компанію, в якій вони мають змогу отримати інформацію про господарську діяльність.

Але попри всі переваги, в економічних колах не стихають дискусії з приводу ефективності діяльності підприємств власності працівників. Вважається, що подібна форма власності виникає лише на перехідній стадії структурної перебудови промислового виробництва, коли назрівають певні виробничі конфлікти в межах взаємовідносин між капіталом і працею. Існує думка, що в них немає переваг перед іншими підприємствами, які б дозволили суттєво покращити фінансові показники. ESOE ізольовані від ринку капіталу, оскільки банки і зовнішні інвестори неохоче беруть на себе фінансування згаданих компаній. Це так звана «дилема інсайдерів», сутність якої полягає в тому, що необмежений контроль внутрішніх акціонерів над підприємством виключає можливість переконати зовнішніх інвесторів вкладати в дане підприємство кошти. Крім того, є небезпека, що власність працівників призведе до переливу капіталу з фондів накопичення до фондів споживання. Також зауважується, що на практиці з програмами ESOP часто пов'язуються пенсійні й соціальні виплати робітникам підприємства, що є не найкращим рішенням, оскільки пенсійне забезпечення людей не слід пов'язувати із курсом акцій, і, відповідно, з корпоративними правами [4].

Проте більшість економістів наполягають на думці, що підприємства власності працівників характеризуються кращими показниками продуктивності праці і прибутковості, і саме обмеженість джерел зовнішнього фінансування не дозволяє підприємству спрямовувати кошти на споживання, оскільки необхідність розвитку виробництва усвідомлюється всіма працівниками. За даними досліджень, частка реінвестованого капіталу в

підприємствах ESOP, як правило, досить висока. Типовим для підприємств, що впроваджують ESOP, є навіть зниження зарплати, яке, правда, не перевищує, як правило, 10% [12, с.72].

Отже, форма власності працівників є цілком придатною для впровадження її на вітчизняному ґрунті. Крім іншого, вона найбільш відповідає цілям приватизації і є найменш болісним шляхом передачі «народної» власності безпосереднім виробникам.

Зрозуміло, що механізм передачі власності може і повинен відрізнитись від існуючих схем, зокрема США, адже ґрунт взаємовідносин, на яких будуються відносини власності в Україні, суттєво відрізняються від початкових умов впровадження реформ у країнах із розвинутою економікою.

Проте, приєднуючись до думки про ефективність діяльності підприємств власності працівників, слід відмітити все ж таки той факт, що, попри всі переваги, така форма господарювання обмежує оптимальну макроекономічну динаміку – перелив капіталу, мобільність робочої сили, фінансові потоки. Отже, підприємства власності працівників повинні бути однією зі складових ринкового господарства.

Наступна перспективна організаційно-правова форма об'єднання капіталів – акціонерне товариство закритого типу, яке наразі віднесено до приватного акціонерного товариства. Необхідно відмітити, що за кордоном подібні підприємства розглядаються як компанії, чиї акції не представлені на фондовому ринку. Таким чином, запровадження «приватного акціонерного товариства» є даниною західній системі корпоративного права. І таких компаній значно більше, ніж акціонерних компаній відкритого (публічного) типу, але представляють вони переважно середнє та мале підприємництво. При цьому частка ринкового сегмента, який займають подібні форми господарювання, досить велика. В Німеччині, наприклад, 2,5 млн. малих і середніх компаній, 40% з яких – сімейні, забезпечують 2/3 ВВП [12, с. 73]. В США цей показник дещо менший, але також заслуговує уваги: близько 40% обсягу продаж припадає на компанії, акції яких не обертаються на ринку.

Поки що рано говорити про специфічні переваги або недоліки приватної форми акціонерного товариства. Популярність її у світі довела її беззаперечну життєздатність та ефективність, але при цьому їй притаманні ті ж самі недоліки, якими характеризуються підприємства власності працівників: обмеженість зовнішнього контролю і відчуженість від макроекономічної взаємодії ринку капіталу та фінансово-кредитного ринку.

Господарські товариства (товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, повне товариство і командитне товариство) є досить специфічним явищем. Загальним для них є те, що вони, як правило, обслуговують малий бізнес. Різний ступінь відповідальності за боргами підприємства зумовлює поведінку господарських товариств на фінансовому ринку та стосунки з кредитними установами.

Вітчизняна практика ще не набула достатнього досвіду, який би дозволив проаналізувати ефективність діяльності подібних форм господарювання. Необхідно відмітити й досить лаконічну нормативну базу, яка обумовлює створення і функціонування господарських товариств із різним ступенем відповідальності. Враховуючи, що партнерства займають значний обсяг ринку, необхідно приділити проблемі діяльності даної групи товариств окреме ґрунтовне дослідження.

Особливої уваги заслуговують виробничі кооперативи. Якщо пригадати, що сучасний етап розвитку підприємництва в Україні, який відноситься до середини 80-х років, почався саме з кооперативів [6], не зовсім зрозумілим виявляється зникнення цієї форми господарювання з економічної сцени, проте не з правового поля. Адже виокремлення цілої статті в Господарському кодексі свідчить про перспективи розвитку даної форми господарювання.

Кооператив – достатньо поширена форма господарської діяльності у Німеччині, Великій Британії, Іспанії. В цьому контексті доцільно пригадати беззаперечну ефективність функціонування знаменитої Мандрагонської кооперативної групи, яка включає в себе промислові підприємства, сільськогосподарські товариства, мережу супермаркетів, інвестиційний банк, страхову компанію, фірму з експортних операцій, технологічні, науково-дослідницькі та навчальні центри. Зрозуміло, що така всеохоплююча структура – це унікальний випадок, оскільки діяльність кооперативів спрямована, передусім, на обслуговування невеликого сектора ринку. Специфікою кооперативної форми власності є те, що вона з одного боку, безпосередньо об'єднує індивідуальний та колективний інтерес, а з іншого – протиставляє груповий інтерес іншим інтересам, і в цій якості вона споріднена з приватною власністю. В такому контексті кооперативна власність може виявитись носієм інтересів певної категорії населення, яке схиляється до групового ведення господарської діяльності у відокремленій структурній одиниці.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Існування підприємств із колективною власністю, в яких розподільча політика передбачає задоволення інтересів не тільки сторонніх інвесторів, але й трудового колективу, довело свою ефективність у багатьох країнах. Проте, проблема розподілу прибутку на підприємствах, які функціонують на засадах колективної форми власності, далеко не однозначна. І основне питання, яке належить вирішити, – які критерії використати для визначення персоналіфікованої частки власності.

Перспективи подальших досліджень. Безумовно, схеми присвоєння додаткового продукту на мікрорівні для підприємств з колективною формою власності потребують подальшого аналізу і перевірки на ефективність використання в реальних економічних умовах. Що стосується проблем присвоєння на макрорівні, необхідно, передусім, переглянути податкове законодавство, яке, по суті, придушує

підприємницький потенціал країни і сприяє відчуженню виробника від результатів своєї роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Березянюк Т. В. Корпоративне управління як індикатор інституціональних змін в економіках перехідного періоду/ Т. В. Березянюк// Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 36-43.
2. Про власність: Закон України № 697–XII від 07.02.1991, редакція від 20.06.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=697-12>.
3. Господарський кодекс України: документ №436–IV від 16.01.2003, редакція від 15.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
4. Васильченко Н. В. Особливості акціонування сільськогосподарських підприємств / Н.В.Васильченко //Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2 (56). – С. 148-153.
5. Гриценко Н. В. Світовий досвід реструктуризації підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 67-72.
6. Задольський А. М. Приватизація і колективне підприємство: нові підходи до аналітичної роботи / А. М. Задольський// Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1996. – №10. – С. 16-19.
7. Зятковський І. В. Оцінка ефективності власності в умовах трансформації економіки / І. В. Зятковський // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 129-143.
8. Лігоненко Л. О. Дивідендна політика підприємства: Навч. посіб./ Л. О. Лігоненко, Л. В.Клоченок, Н. В. Юрчук. – К: Київський державний торговельно-економічний університет, 2000 р. – 67 с.
9. Мокряк В. Взаємозв'язки відносин власності та господарської влади в умовах організаційного підприємства / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 38-48.
10. Мухин В. И. Народные предприятия – ключ к возрождению России: Итоги круглого стола / В. И. Мухин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chartaev.narod.ru/klych.htm>.
11. Петрович Й. М. Економіка підприємства / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, О. М. Семенів; за ред. Й. М. Петровича. – Львів: «Новий світ – 2000», 2004. – 680 с.
12. Уилкенс Дж. Приватизация по-американски: Опыт компании Polaroid / Дж. Уилкенс // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – №1. – С. 72-75.

Нестерова Светлана Васильевна

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ПРИСВОЕНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С КОЛЛЕКТИВНОЙ ФОРМОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье поднимаются проблемы, связанные с отчуждением работников от присвоения прибавочного продукта. Освещены преимущества и недостатки функционирования предприятий с коллективной формой собственности за рубежом. Охарактеризованы организационно-правовые формы предприятий с коллективной формой собственности, предусмотренные украинским законодательством. Определены основные приоритеты распределительной политики в зависимости от организационно-правовой формы предприятия.

Ключевые слова: коллективная собственность, прибыль, распределение прибыли, организационно-правовая форма хозяйствования, товарищество.

S. Nesterova

THE ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF PROFITS APPROPRIATION ON THE COMPANY WITH THE COLLECTIVE OWNERSHIP

The article highlights the problems associated with exclusion of workers from the appropriation of the surplus product. The advantages and disadvantages of the operation of enterprises with collective ownership abroad have been outlined. The characteristic of legal forms of enterprises with collective ownership, as provided by Ukrainian legislation have been characterized. The main priorities of the distributional policy depending on the legal form of the company have been defined.

Key words: collective ownership, profit, profit-sharing, organizational and legal forms of business, company.

Одержано: 14.06.2014 р.