

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Економічна природа фінансової взаємодії держави та підприємств

Теоретичні основи фінансової взаємодії держави та підприємств формуються упродовж багатьох століть. Становлення наукових уявлень про економічну природу фінансових відносин між державою та підприємствами пов'язано із процесами зміни функцій держави в економіці та розвитку підприємництва.

Різні погляди на економічні функції держави, її роль у фінансовому забезпеченні розвитку національної економіки існували у минулому та трансформуються до умов сучасного світу. З позиції встановлення суспільством мінімального переліку функцій держави виокремлено такі: безпека та захист прав громадян. Дж.Б'юкенен наділяв державу такими функціями, за якими вона «захищає – діє як інститут забезпечення дотримання прав у суспільстві» та «виробляє» [59, с.331]. З іншої позиції, мав застосовуватися максимальний перелік економічних функцій, за яким держава – захисник, власник і виробник, а також наділена регулятивно-адміністративною функцією, які у своїй сукупності зводили до мінімуму управлінські функції підприємців та власників щодо розпорядження фінансами підприємств. Це розглядалося як державне втручання в економіку, що позначалося на фінансах підприємств та впливало на фінансові відносини між державою та підприємствами.

Різні форми координації взаємодії з підприємствами (на командно-адміністративних чи ринкових засадах) забезпечуються за допомогою фінансів, які органічно пов'язані зі способом організації економічної системи даної країни, залежать від неї [31, с.47]. В одних випадках взаємодія спирається на державні фінанси (фінансова політика базується на кейнсіанських ідеях), а в інших передбачає активне залучення приватних фінансових ресурсів (фінансова політика базується на монетаристських ідеях).

Одні із перших узагальнень "державного втручання в економічне життя" були наведені в енциклопедичних словниках видавців Ф.Брокгаузена та І.Ефрона,

де термін державне втручання тлумачиться як прямий або непрямий вплив держави на сферу народного господарства, а у більш широкому сенсі – як обмеження сфери самоврядування, розширення прав державної або адміністративної влади на противагу розвитку свободи громадян, свободи господарської діяльності [47, с.394-395]. Таке трактування надалі застосовувалося різними авторами до всіх видів взаємодії держави та підприємств.

Проте, "взаємодія" у філософських і тлумачних словниках має ширше визначення. У сучасному тлумачному словнику української мови термін "взаємодія" розуміється як:

- 1) взаємний зв'язок між предметами у дії;
- 2) погоджена дія між ким-, чим-небудь;
- 3) взаємний вплив, який зумовлює зміну стану їхнього руху [49].

С.Мочерним термін "взаємодія" визначався як участь у спільній роботі, діяльності; співробітництво, спільне здійснення операцій, угод [41, с. 182]. За таких умов не порушуватиметься симетрія "сили". Взаємодія ґрунтується на тому, що держава, яка завжди менше залежить від окремо взятих підприємств або міжнародних корпорацій, а також підкріплюється суспільно визначеними завданнями, має джерело сили. Управління асиметріями взаємозалежності є важливим параметром економічної сили. Ідеальна асиметрія – досить рідкісне явище, тому більшість випадків економічної взаємозалежності зачіпають відносини потенціальної сили, у формуванні якої вкрай зацікавлена держава, яка потерпає від асиметрії.

Фінансова взаємодія держави та підприємств розглядається як різновид загальної взаємодії. Беручи до уваги філософське трактування категорії причинності (казуальності), важливим є визначення моменту виникнення і часу (тривалості) фінансової взаємодії держави та підприємств. Це потребує визначення як державних функцій та інструментарію їх реалізації, які здійснюють вплив на фінанси підприємств, так і чинників впливу діяльності підприємств на державні фінанси. Ті, чи інші управлінські фінансові рішення впливають на структуру джерел фінансового забезпечення інвестиційних процесів, що

спричиняють виникнення довгострокових фінансових наслідків та подальші управлінські дії держави та підприємств.

Причинно-наслідковий характер фінансової взаємодії держави та підприємств активізується при зміні завдань і повноважень держави та підприємств внаслідок провалів ринку або провалів держави, а також впливу зовнішньоекономічної та геополітичної політики.

Фінансові відносини між державою та підприємствами виникають з приводу впливу діяльності підприємств на державні фінанси. Звичайна і передбачувана діяльність має менший вплив, ніж управлінські рішення підприємств, які приймаються ними у відповідь на дію інструментів державного стимулювання та регулювання. За визначенням Дж.Б'юкенена, підприємства "часто реагують не так як передбачала держава. Кінцеві результати дій держави залежать не тільки, а часто, і не стільки, від нього самого" [61, с.476].

Нормативна та позитивна теорії були основою формування змісту податкової політики. Нормативна наука дає змогу отримати уявлення про ідеальну картину світу, включаючи теорію оптимального оподаткування. Позитивна наука допомагає знайти "друге найкраще рішення" (best second decision), тобто місце для ідеалу в реальному житті [39, с.101].

При забезпеченні фінансової взаємодії держави та підприємств мають враховуватися функції, якими наділяється держава сучасним суспільством, такі, як: захист прав власності, забезпечення свободи підприємництва, стимулювання ділової активності та боротьба з монополістичними тенденціями; забезпечення законності і правопорядку в господарській сфері; регулювання грошового обігу, забезпечення стійкості національної валюти; регулювання взаємовідносин між працею і капіталом, між підприємцями та найманими працівниками; контроль за зовнішньоекономічною діяльністю, включаючи організацію митної системи; забезпечення економічної безпеки країни і т.д. [1, с.5]. В останнє десятиліття виникають якісно нові функції держави:

- забезпечення технічної освіти;
- формування та підтримка фундаментальної науки;

- створення спеціальних зон для розробки сучасних технологій;
- проведення чітко сформульованої промислової та інвестиційної політики;
- вирішення екологічних проблем [1, с.5].

Проблеми прямої та опосередкованої фінансової взаємодії держави та підприємств були одними з ключових при формуванні (для новостворених держав – Сінгапур, Ямайка, Південна Корея, В'єтнам тощо) або зміні політичних та економічних систем, зокрема запровадженні нової моделі економічного розвитку.

Усі заходи щодо державного впливу на економіку за визначенням А.А.Гриценко "повинні орієнтуватися на досягнення довгострокової рівноваги, не ініціювати і не підтримувати процеси, що ведуть до формування тенденцій відриву від рівноважних трендів" [81, с.27].

Синергетичний ефект для цілей забезпечення розвитку економіки виникає лише при застосуванні необхідного виду і форми взаємодії, а не пристосуванні усталених відносин держави та підприємств (форм взаємодії – втручання держави у господарську діяльність підприємств тощо) до нових економічних умов через введення нових регуляторів.

У сучасному розумінні держава як інституційна організація має формувати універсальні принципи поведінки, що стосуються різних інституційних суб'єктів, та виконувати функцію головного управлінського органу – створювати систему владних органів для упорядкування діяльності окремих ланок суспільства [11]. При цьому підприємства створюють нову причинність та відповідні макроекономічні зміни залежно від прямого або опосередкованого впливу фінансових рішень підприємців.

При формуванні підходів до фінансової взаємодії держави та підприємств мають враховуватися взаємозв'язки при:

- виконанні підприємством державного замовлення як інструменту створення суспільного блага державою (об'єктів, що фінансуються державою та які знаходяться у вільному доступі для користування);
- прийнятті інвестиційних рішень та об'єднанні державного і приватного капіталу для фінансування приросту продуктивного капіталу економіки в рамках

досягнення національних пріоритетів, а також створення відповідних стимулів (фіскальних, гарантійних тощо) для збільшення інвестицій у новітні технології, знання та людський капітал для забезпечення довгострокового економічного розвитку;

- управлінні правами власності на новостворені активи в рамках реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, які співфінансувалися широким колом інвесторів, включаючи державу;

- отриманні підприємствами державних послуг, а також придбанні урядом у реального сектора основні фонди, матеріали тощо.

Це спричиняє утворення фінансових відносин держави та підприємств та переплетення потоків суб'єктів державного і корпоративного секторів, що загалом визначає характер фінансової взаємодії. Діяльність підприємств, здійснюючи вплив на державні фінанси, визначає характер фінансової взаємодії держави та підприємств.

Трансформація фінансової взаємодії держави та підприємств, яка відбувалася під впливом наслідків провалів ринку, провалів держави, зростання нестабільності функціонування, суттєвості фінансових ризиків глобального світу для безпеки окремих країн, спонукала до змін в усталених складових моделях державного сектора (зокрема, англосаксонської, що передбачає незначні масштаби державної власності і переважно "горизонтальні" (податково-бюджетні) методами регулювання діяльності підприємств; євроконтинентальної - передбачає значну частку державної власності і, відповідно, державних витрат в економіці; японської, з унікальним симбіозом "перехресних" володінь і відповідними економічними суб'єктами державно-корпоративного типу; з відносно малою часткою бюджетних витрат і невеликими розмірами державної власності). "За допомогою ефективного управління відтворювальним потенціалом уряди розвинутих країн отримували можливість сформувати соціально орієнтовану інноваційну економіку, що відповідає реаліям інформаційного (постіндустріального) суспільства" [5, с.12].

Таким чином, проведений порівняльний аналіз концептуальних підходів до визначення економічної природи фінансової взаємодії держави та підприємств дає підстави зробити висновок, що впродовж усього історичного періоду розвитку економіки стандартна модель такої взаємодії не сформувалася. Фінансові відносини держави та підприємств еволюціонували під впливом економічних і геополітичних змін, відповідних трансформацій функцій держави та її участі у фінансовому забезпеченні розвитку економіки.

Вищенаведене дає підстави форми фінансової взаємодії держави та підприємств класифікувати за такими ознаками:

1) суб'єкта фінансової взаємодії (сектор фінансової системи: органи загальнодержавного управління різних рівнів; підприємства (державні та комунальні; приватизовані; підприємства, віднесені до природних монополій; підприємства, які входять до складу ТНК; приватні підприємства-одержувачі державної підтримки; інші приватні підприємства);

2) сфери впливу фінансової взаємодії (фінансові потоки та інвестиційні процеси);

3) сфери відносин (державного стимулювання, регулювання та співфінансування реалізації інноваційно-інвестиційних проектів підприємств та державних інвестиційних проектів);

4) фази циклічності фінансової взаємодії держави та підприємств (у періоди економічного спаду або зростання в межах одного етапу економічного розвитку та у перехідний період);

5) масштабу фінансової взаємодії держави та підприємств державного сектору економіки; приватних підприємств, які здійснюють діяльність на внутрішньому ринку; підприємства, які входять до складу ТНК; підприємств-учасників міжнародних кластерів.

На підставі структуризації фінансових відносин держави та підприємств визначена структурно-логічна послідовність, яка дає можливість виокремити дві складові їх сутності:

- суб'єктно-об'єктна (суб'єкти фінансової взаємодії та інститути, які

забезпечують таку взаємодію);

- функціональна (типовість, однорідність та прозорість формування взаємозв'язків між суб'єктами фінансової взаємодії).

Поняття "фінансова взаємодія держави та підприємств" необхідно трактувати як сукупність відносин, що виникають в результаті:

- 1) впливу інструментів державного стимулювання й регулювання на фінанси підприємств, а також діяльності підприємств - на державні фінанси;

- 2) співфінансування державою та підприємствами інноваційно-інвестиційних процесів (зокрема, державою інноваційно-інвестиційних проектів підприємств, а підприємствами - державних інвестиційних проектів).

Визначення економічної природи фінансової взаємодії держави та підприємств дозволило виявити чинники, які впливають на їх фінансові відносини (зокрема, зміна форм власності підприємств, перехід від одного етапу розвитку економіки до наступного), обґрунтувати інструменти державного стимулювання і регулювання діяльності підприємств та в цілому сформулювати концепцію фінансової взаємодії держави та підприємств на етапі розвитку інноваційної, конкурентоспроможної економіки.

1.2. Вплив зміни форм власності на фінансову взаємодію держави та підприємств

Процеси зміни форм власності (зокрема, при приватизації державного і комунального майна на перехідному етапі від командно-адміністративної до ринкової економіки, корпоратизація державних підприємств, націоналізація, реприватизація тощо) мали супроводжуватися трансформацією фінансових відносин держави та підприємств.

Дослідження результатів приватизації виявляють серйозні прорахунки у виборі як форм проведення приватизації, так і видів державного контролю над виконанням приватизованими підприємствами інвестиційних та інших соціально-

економічних зобов'язань. Це пов'язано з тим, що на етапі підготовки до проведення приватизації на законодавчому рівні не було регламентовано види і масштаби участі держави в економічній діяльності в умовах ринкових трансформацій, а також норми економічної і соціальної відповідальної поведінки нових підприємців і власників [4].

На початковому (підготовчому) етапі приватизації вона розглядалася як відчуження майна, що перебуває у державній власності, на користь фізичних та юридичних осіб. Приватизація передбачала досягнення таких цілей: створення недержавних власників як основи багатокладної соціально-орієнтованої економіки; структурна перебудова економіки; стабілізація економічного становища; обмеження монополізму. Однак ці цілі не були досягнуті, фактично отримано зворотний економічний ефект, який ще більше загострив проблеми фінансового забезпечення сталого розвитку економіки на інноваційній основі. Однією з головних причин було зведення реформ державного регулювання, системи фінансової взаємодії держави та підприємств на взаємовигідній основі до масової приватизації державного майна в короткі терміни.

Окремі процедури приватизації державних і комунальних підприємств були непрозорими, зокрема ті, які стосувалися вибору форм роздержавлення і приватизації, а також визначення частки майна (акцій, паїв) для передачі виключно за приватизаційними майновими сертифікатами. Загальна сума емісії таких сертифікатів становила 70% вартості майна, що підлягало приватизації. Незважаючи на те, що в світовій практиці відомі й інші форми проведення приватизації державного майна (корпоратизація і продаж частки або всього пакета акцій, що належать державі; продаж державного майна на аукціоні), які показали успішність застосування в різних країнах, в країнах колишнього СРСР на перших етапах проведення приватизації (1995–1998 рр.) використовувався ваучерний підхід як спосіб вилучення у держави належних їй активів. Застосування приватизаційних майнових сертифікатів (або масова і сертифікатна (ваучерна) приватизація) здійснювалося в постсоціалістичних країнах Центральної та Східної Європи, де передбачалося в короткі терміни

розформувати систему державної власності [29, с. 266]. Єдиним вагомим аргументом на користь цієї форми був дефіцит готівки у населення для придбання майна, що приватизується, недостатній розвиток ринку капіталу.

Першим і успішним прикладом проведення приватизації є Великобританія в 80-х і початку 90-х років ХХ ст. [31]. Основним її методом була приватизація акцій шляхом первинного публічного розміщення всіх або частини акцій державних підприємств, як правило, з подальшим продажем решти державних акцій. У Франції, Німеччині, Угорщині, Естонії, Італії, Туреччині, Китаї та інших країнах в якості основної форми приватизації використовувався продаж акцій, що належать державі.

У багатьох випадках фінансова взаємодія держави та підприємств будувалась із застосуванням спеціальних інструментів, за якими держава залишала за собою право керування приватизованими підприємствами через володіння «золотою» акцією, а після введених ЄС в 2002 р. обмежень на використання такого права - через законодавче закріплення норм державного контролю. Використання інших методів проведення приватизації (крім масової і ваучерної) в умовах функціонування достатньо дієвих інститутів власності, а також наявності стійкого демократичного середовища дозволяє отримати урядам максимум ефекту, оскільки в такому середовищі приватна власність створює досить потужний стимул до раціонального і ефективного господарювання [4].

Досвід більшості країн, в яких проводилася ваучерна приватизація, було оцінено як незадовільний [377]. До таких же висновків прийшли експерти за результатами обстеження 960 приватизованих виробничих підприємств в Грузії, Казахстані, Киргизстані, Молдові та Україні за 1997 і 1998 рр. Приватизовані підприємства не проводили реструктуризацію і не здійснювали інвестицій, за винятком фірм з іноземним капіталом. Крім цього, процеси проведення масової приватизації державних підприємств приватними особами не привели, як очікувалося, до зростання попиту на інститути прав власності і на ринок капіталу, що в наступні роки стало причиною різкого збільшення багатства

обмеженого кола власників [35]. В Україні прогрес приватизації державного майна випереджав прогрес інституційних перетворень (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Деякі показники перетворень у відносинах власності і прогресу в інституційній реформі (дані на кінець 1995 р.)

№	Групи країн ¹	Прогрес у приватизації		Прогрес в інституційній реформі		
		велика	мала	закони та правові інститути ²	банківський сектор ³	роль уряду ⁴
1	Польща, Словенія, Угорщина, Хорватія, Македонія, Чехія, Словаччина	2,7 – 2,8 (помітний)	3,8 (50% і більше)	4,0 (значний прогрес у законодавстві та інститутах)	3,8 (система функціонує добре, але з деякими обмеженнями)	3,9 (істотна реформа)
2	Естонія, Литва, Болгарія, Латвія, Албанія, Румунія, Монголія	2,2 – 2,3 (помітний)	3,1 (50% і більше)	3,0 (деякий прогрес в законодавстві, незначний в інститутах)	2,2 (деякий початковий прогрес)	2,6 (помітна реформа)
3	Киргизія, Росія, Молдова, Вірменія, Грузія, Казахстан	2,1 – 2,2 (помітний)	3,2 (50% і більше)	1,7 (невеликий прогрес в законодавстві і інститутах)	1,7 (невеликі зміни)	1,6 (невеликі зміни)
4	Узбекистан, Україна, Білорусь, Азербайджан, Таджикистан, Туркменістан	1,2 – 1,3 (незначний)	1,7 (незначний)	0,8 (невеликий прогрес в законодавстві)	1,5 (невеликі зміни)	1,6 (невеликі зміни)
5	В'єтнам, Китай	1,0 – 1,1 (незначний)	1,0 (незначний)	1,8 (невеликий прогрес в законодавстві і інститутах)	2,8 (деякий початковий прогрес)	2,8 (помітна реформа)

Примітки:

1 – групи країн формувалися експертами Світового банку;

2 – індекс "закони та правові інститути" відбивав обсяг і якість нового законодавства та інститутів;

3 – індекс "банківський сектор" оцінював рівень ділових навичок і практики розміщення кредитних ресурсів, а також рівень нагляду та платіжної системи;

4 – індекс "роль уряду" відбивав ринкову орієнтацію уряду і ефективність управління.

Таким чином, проведення приватизації при відсутності усталених інститутів або в період інституційних реформ стало передумовами отримання негативного ефекту приватизаційних процесів. У Китаї і В'єтнамі станом наприкінці 1995 р.

результативність проведення інституційної реформи і темпи її проведення оцінювалися вище, ніж швидкість проведення приватизації. У групі таких країн як Польща, Словенія, Угорщина, Хорватія, Македонія, Чехія, Словаччина, середній індекс проведення інституційної реформи склав 3,9, що на 0,6 пункту більше середньої оцінки індексу прогресу в проведенні приватизації (3,3).

В інших країнах середнє значення індексів групи "прогрес в приватизації" було вище, ніж відповідний показник групи "прогрес в інституційній реформі". Найбільшим розрив значень індексів був в групі таких країн як Киргизія, Росія, Молдова, Вірменія, Грузія, Казахстан.

У наступні роки проведена приватизація в цих країнах не була визнана як успішна.

Таким чином, прогрес в інституційній реформі можна розглядати як один з факторів, що впливають на успішність процесів приватизації. Успішність приватизації також оцінюється за показниками такими як:

- обсяг бюджетних надходжень. У 1990–2000 рр. загальний обсяг приватизаційних надходжень до більш ніж ста країн становив 937 млрд дол. 70% надходжень було отримано країнами-членами ОЕСР. У свою чергу, 62% доходів країн-членів ОЕСР отримані в ЄС–15 [286, с.211, 243];

- зменшення обсягів державної підтримки підприємств державного сектора економіки;

- закриття збиткових видів діяльності;

- перерозподіл економічного населення на нові робочі місця [314].

Успішно проведена приватизація вивільняє державні ресурси, які можуть бути спрямовані на розвиток виробничої і соціальної інфраструктури, реалізацію соціальних програм, вирішення інших державних проблем [34]. Фіскальна мета була однією з основних політичних цілей приватизації в країнах ОЕСР. Як правило, уряди прагнули скоротити дефіцит і борг, збільшивши податкові надходження від приватизованих корпорацій.

Через істотне скорочення економічних функцій держави і правової невизначеності функцій приватизованих підприємств ускладнилося формування

важелів державного регулювання та нових засад фінансової взаємодії держави та підприємств. Це призвело до:

- скорочення числа зайнятих без компенсації державних витрат на виплати по безробіттю, створення нових робочих місць, перепідготовки працівників;
- передачі об'єктів соціальної сфери (дитячих садків, санаторіїв, об'єктів громадського харчування для робітників та інших) в комунальну власність без збільшення (а в більшості випадків зі зменшенням) прибутку, податкових платежів до державного та місцевих бюджетів;
- скорочення інвестицій на модернізацію підприємств, що призвело до значного зносу обладнання, використання застарілих, енергоємних і екологічно небезпечних технологій.

Приватизовані підприємства мають особливий статус, що відрізняє їх від приватних підприємств, створених на капіталі їх власників. Цей статус має застосовуватися не лише як аргумент для проведення реприватизації, а як основа для застосування сукупності взаємопов'язаних інструментів впливу держави на виконання інвестиційних зобов'язань підприємств та підвищення їх інвестиційного потенціалу на інноваційній основі.

Пропонується застосовувати спеціальні інструменти державного регулювання діяльності приватизованих підприємств - моніторинг виконання інвестиційних зобов'язань.

У наукових і політичних колах України періодично виникають дискусії з приводу проведення реприватизації або націоналізації великих підприємств і їх наслідків для економіки. На наш погляд, реприватизація створить нові фіскальні ризики для держави. Вони пов'язані з необхідністю викупу вартості раніше приватизованих підприємств, проведення нової передприватизаційної підготовки, включаючи здійснення державних інвестицій для модернізації основних фондів (з урахуванням високого рівня зносу основних засобів), а також нової приватизації для отримання додаткових ресурсів. У нинішніх умовах реалізувати це буде досить складно. Одним із раціональних шляхів модернізації української економіки є активізація інвестиційних процесів, розширення державного

інвестування на основі співфінансування з підприємствами в інноваційно-інвестиційні проекти національного значення, а також у види діяльності, які мають потенційні переваги на внутрішньому і зовнішніх ринках. Приватизація, поряд з іншими інструментами забезпечення розвитку економіки, повинна бути прозорою, політично нейтральною та своєчасною.

Процеси приватизації повинні розглядатися з точки зору потреб суспільства, оцінки державних вигід від розвитку національної економіки на інноваційній основі, зниження бюджетних витрат на виконання економічних функцій держави, включаючи підтримку державних і комунальних підприємств.

При цьому мають бути визначені певні механізми, що притаманні кожній країні окремо, її національні особливості та історичний досвід формування. Унаслідок відмінностей економіки та умов її розвитку питання оптимального рівня державного втручання в економіку має особливості і відрізняється від країн з розвинутою відносно стабільною ринковою економікою [11, с.157]. За удосконалення механізмів державного управління доцільно враховувати особливості інверсійного типу ринкових трансформацій та їхній вплив на тенденцію розвитку. А.Гриценко ринкові трансформації класифікував на класичний та інверсійний типи. За першим типом перехід відбувається від дрібної приватної власності до крупнішої, від вільної конкуренції до олігополії, монополії та різноманіття ринкових структур; від вільного ціноутворення до включення механізмів державного регулювання цін.

Проблеми трансформації фінансової взаємодії держави та підприємств, ролі державного управління в різних сферах розвитку країни актуалізуються для багатьох держав, з огляду на складнощі, пов'язані з виходом з кризи та ризиками виникнення нових кризових явищ. Таким чином, для кожної країни важливим є розроблення належних механізмів щодо мінімізації зовнішніх ризиків функціонування в умовах глобалізації та внутрішніх суттєвих загроз для отримання нових вигід від відновлення збуту продукції вітчизняних виробників, входження на світові ринки, вбудовування у ланцюги руху фінансових ресурсів, товарів, послуг фінансування інновацій.

До початку проведення приватизаційних процесів не було враховано, що приватизація за своєю економічною сутністю є інструментом передачі окремих соціальних і економічних функцій держави приватним підприємствам, що передбачає зменшення державного втручання в економіку, передачу державного майна в приватну власність, скорочення бюджетних витрат на забезпечення таких функцій. Це було необхідно для держав, які починали реформи і трансформації своїх економік.

До складання нових програм приватизації слід підійти зважено, не допускаючи прорахунків, пов'язаних з вибором об'єктів, визначенням форм і умов приватизації, обґрунтованістю запровадження механізмів здійснення моніторингу за фінансово-господарською діяльністю приватизованих підприємств, в частині розподілу та використання чистого прибутку, концентрації власних ресурсів на інноваційно-інвестиційних проектах.

Проблеми цільової спрямованості та ефективності використання ресурсів, отриманих від управління об'єктами державної власності, є надзвичайно актуальними в умовах дефіциту бюджетних коштів, зростання видатків на погашення та обслуговування державних боргів, необхідності державної підтримки процесів розвитку економіки. Одним із заходів вирішення цих проблем є законодавче закріплення напрямів використання таких ресурсів, а також порядку формування та розкриття інформації про них у бюджетному обліку, звітності і бюджетній статистиці.

Дослідження проблем управління державною власністю в частині напрямів використання доходів, отриманих від приватизації державного майна, оренди, концесії, продажу об'єктів державної власності, а також бюджетних надходжень – частини чистого прибутку державних підприємств, дивідендів на державну частку у статутному капіталі корпорацій, коштів від продажу державного пакету акцій державних акціонерних товариств, корпоративізованих підприємств, здійснюються багатьма науковцями, політиками та практиками. Найбільше уваги приділено розподілу доходів, отриманих від приватизації, оскільки рішення про розподіл коштів щорічно визначаються урядом.

За даними Фонду державного майна України кошти з позабюджетного державного фонду приватизації перераховувалися до Державного бюджету (близько 90% надходжень від приватизації за звітний рік), на розвиток підприємництва (до 1%), а решта на інші цілі, пов'язані з проведенням приватизації [17]. На перших етапах приватизаційного процесу головними були завдання структурних змін в економіці, створення ринкових умов господарювання, а починаючи з 2000-х років приватизація використовувалась як додаткове джерело покриття дефіциту державного бюджету [9, с. 74–77].

На сьогодні кошти, одержані від приватизації державного майна, є джерелом фінансування бюджетного дефіциту, інші надходження від управління державною власністю зараховуються до складу загального та спеціального фондів Державного бюджету. Доходи, одержані від відчуження об'єктів комунальної власності, та інші надходження, безпосередньо пов'язані з процесом приватизації, зараховуються до спеціального фонду місцевих бюджетів, які направляються на спеціальні видатки. Аналітичні рахунки ведуться в розрізі бюджетів за відповідним кодом класифікації доходів бюджету.

Відсутність вимоги щодо виокремленого відображення формування, розподілу та використання доходів від приватизації та інших операцій з управління об'єктами державної власності призводить до непрозорого використання таких доходів. Наслідком цього є витрачання коштів, отриманих від приватизації, на цілі, не пов'язані з бюджетними інвестиціями в економічну діяльність, а на поточне фінансування соціальної сфери.

Використання доходів від приватизації та частини надходжень від володіння державним майном (дивіденди, відсотки, орендна плата тощо) на фінансову підтримку підприємств, що залишаються під державним контролем, з метою забезпечення їх модернізації відповідає ідеології інвестиційно залежної моделі економічного зростання [71].

З метою продовження процесу приватизації підприємств, не визначених

державною як стратегічно-важливі, підвищення ефективності управління державною власністю, а також фінансової взаємодії держави та підприємств досліджено досвід Франції.

Якщо на перших етапах приватизації у 1986–1988 рр., 1993–2007 рр., (впродовж яких було приватизовано такі об'єкти як: національний телеканал "TF1" (4,4 млрд франків), банк BNP (12,8 млрд франків), банк "Societe Generale" (17,2 млрд франків), газово-енергетичні компанії "Suez" (14,9 млрд франків), "Elf-Aquitaine", компанії "Total", "PECHINEY", "Usinor-Sacilor", "Compagnie générale maritime" та інші), значна частина коштів була спрямована на погашення державного боргу, то останніми роками здійснюються інвестиції у перспективні для економіки сфери (розвиток низьковуглицевих технологій) та на підтримку стратегічно важливих виробництв, зокрема ядерна енергетика [401] (табл.1.2).

Таблиця 1.2

Спеціальний цільовий рахунок у Франції, млн. євро.

Показники	2015	2016	2017
Надходження коштів цільового рахунку:			
Доходи від приватизації	2 175,0	2 400,0	2 300,0
Дивіденди від державної власності	3 700,0	3 289,0	2 700,0
Ресурси Державного Пенсійного фонду			0,7
Аванси місцевих органів влади			0,8
Усього надійшло на рахунок	5 875,0	5 689,0	5 001,5
Напрями використання коштів цільового рахунку:			
Інвестиції в: модернізацію атомної промисловості - "Areva"; виробництво низьковуглецевої енергії - "EDF Group", французької лабораторії фракціонування і біотехнології (LFB); Орех	1 150,0	2 700,0	6 355,0
Збільшення капіталу банків розвитку	56,0	15,0	145,0
Підтримка Французького агентства розвитку	280,0	280,0	0,0
Придбання акцій ("Areva", PSA Peugeot Citroën Group)	1 187,2	321,0	0,0
Підтримка Венчурного фонду	10,0	10,0	
Погашення державного боргу	4 000,0	2 000,0	0,0
Надання кредитів			0,3
Усього витрачено	6 683,2	5 326,0	6 500,3
Залишок на рахунку (у 2016-2017 рр. розрахунковий обсяг на початок року)	2 404,0	2 767,0	1 268,2

У 2015-2016 рр. зі спеціального цільового рахунку на погашення державного боргу було спрямовано 6 млрд євро, що становило, відповідно, 60% та 38% від

загального обсягу витрачених коштів. Це пов'язано із високим рівнем валового боргу сектору загальнодержавного управління Франції, який у 2015 та 2016 рр. становив близько 96% ВВП. Станом на початок 2017 р. у Франції державний сектор економіки (є найбільшим, порівняно з іншими країнами ОЕСР), який включає 1800 державних підприємств, холдингів, акціонерних товариств, у статутному капіталі яких є державна частка, був оцінений Рахунковою Палатою Франції у 98,9 млрд євро. Частка робочої сили, зайнятої у державному секторі, становить близько 10% від загального числа зайнятих у Франції. Президентом Франції Е.Макроном підтримано прийняття Плану продажу державних акцій упродовж 2017–2022 рр. на суму близько 10 млрд євро щорічно [79]. Доходи від продажу державного портфелю будуть спрямовуватися для надання допомоги компаніям на інвестування в інновації (зокрема, у майбутні технології: мікроелектроніка, нові матеріали, фотоніка, фотоелектрика, біотехнології тощо, що створюватимуть основу оновлення промисловості).

Для України, як і для багатьох інших країн світу, доцільним є спрямування доходів, отриманих від управління об'єктами державної власності, на фінансування державних інвестицій у створення і запровадження інновацій, інноваційну діяльність реального сектора економіки. Однак, за наявності високого рівня державних боргів, раціональний розподіл отриманих доходів має передбачати, в першу чергу, погашення внутрішніх боргових зобов'язань.

Ведення спеціального рахунку в межах бюджету пропонуємо запровадити для виокремлення формування та використання коштів, отриманих від приватизації та інших видів управління об'єктами державної власності. Тому ефективна приватизація є важливим засобом зміни форми фінансової взаємодії держави та підприємств. При цьому важливого значення набувають економічні інтереси держави та підприємств щодо підтримання фінансової стійкості та забезпечення зростання економіки.

Таким чином, вищенаведене дозволяє зробити висновок, що зміна форм власності окремих підприємств, яка відбувається без зміни економічної системи, впливає на інструменти державного регулювання та, відповідно, на фінансові

відносини між державою та підприємствами. Проте принципові зміни у фінансових відносинах держави та підприємств, які відбувались у постсоціалістичних країнах на етапі переходу до ринкової економіки (зміни форм власності у ході приватизації та корпоратизації), мають розглядатись як перехід від одного етапу економічного розвитку до наступного, що не зменшує ролі держави, а змінює її цільову спрямованість, інструменти державного стимулювання й регулювання діяльності підприємств.

1.3. Фінансова взаємодія держави та підприємств у процесах активізації інноваційних факторів розвитку економіки

Домінуючий фактор зростання економіки визначався у різні історичні періоди на основі аналізу інструментів державних впливу на діяльність підприємств та їх результативність. Так, ключовими факторами розвитку економіки XVIII ст. було визначено збільшення експорту та зменшення імпорту, що потребувало безпосереднього включення держави у процеси виробництва та торгівлі. Складання торгового та грошового балансів створювало інформаційну базу для здійснення державної підтримки підприємств-експортерів. При цьому надмірна підтримка експортерів, протекціонізм у встановленні митних зборів, посилення державою регламентації процесів придбання та залучення ресурсів, виробництва, реалізації, розподілу прибутку, інвестування у розширення виробництва, орієнтованого на зовнішні ринки, призводили до законодавчого обмеження прав підприємців щодо розпорядження своїми прибутками та власністю.

Державні інвестиції, спрямовані в інноваційну для того часу технологію і будівництво перших фабрик в Англії (1772–1775 рр.), сприяли розвитку текстильної промисловості. Це потребувало від держави регламентації управління промисловим підприємством в частині процесу виробництва, управління значною кількістю зайнятих на фабриках працівників, придбання сировини та реалізації

готової продукції в основному на експорт тощо. Проте, тривале продовження такої політики, навіть після набуття характеру зрілості підприємництва та приватного управління, ставало передумовою провалів державного регулювання, які у більшості випадків призводили до перевиробництва, згорання інвестиційних процесів, фінансових втрат підприємств, зменшення доходів населення.

Логічно, що на зміну концептуальним підходам державного втручання в економіку, які обмежували свободу господарської діяльності, починали поширюватися вчення Дадлі Нортона (маловідомий економіст кінця XVII ст.), А.Сміта, а потім фізіократів щодо необхідності повної свободи господарської діяльності [17, с.236]. За таких умов мали застосовуватися лише інструменти регулювання окремих видів діяльності підприємств (зокрема, щодо умов оподаткування та здійснення патентування). Запровадження окремих положень, розроблених А.Смітом, дало свої результати.

Дж.Мілль у роботах «Принципи політичної економії» та «Про свободу», відстоюючи свободи підприємництва, однак визначав певні обмеження такої свободи, для тих суб'єктів, які в процесі господарської діяльності порушували права і свободи інших [379, с.272; 380, с. 810]. Вони стосувалися у першу чергу, – умов конкуренції, створення монополій, а також доступу підприємців до винаходів та удосконалень технологій і продукції. У 1819–1850 рр. посткризове відновлення економіки Англії та її зростання під впливом науково-технічної та промислової революції, сприяли зростанню темпів реальної заробітної плати, збільшенню експорту машин та обладнання (майже у 6 разів), що фінансувався, зокрема, випуском цінних паперів, "імпортом капіталу" [39].

У XIX ст. відбувалося формування нових принципів, форм та інструментів державного регулювання, що позначилося на фінансовій взаємодії держави та підприємств. Представники ліберального напрямку економічної думки вимагали обмеження щодо втручання держави у будь-який з видів власності, особливо у власність підприємців, що означало зменшення втручання держави у господарську діяльність підприємств [72, с.325-328].

К.Маркс піддав критиці ліберальні теорії щодо права власності, звертаючи увагу на кілька історичних подій, в яких аристократією було вигнано велику кількість селянства зі своїх земель [63]. Захоплена аристократією земля використовувалася для комерційних підприємств з виробництва шерсті вівці з метою отримання пасивних доходів. Ці факти свідчать про порушення прав власності групою аристократії та відсутність (у той період) у держави прав щодо захисту власності селян. Держава мала здійснювати контроль над ресурсами суспільства (земельними, водними та іншими природними ресурсами тощо), на які вона має право виключної власності. У випадках порушення цього права через діяльність підприємств, яка спричиняла загрози суспільству або ризики втрати (ушкодження державної власності), у держави виникало право на отримання відшкодування фінансових збитків. Уряд наділявся правом вимагати податки [32, с. 369]. Надмірні податки порушують приватну власність на отримувані прибутки від вкладеного капіталу, проте їх несплата (через формування тіньової економіки) призводить до порушення прав держави.

Ліберальна модель економічного розвитку, яка набувала різних модифікацій у конкретних економічних умовах, потенційно не вирішувала проблеми нерівномірного розподілу багатства, надлишкового заощадження багатих та недоспоживання бідних [43].

А.Гобсон та А.Ф.Маммері у роботах «Фізіологія промисловості: викриття певних помилок в існуючих економічних теоріях» та «Еволюція сучасного капіталізму» довели необхідність відмовитися від класичних методів «невтручання» (*laissez faire*) на користь політики перерозподілу доходів, спрямованої на посилення соціальної справедливості [43].

Вищевказані етапи трансформації впливу держави на інвестиційні процеси, загалом розвитку фінансової взаємодії держави та підприємств в Англії, можна спостерігати у різних країнах Європи та США. Програми прискорення торгівлі та промисловості. Розвиток класичного лібералізму, що посилював соціальне напруження, потребував активізації діяльності держави та розробки нових

інструментів державного впливу на економіку. Це відбувалося за такими напрямками від:

- нерегульованого ринку (за класичного лібералізму) до розвитку за кейнсіанською концепцією шляхом стимулювання сукупного попиту через різні канали (заохочення нових приватних інвестицій, зменшення ціни кредиту, норми відсотка, розширення державних замовлень, підвищення рівня зайнятості, проведення ефективної фіскальної політики) [62, с. 23–31];

- незначного скорочення важелів державного впливу на підприємницьку діяльність упродовж 40-х років ХХ ст. до розширення сфер державного управління (зростання державних витрат на економіку, обсягів державних товарних закупівель, державних інвестицій);

- кейнсіанства до застосування монетарних підходів наприкінці 70-х років ХХ ст.) та інших неокласичних теорій у 90-х роках ХХ ст. ("раціональних очікувань", "економічної пропозиції" та ін.), що базувалися на поєднанні кейнсіанської теорії з неолібералізмом;

- застосування положень концептуального підходу державоцентризму, що ефективно були застосовані упродовж світової фінансово-економічної кризи у 2008–2009 рр., до нових концепцій, що ґрунтуються на положеннях співфінансування розвитку інноваційної, конкурентоспроможної економіки.

Теорії про державу у своїй більшості базуються на загальній моделі економічної поведінки індивідів і розглядають державу як інституцію, в якій індивіди виявляють свої преференції і трансформують їх у колективні рішення [50, с.33]. Представники інших напрямів абсолютизують розвиток суспільства, вільного від втручання держави, або розглядають перехідні теорії, наділяючи державу мінімальним переліком функцій та застосуванням теорії "суспільного вибору" з мінімальним втручанням держави. При тому, що абсолютизація як держави, так і ринку – це шлях до системної кризи суспільства [73, с.32].

Загальною є тенденція до суттєвого зростання обсягу витрат на виконання державних функцій та частки державних витрат у ВВП від 8 до 50% (табл.1.3).

Таблиця 1.3

Державні видатки, % ВВП

Роки	Велика Британія	Німеччина	Франція	Швеція	Австрія	США	Японія
1880	10,0	10,0	15,0	6,0	10,5	8,0	11,0
1913	12,7	14,8	17,0	10,4	17,0	7,5	8,3
1920	26,2	25,0	27,6	10,9	14,7	12,1	14,8
1929	24,0	31,0	19,0	8,0	20,6	10,0	19,0
1937	30,0	34,1	29,0	16,5	...	19,7	25,4
1960	32,6	32,0	34,6	31,1	35,7	27,8	18,3
1970	39,3	37,6	38,9	43,8	...	32,2	19,3
1980	43,0	47,9	46,1	60,1	48,1	31,4	32,0
2000	35,9	44,7	51,1	53,6	50,3	33,7	37,1
2015	43,0	44,0	56,7	50,1	51,7	37,7	39,3
2016	42,1	44,3	56,2	50,1	51,1	...	38,9

Однак, роль держави не має бути оцінена лише рівнем державних витрат. Регулююча роль держави може перевищувати вказані показники та більш повною мірою відображати вплив держави на інвестиційні процеси.

Успішність впливу держави на інвестиційні процеси, що досягається через фінансову взаємодію держави та підприємств, і впливає на капіталізацію економіки у поточному та довгостроковому періодах, нами оцінено із застосуванням таких показників (табл.1.4): приріст (зменшення) доданої вартості; зміна обсягу основного капіталу; рентабельність інвестицій (гранична ефективність інвестованого капіталу, що визначається як відношення прибутку до обсягу інвестицій); інвестиційний потенціал економіки (визначається як відношення валового нагромадження основного капіталу до обсягу доданої вартості); структура джерел фінансового забезпечення підприємств.

Для аналізу динаміки цих показників нами застосовувалися статистичні дані розвитку економіки Німеччини за 1850–2016 рр. Як свідчить проведений аналіз, підвищення рівня рентабельності інвестицій у Німеччині обумовлює збільшення доданої вартості. Зростання обсягу інвестицій та підвищення рівня інвестиційного потенціалу економіки дозволяло пом'якшувати вплив міжнародних економічних криз на економіку Німеччини.

Таблиця 1.4

Фінансові показники інвестицій та розвитку Німеччини

Роки	Додана вартість, млрд. марок	Приріст, зменшення доданої вартості, % до попереднього року	Основний капітал, млрд. марок	Приріст (зменшення) основного капіталу, % до попереднього року	Рентабельність інвестицій (гранична ефективність інвестицій), %	Приріст, зменшення рентабельності інвестицій, в.п. до попереднього року	Інвестиційний потенціал, %	Норма відсотка, %
1851	9,39	-0,62	47,50	1,56	2,040	0,836	7,85	...
1860	11,58	5,84	55,73	2,80	4,293	1,173	13,10	...
1870	14,17	-0,13	71,17	2,70	4,053	-0,658	12,84	...
1880	17,68	-0,90	93,97	2,01	5,010	0,675	10,29	4,24
1890	23,59	3,19	122,68	3,47	5,464	0,544	17,27	4,52
1900	33,17	4,25	169,37	3,23	5,129	-0,215	16,72	5,33
1910	42,98	3,61	231,30	2,93	5,586	0,152	16,53	4,35
1930	50,33	-6,10	256,96	1,21	1,590	-0,779	6,29	4,93
1950	40,05	...	173,80	4,07	4,655	4,655	34,41	6,00
1960	282,93	5,77	7,540	0,782	...	4,00
1961-1970	383,72	5,44	4,581	-2,959	...	3,55
1971-1980	621,23	4,45	1,125	-3,456	...	4,10
1981-1990	871,72	2,64	0,927	-0,198	...	4,30
1991-2000	1706,93	3,22	1099,06	2,21	2,599	...	23,32	3,96
2001-2010	2137,29	2,01	20,55	5,12
2015	2729,66	3,74	19,66	2,79
2016	2822,19	3,39	19,67	2,74

Частка запозичень в середньому від 2 до 7 разів перевищувала власні фінансові ресурси підприємств. Бюджетне фінансування факторів економічного розвитку відбувалося упродовж всього досліджуваного періоду (1870–1910 рр.).

Концептуальною основою політики економічного розвитку повинна бути змішана модель, яка б поєднувала переваги ринкового механізму трансформації заощаджень в інвестиції із завданнями держави у сфері підвищення добробуту [19].

М.Портер, Дж.Сакс, Дж.Макартур виділили три етапи економічного розвитку країни: перший, на якому домінують фактори виробництва простої продукції; другий – відповідно, ефективності; третій – домінують інноваційні фактори. На кожному з цих етапів змінюються цільове призначення державної підтримки, а

також фінансові та інші ресурсні можливості підприємств, які можуть концентруватися на домінуючих факторах розвитку економіки.

Запропоновано періодизацію розвитку фінансової взаємодії держави та підприємств за критерієм широти впливу держави на економіку. Вплив держави на підприємства здійснювався шляхом:

- фінансування процесів формування інституційних умов господарювання та нарощування капіталу у сфері торгівлі за рахунок підтримки збуту товарів ("нульовий етап" – до XV ст.);

- надання державної допомоги на формування окремих галузей промисловості та інших базових факторів економічного зростання; нормативно-правового забезпечення процесів створення ринків праці та капіталу; регулювання перерозподілу капіталу із сфери торгівлі та сільського господарства у промисловість і розширення експорту (перший етап – XV–XIX ст.);

- державного фінансування розвитку освіти, науки, соціальної та виробничої інфраструктури з метою підвищення ефективності базових факторів економічного зростання (другий етап – XX ст.);

- співфінансування розвинутими країнами світу інноваційних факторів формування конкурентоспроможної економіки (третій етап – початок XXI ст.).

Складена періодизація фінансової взаємодії держави та підприємств (на прикладі економік Австрії, Англії, Німеччини і Франції) показала, що виділені етапи мають тенденцію до зменшення їх тривалості. Це відбувалося з огляду на прискорення темпів розвитку суспільства і зростання продуктивності економіки. Подальша трансформація суспільних відносин та ущільнення бізнес-циклів створюватиме нові форми фінансової взаємодії.

На "нульовому етапі" відбувалося перетворення уряду з домашньої, незважаючи на всю її складність, управлінської структури, що відала королівськими володіннями, в бюрократію, яка все більше уваги приділяла економічному контролю і регулюванню. Раніше головним джерелом податкових надходжень була торгівля вовною; (за словами Е. Пауерс – торгівля вовною

будувалася на тристоронній угоді між купцями-експортерами, виробниками вовни, яких представляв парламент, і короною) [47, с.84].

На першому етапі формування базових факторів виробництва домінували:

1) державна підтримка розвитку підприємств (у першу чергу, тих, які займались експортною діяльністю), залізниці та інших об'єктів виробничої інфраструктури;

2) регламентація нових для того часу технологій та виробництв окремих видів продукції з метою підвищення їх якості та створення конкурентних переваг на зовнішніх ринках;

3) формування системи державного фінансового контролю над дотриманням норм господарського, торгового та вексельного права, прав власності (зокрема, інтелектуальної).

На другому етапі економічного розвитку, що характеризувався домінуванням факторів ефективності діяльності, основними інструментами державного впливу були:

1) бюджетна підтримка ефективних великомасштабних виробництв для забезпечення "економії на масштабі" та підвищення якості продукції;

2) фінансування вищої освіти та підготовки висококваліфікованих працівників;

3) державне співфінансування інфраструктурних проектів підприємств у рамках державно-приватного партнерства;

4) регулювання ринків праці, функціонування товарних і фінансових ринків з метою підвищення ефективності економічної діяльності;

5) бюджетна підтримка малозабезпечених сімей для розширення внутрішнього попиту;

6) експортна підтримка діяльності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках.

За результатами узагальнення досвіду країн з високим рівнем доходів встановлено, що на третьому етапі економічного розвитку інструментами впливу держави на формування інноваційних факторів переважно є:

- 1) бюджетне фінансування наукових досліджень, науково-технічних розробок, інновацій та їх впровадження у виробничі процеси підприємств;
- 2) співфінансування інноваційно-інвестиційних проектів підприємств;
- 3) стимулювання підприємств до застосування інформаційних технологій, а також підготовки і підвищення кваліфікації кадрів відповідно до вимог інноваційної економіки.

Застосування таких інструментів сприяє формуванню ринку новітніх технологій та інноваційної продукції для забезпечення сталого економічного зростання у середньо- та довгостроковій перспективі. Економічний розвиток на третьому етапі забезпечується не тільки наявністю факторів виробництва та ефективністю їх використання, але й насамперед, інноваційними факторами.

У країнах, які сьогодні мають розвинуту економіку зростання рівня державних видатків (на першому етапі економічного розвитку – до 5–15% ВВП, на другому етапі – відповідно, до 7–30% ВВП, і на третьому етапі – до 40–56% ВВП), відбувалося, зокрема, завдяки збільшенню бюджетної підтримки економічної діяльності в середньому з 6% ВВП на першому етапі до майже 20% на другому етапі, що забезпечувало нарощування інвестиційного потенціалу національних економік [11]. Завершення процесів активного формування виробничої інфраструктури та збільшення інвестиційного потенціалу країн дозволили скоротити обсяги державної підтримки на початку третього етапу в середньому по розвинутих країнах до 7% ВВП і змінити її цільову спрямованість.

У цьому зв'язку, перехід до інноваційної, конкурентоспроможної економіки зумовлює необхідність збільшення фінансування наукових досліджень, створення і впровадження інновацій, розширення державної підтримки інноваційно-інвестиційних проектів, а також стимулювання участі приватних інвесторів у фінансуванні. Декомпозицію процесів та інструментів фінансової взаємодії держави та підприємств наведено на рис.1.1. Визначено, що взаємоузгоджені загальні інструменти державного стимулювання та регулювання діяльності доцільно застосовувати для всіх підприємств на умовах доступності, прозорості, справедливості та суспільної доцільності.



Рис. 1.1. Складові фінансової взаємодії держави та підприємств для розвитку національної економіки

Спеціальні бюджетні інструменти пропонуються для державних, комунальних приватизованих підприємств, природних монополій, підприємств–одержувачів державної підтримки, а також для підприємств, які входять до складу транснаціональних корпорацій або мають потенціальні ризики виведення капіталу.

Взаємоузгодженість і взаємозв'язок інструментів сприятиме покращенню умов здійснення господарської діяльності та умов попиту, що в цілому дозволить залучати нові джерела фінансування та збільшувати обсяги фінансових ресурсів з усталених джерел для забезпечення інноваційної діяльності.

Упорядкування заходів забезпечення фінансової взаємодії держави та підприємств потребує перегляду інструментів держави щодо активізації процесів модернізації фінансової системи України, яка відбувається упродовж останніх десятиліть та сфокусована в основному на бюджетну, податкову, грошово-кредитну системи. Проте, вона проводиться відокремлено від системи фінансів підприємств. Таке розмежування уповільнює проведення реформ, досягнення стабілізації фінансів держави, зниження рівня фіскальних ризиків та поглиблює негативні наслідки нерівномірності розвитку складових фінансової системи, оскільки призводить до нарощення проблем на рівні підприємств, які, у свою чергу, негативно позначаються на системі загалом і на цілеспрямованості макроекономічних процесів.

Відсутність належної взаємодії між регуляторами не дає можливості проводити ефективні заходи через непрямі канали впливу на фінанси реального сектора економіки. Зокрема, існування такої ситуації упродовж багатьох років призвело до суттєвих перекосів у бік сфери обігу та, відповідно, до прискорення обігу грошових ресурсів внаслідок їхнього спрямування із промисловості до сфери торгівлі та послуг, де значно коротший термін їхньої окупності; зростання імпорتنих операцій, що негативно позначається на вітчизняних промислових підприємствах. Таким чином, державне регулювання фінансів підприємств має спрямовуватися на здійснення ефективних антикризових заходів та послідовне проведення системних реформ з метою модернізації промисловості на

інноваційній основі. Дефіцит власних ресурсів підприємств уповільнює темпи зростання нагромадження основного капіталу, що загалом зменшує чистий інвестиційний потенціал економіки – як підґрунтя для довгострокового зростання. Це створює додаткові фіскальні ризики.

Рівень втручання держави в економіку у 1998–2013 рр. зменшився в усіх досліджуваних країнах, крім США. У період кризи та посткризовий період рівень збільшився з 1,44 у 2003 р. до 1,59 у 2008 та 2013 рр. [44]. Це пов'язано із посиленням контролю та пруденційним регулюванням у банківській сфері, контролем над трансфертним ціноутворенням корпорацій, уникненням від оподаткування прибутку підприємств, виведенням капіталу за межі країни.

В Україні якість державного регулювання фінансів протягом 2000–2016 рр. оцінюється як низька. Основну причину цього вбачаємо у відсутності належної цілісної системи державного управління, що має необхідні ознаки для забезпечення функціонування за нестабільних умов, зокрема ризикоорієнтованості, пруденційності та інформаційного забезпечення.

Таким чином, до основних імперативів, які створюють підґрунтя для переходу до якісно іншої моделі розвитку інноваційної, конкурентоспроможної економіки, може бути віднесено:

- диференційованість застосування видів та форм фінансової взаємодії держави та підприємств, що визначається метою взаємодії, суспільною корисністю, інноваційними, інвестиційними та фінансовими потребами;

- взаємозв'язок макроекономічних прогнозів та інвестиційної і промислової політики, що мають реалізуватися через інвестиційне планування, виконання державних інвестиційних планів та інноваційно-інвестиційних планів підприємств.

Структурні компоненти загальної участі держави в економічних процесах можуть, як позитивно, так і негативно, позначатися на фінансах підприємств, зокрема: на забезпеченні інноваційної діяльності підприємств; перенесенні та перерозподілі ризиків суб'єктів сектору загальнодержавного управління, фінансових корпорацій та домогосподарств на фінанси підприємств; застосуванні оптимального диференційованого регуляторного навантаження (у тому числі чистого податкового навантаження). Такий підхід потребує удосконалення завдань Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, як регулятора, що має визначати порядок реалізації державної політики у сфері забезпечення ефективної фінансової взаємодії держави та підприємств; регламентації взаємозв'язків окремих елементів державної фінансової політики в контексті забезпечення ефективної фінансової взаємодії (рис. 1.2) тощо. Рушійною силою заощаджувального процесу на рівні домогосподарств є мотиви формування заощаджень, які не є випадковим наслідком перевищення доходів над витратами, що спонукають до інвестування. Очевидно, що домогосподарства у прийнятті рішення про інвестування керуються різними мотивами (або групою споріднених мотивів) залежно від вікової структури домогосподарства, місця проживання, матеріального становища, освітнього і культурного рівня, традицій соціуму, наявності професійної освіти або навичок в інвестуванні, наявності сімейного бізнесу, що потребує інвестування, рівня громадської свідомості тощо [27]. Потребує уваги подальше вдосконалення єдиних, прозорих механізмів, процедур реєстрації та діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу, їх державної фінансової підтримки, діяльності вже створених інститутів фінансової підтримки; сприяння розвитку співпраці малого і великого бізнесу.

Ефективною можна вважати бюджетну політику, концепція якої забезпечує максимально можливе на даному етапі досягнення мети державного фінансового господарювання і забезпечення бюджетної рівноваги на основі найбільш повної реалізації функціональних можливостей (функцій) бюджету.



Рис. 1.2. Схема взаємозв'язків окремих елементів державної фінансової політики в контексті забезпечення ефективної фінансової взаємодії держави та підприємств

Стратегічне планування передбачає концентрацію зусиль і ресурсів держави на вирішенні найактуальніших і стратегічно важливих проблем розвитку національної економіки. Тактичне планування виступає інструментом реалізації стратегічних цілей і завдань. У тактичних планах передбачаються сукупність заходів, порядок і терміни їх реалізації, ресурси тощо [13, с.85].

З приводу встановлення взаємозв'язків окремих елементів державної фінансової політики в контексті забезпечення ефективної фінансової взаємодії держави та підприємств існують різні точки зору. Найпоширенішою є думка, що ефективність фінансової взаємодії держави та підприємств залежить від довіри підприємств до заходів держави [14, с. 48], а одним із підходів до відновлення або формування довіри є скорочення державою вартості адміністративних послуг для підприємств, зокрема шляхом зменшення кількості платних послуг, інформатизації надання послуг). Подолання недовіри до ефективності держави полягає у забезпеченні прозорості державних закупівель, а також здійснення бюджетних видатків.

Слід зазначити, що аудит стану державних закупівель, проведений Рахунковою палатою України показав, що у 2015–2016 рр. система публічних закупівель була неефективною, тобто такою, що не забезпечувала конкурентності на ринках товарів, робіт і послуг та не сприяла законності, ефективності використання державних коштів. Запровадження у 2016 р. електронної системи закупівель «Prozorro» не стало вирішальним чинником у запобіганні незаконному та неефективному використанню державних фінансових ресурсів [31].

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Аналіз впливу державних інвестиції на фінансування розвитку підприємств

Держава через бюджетні механізми може впливати на інвестиції підприємств у новітні технології, знання та людський капітал, а також співфінансувати інноваційно-інвестиційні проекти підприємств, реалізовувати державні інвестиційні проекти за пріоритетними напрямками, такими як: створення та впровадження інновацій, формування сучасної інноваційної інфраструктури, розвиток економічної бази слабших регіонів, енергозбереження, охорона навколишнього середовища та інші, які в цілому впливають на забезпечення інноваційної домінанти розвитку економіки.

Інвестиції, як категорію, зазвичай розглядають у складі чинників активізації економічного зростання, серед функцій в економічних моделях, а також як об'єкт державної фінансової та інвестиційної політики. Наведені у науковій літературі концептуальні підходи до державних інвестицій відрізняються щодо визначення: їх сутності та складу; обсягів, джерел фінансування і механізмів концентрації; цільового призначення; циклічності, тривалості та умов державного інвестування; ефективності їх використання з позиції досягнення суспільного (соціально-економічного) ефекту у короткостроковому та довгостроковому періодах; рівня прибутковості. Державні інвестиції забезпечують створення:

- соціальної інфраструктури (шкіл, лікарень, інших об'єктів соціальної інфраструктури для надання державних послуг суспільству);
- об'єктів економічної інфраструктури (аеропортів, морських портів, об'єктів з виробництва та передачі електроенергії, транспорту, автошляхів, мереж, які забезпечують телекомунікаційний зв'язок тощо) та промислової інфраструктури та підприємств державної власності;
- передумов для активізації надходження приватних інвестицій у проекти, що спрямовані на реалізацію національних пріоритетів та модернізацію реального

сектора економіки, шляхом співфінансування з підприємствами (недержавної форми власності) державних інвестиційних проектів;

- умов для підвищення сукупного попиту за рахунок короткострокової дії фінансового важеля, величина якого може змінюватися залежно від стану економіки.

Загалом, активізація вкладення державних коштів у фінансування приросту продуктивного капіталу національної економіки, а також створення відповідних стимулів для інноваційної діяльності підприємств забезпечать перехід від деструкції до модернізації й забезпечення довгострокового економічного зростання на інноваційній основі. Державні інвестиції мають відігравати роль каталізатора, що збільшує обсяги коштів, залучених у інвестиційну сферу, та посилює їх вплив на розвиток економіки.

Механізм державної інвестиційної діяльності має забезпечувати здійснення державних капітальних вкладень на інноваційній основі, під яким розуміється інвестування ресурсів у розширене відтворення основного капіталу з метою підтримки розширення інноваційних факторів розвитку економіки, одержання прибутку або досягнення соціального ефекту. Відповідно до Бюджетного кодексу України державні капітальні вкладення визначено як капітальні видатки державного бюджету (надання кредитів з державного бюджету), що спрямовуються на підставі державного інвестиційного проекту на створення (придбання), реконструкцію, технічне переоснащення основних засобів державної власності, очікуваний строк корисної експлуатації яких перевищує один рік [58]. Метою інвестування підприємств є отримання доходу й прибутку, що збільшують вкладений капітал та забезпечують його приріст. Різна цільова спрямованість інвестування державою та підприємствами вказує на необхідність, враховуючи важливість цих процесів для економіки, застосування взаємозв'язаних інструментів державного стимулювання.

На основі аналізу досвіду здійснення державних інвестицій країнами, які на сьогодні входять до вищого, третього етапу розвитку економіки з домінуванням інноваційних факторів (зокрема, Австрія, Бельгія, Велика Британія, Німеччина),

виявлено, що на початкових етапах (першому і другому) відбувалося збільшення частки державних інвестицій у ВВП до 5–7% ВВП [42]. Кожна з цих країн формувала економічну базу для розвитку національної економіки. На третьому етапі розвитку економіки відбувалося скорочення обсягів державних інвестицій в об'єкти інфраструктури, проте збільшились інвестиції в наукові дослідження, інновації та розвиток вищої освіти, досягнувши у 2017–2018 рр. у цих державах близько 2–3% ВВП (табл. 2.1).

Таблиця 3.1

Державні інвестиції та індекс інновацій за 2017–2018 рр.*

Країни	Державні інвестиції, % ВВП	Капітальні інвестиції, % ВВП	Частка державних інвестицій у загальному обсягу інвестицій, %	Індекс інновацій, від 0 до 100**
Швеція	4,3	23,8	17,3	63,0
Велика Британія	2,7	16,9	14,7	62,2
Нідерланди	3,6	21,1	13,6	60,0
Данія	3,7	20,0	17,4	58,1
Німеччина	2,2	20,0	10,7	57,5
Франція	3,4	21,7	16,1	53,8
Австрія	3,0	23,0	12,7	53,4
Бельгія	2,3	23,2	10,2	51,5
Україна	2,7	14,4	8,9	36,1

Примітки:

* – у середньому за 2017–2018 рр.;

** – індекс інновацій, де 100 є найкращим показником.

В Україні цей показник становив 2,7% ВВП, а частка державних інвестицій у загальному обсягу інвестицій – 8,9%, що є значно меншим від показників інших країн. Зростання у досліджуваних країнах ОЕСР державних інвестицій активізує інвестиційну діяльність підприємств і капітальні інвестиції в цілому (частка капітальних інвестицій перевищувала 20% ВВП), тоді як в Україні – 14,4% ВВП. З огляду на це, зроблено висновок, що в Україні існує потреба у збільшенні як державних, так і приватних інвестицій на інноваційній основі.

Перехід до інноваційно-інвестиційної моделі відтворення ВВП із ефектом відновлення економічного зростання та соціально-економічного розвитку країни на довгострокову перспективу потребує макроструктурних трансформацій, спрямованих на оздоровлення фінансових балансів усіх учасників ринку.

В умовах обмежених обсягів фінансових ресурсів виникає необхідність

використання додаткових джерел фінансування інвестиційних процесів. Таким додатковим джерелом державних інвестицій мають стати кошти від приватизації державного майна та доходи від управління державною власністю. За нашими розрахунками, за 1992–2016 рр. в Україні бюджетні надходження від приватизації сягнули 65,6 млрд. грн. (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Фінансові результати приватизації в Україні

Роки	Кількість приватизованих об'єктів	Доходи від приватизації		Податкові доходи Зведеного бюджету України, млн. грн.	Відношення доходів від приватизації до податкових доходів Зведеного бюджету України, %	Бюджетні інвестиції в основний капітал, млн. грн.
		млн. грн.	млн. дол. США*			
1992–1993	3 614	17,8	39,3	391,4	4,676	67,3
1994	8 249	25,1	79,2	3 307,5	0,759	530,0
1995	16 212	75,8	51,4	12 127,2	0,625	...
1996	19 689	206,3	112,8	15 962,8	1,292	...
1997	8 706	128,3	68,9	19 746,5	0,650	1 479,0
1998	5 706	470,6	192,1	21 848,3	2,154	1 572,1
1999	5 371	821,8	199,0	25 130,4	3,270	1 999,6
2000	5 315	2 291,1	421,1	31 317,5	7,316	3 158,1
2001	6 145	2 563,7	477,2	36 716,7	6,982	4 549,0
2002	6 132	603,4	113,3	45 392,5	1,329	5 148,0
2003	6 396	2 174,1	407,7	54 321,0	4,002	7 429,5
2004	6 334	9 501,5	1 786,3	63 161,7	15,043	9 622,9
2005	5 529	20 758,9	4 050,8	98 065,2	21,168	8 282,3
2006	5 176	558,8	110,7	125 743,1	0,444	11 732,2
2007	3 176	2 458,8	486,9	161 264,2	1,525	17 888,3
2008	7 607	482,3	91,6	227 164,8	0,212	21 392,3
2009	3 875	808,0	103,7	208 073,2	0,388	10 799,6
2010	2 691	1 093,0	137,7	234 447,7	0,466	14 845,3
2011	1 376	11 480,3	1 440,9	334 691,9	3,430	20 178,5
2012	1 516	6 763,5	846,4	360 567,2	1,876	21 210,7
2013	1 112	1 480,0	185,2	353 968,1	0,418	16 648,4
2014	794	466,9	39,3	367 511,9	0,127	13 959,3
2015	782	151,5	6,9	507 635,9	0,030	35 758,2
2016	547	188,9	7,4	650 781,7	0,029	51 958,1
Усього	132 050	65 570,4	10 014,9	3 959 338,4	1,656	280 208,8

Примітка: * – розраховано за середньорічним офіційним курсом гривні щодо дол. США.

У середньому за досліджений період доходи від приватизації склали 1,7% податкових надходжень Зведеного бюджету України, з мінімальним значенням у 2014–2016 рр. (0,03–0,1%) і максимальним – у 2004–2005 рр. (відповідно, 15% і 21%), завдяки продажу одного великого об'єкта. Приватизація АТ

«Криворіжсталь» (викуп пакета акцій у розмірі 93%) принесла до бюджету України 4 млрд. дол. Для порівняння: у 2000–2007 рр. у країнах ОЕСР менші підприємства приватизувались за 5,8–13,7 млрд. дол. [39]. У 2005 р. зростання бюджетних надходжень від приватизації в Україні (до більше як 20 млрд. грн.) не супроводжувалось істотним зростанням бюджетних інвестицій в основний капітал, які становили лише 8,3 млрд. грн. Крім цього, в умовах масової ваучерної приватизації низькі надходження до бюджету не були опосередковано компенсовані інвестиціями таких підприємств (у рамках виконання інвестиційних зобов'язань нових власників приватизованих підприємств) у їх модернізацію, регіональну інфраструктуру, збереження робочих місць.

Слід враховувати, що приватизація проводилася в умовах зниження доходів працюючих, масових звільнень, зростання заборгованості по заробітній платі. Якщо в 1995 р. (перший рік проведення масової, ваучерної приватизації) темпи зростання реальної заробітної плати становили 128,1%; в 1996 р. – 86,2%; 1997 р. – 97,6%; то в 1998р. (рік її завершення) – 87,1%. Кількість безробітних за 1995–1998 рр. збільшилася у два рази, а саме: від 1437 тис. чол. в 1995 р., 1997,5 тис. чол. в 1996 р., 2330,1 тис. чол. в 1997 р., до 2937,1 тис. чол. в 1998 р. Кількість звільнених громадян у зв'язку зі змінами в організації виробництва, звільнених за скороченням чисельності або штату без права на пенсію за період 1995–1998 рр. також зросла (218,4 тис. осіб у 1995 р., 363,8 тис. осіб в 1996 р., 426,7 тис. осіб у 1997 р., 273,3 тис. осіб у 1998 р.).

Погіршення соціальної ситуації вимагало збільшення державних витрат, зокрема, на виплату допомоги з безробіття. За даними Інституту соціології НАН України, напередодні кризи (у 2008 р.) понад 64% опитаних ставилися до передачі великих підприємств в приватну власність скоріше негативно і тільки 13,9% – скоріше позитивно.

В результаті приватизації відбулося погіршення фінансових результатів діяльності приватизованих підприємств. Аналіз, проведений по досліджуваній групі приватизованих підприємств, показав, що зменшилася частка власних фінансових ресурсів, цільового бюджетного фінансування (державної підтримки),

а збільшилася частка банківського і торгового кредитів (табл. 2.3). Структура джерел фінансового забезпечення приватизованих підприємств свідчить про збільшення боргової залежності підприємств і зростання їх фінансових витрат на обслуговування банківських кредитів. Інвестиційні зобов'язання новими власниками підприємств найчастіше не виконувалися [22]. Приватизація істотно вплинула на структуру власних, бюджетних та позикових коштів. Фінансова взаємодія держави та підприємств потребувала змін, а також координації для успішної трансформації до ринкових умов.

Таблиця 2.3

Структура джерел фінансового забезпечення приватизованих підприємств
(група досліджуваних українських підприємств), %

Показники	Рік до приватизації	Рік приватизації	Перший рік після приватизації	П'ятий рік після приватизації
Власні ресурси підприємств: чистий прибуток	22,17	18,13	18,91	7,01
амортизація	9,16	23,67	6,28	15,84
Всього власних фінансових ресурсів	31,33	41,80	25,19	22,85
Цільове фінансування (державна підтримка)	1,86	1,25	1,49	0,09
Позикові фінансові ресурси: довгострокові і середньострокові кредити банків	5,31	4,03	3,58	11,81
короткострокові кредити банків	8,35	8,64	8,20	9,77
Всього банківських кредитів	13,66	12,67	11,78	21,58
Товарні кредити	53,16	44,28	61,54	55,48

Незважаючи на взяті підприємствами інвестиційні зобов'язання, істотного зростання інвестицій не відбулося. В цілому зміни, які відбувалися у фінансовій взаємодії держави та підприємств, негативно позначилися на їх фінансах. Наслідком цього стало скорочення податкової бази, зростання нерівності доходів і збільшення групи надбагатих олігархів. Така ж тенденція простежувалася і в інших постсоціалістичних країнах. Основною причиною нерівності в доходах населення в багатьох країнах є приватизація і продаж державного майна на неконкурентних умовах.

У бюджетній статистиці доходи від приватизації та управління державною власністю відображаються у складі джерел фінансування бюджету, податкових і неподаткових бюджетних надходженнях, відповідно. Для здійснення оцінки обсягу таких надходжень проаналізовано дані зведеного бюджету України (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Доходи від управління об'єктами державної власності в Україні, млн. грн.

	2012	2013	2014	2015	2016
Податок на прибуток підприємств і організацій, що перебувають у державній власності*	10611,5	1829,6	1039,6	4164,0	8485,6
Податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності*	443,3	425,3	139,4	587,0	230,5
Доходи від власності та підприємницької діяльності*, у т. ч.:	32808,6	33744,2	28806,8	71563,0	53364,5
частина чистого прибутку (доходу) державних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету, та дивіденди (доход), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є державна власність	6483,5	2489,2	3432,6	7321,6	11956,0
Надходження від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим державним майном*	1777,4	2011,3	1716,0	2015,6	1888,4
Надходження від приватизації державного майна**	6763,5	1480,0	466,9	151,5	188,9
Усього	52404,3	39490,4	32168,6	78481,0	64157,8

За період 2012–2016 рр. загальний обсяг доходів від управління об'єктами державної власності становив 266,7 млрд. грн., із збільшенням номінальної величини чистого прибутку (доходу) державних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету, та дивідендів (доходу), нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є державна власність, майже вдвічі з 6,5 млрд. грн. у 2012 р. до 12 млрд. грн. У 2015–2016 рр. зменшилися надходження від приватизації. Загальний обсяг доходів від управління об'єктами державної власності у 2016 р., порівняно з 2015 р., зменшився на 14 млрд. грн. та становив 64 млрд. грн. Обмеженість таких доходів потребує підвищення рівня ефективності їх

використання для цілей розвитку економіки та посилення стимулюючого впливу на інвестиційні процеси в країні.

Визначено, що доходи від приватизації та управління підприємствами державного сектору економіки доцільно акумулювати та використовувати на державні інвестиції – на фінансування наукових досліджень і розробок, а також активізацію приватних інвестицій (через співфінансування інноваційно-інвестиційних проектів підприємств), створення економічної інфраструктури; через співфінансування відповідних проектів; підвищення сукупного попиту за рахунок короткострокової дії фінансового важеля, величина якого може змінюватися в разі погіршення чи поліпшення стану економіки. Найбільш актуальними є дискусії щодо державного інвестування в кризові й посткризові періоди. Державні інвестиції пропонується збільшувати або зменшувати в рамках бюджетної консолідації, зокрема жорсткої економії, чи стимулювання попиту, розширення функцій державних або ринкових регуляторів тощо.

Для удосконалення системи державного інвестування доцільно, по-перше, змінити структуру і склад об'єктів державного інвестування (доповнити об'єкти державної власності об'єктами, створення яких фінансуватиметься спільно державою й приватними інвесторами); по-друге, регламентувати здійснення державних інвестицій для виконання проектів, віднесених до національних пріоритетів, у рамках співфінансування, ДПП; по-третє, запровадити кредитний механізм у процесі державного інвестування, а також співфінансування з метою активізації співпраці з приватними інвесторами.

Питання ефективності державних інвестицій тісно пов'язане з якістю управління процесом інвестування. Найпоширенішими в Україні є експертні оцінки ефективності державних інвестицій на кожному етапі цього процесу.

Комплексна оцінка за методикою МВФ проводиться в кілька етапів: 1) визначення інвестиційної стратегії та попередня оцінка проектів; 2) їх відбір і включення в бюджет; 3) управління проектами та їх імплементація; 4) їх оцінка й аудит (попередня та наступна оцінки в ході надання суспільних послуг).

З метою забезпечення концентрації державних інвестицій для реалізації модернізаційних проектів пропонується сформувати належну систему управління державними інвестиціями, що включатиме базові елементи, такі як:

- визначення інвестиційної політики та інвестиційної стратегії, планування державних інвестицій згідно з національними пріоритетами;

- оцінка й відбір державних інвестиційних проектів (включаючи аналіз показників фінансових планів), облік відібраних проектів, внутрішній контроль, зовнішній аудит ефективності реалізації проектів;

- забезпечення взаємозв'язку річних показників державного та місцевих бюджетів і прогнозних показників на наступні за плановим два бюджетних періоди в частині фінансування (співфінансування) державних інвестиційних проектів. Участь держави у співфінансуванні має залежати від форми власності й стратегічного значення об'єктів інвестування, достатності державних ресурсів, зокрема бюджетних коштів на відповідний період, наявності учасників інвестування, ймовірності фінансових ризиків;

- здійснення належного фінансового контролю використання державних коштів, розпорядження результатами (продуктами) виконання проектів (оприбуткуванням, реалізацією державної частки приватним інвесторам або новоствореним підприємствам). Державна власність має збільшуватися в розмірі, що відповідає номінальній вартості державної інвестиції, а також (щодо об'єктів недержавної власності) розмірі прав державної власності, еквівалентних державній частці статутного, вкладеного капіталу, участі в розподілі продукції, прибутку;

- створення системи суспільного моніторингу всіх етапів інвестування, включаючи аналіз економічної віддачі державних інвестицій, вартості експлуатації новостворених активів і надання державних послуг;

- підготовка спеціалістів з управління державними інвестиціями.

Застосування такого підходу потребує внесення змін до Бюджетного й Господарського кодексів України, інших нормативно-правових актів у частині регламентації проведення оцінки ризиків інвестиційного процесу, витрат і вигід

державного інвестиційного проекту; процедур припинення фінансування, продажу часток у незавершених проектах у випадках, коли фіскальні ризики бюджетних втрат перевищують допустимий рівень, встановлений при підготовці модернізаційного та інноваційно-інвестиційного проекту.

Для ефективного застосування інструментарію надання податкових пільг та покращення фінансового забезпечення інновацій пропонується удосконалювати податкове законодавство в частині:

- запровадження податкових пільг з податку на прибуток для суб'єктів інноваційної діяльності, які співфінансують та реалізують інноваційно-інвестиційні проекти;

- створення механізму повернення суми податкових пільг, а також амортизаційних відрахувань, на які було зменшено об'єкт оподаткування податком на прибуток, у разі їх нецільового використання – не спрямування в інноваційну діяльність або неотримання очікуваного результату.

Таким чином, можна зробити висновок, що взаємоузгодженість бюджетно-податкових важелів у стимулюванні інвестиційних процесів досягається через законодавче закріплення нормативних обмежень, параметрів та показників програми економічних реформ із забезпечення інноваційно-інвестиційних функцій держави, а також середньострокового та короткострокового плану консолідації державних фінансів.

В умовах обмеженості бюджетних коштів може застосовуватися:

- фінансування державних інвестиційних проектів та інноваційно-інвестиційних проектів підприємств в рамках співфінансування держави та підприємств через державний банк розвитку це посилить контроль над використанням бюджетних коштів та підвищить стимулювання приватних інвесторів до співфінансування інноваційно-інвестиційних процесів;

- інструментарій підвищення ефективності державних інвестицій (уряд отримує інтелектуальну власність на результати досліджень, розроблених в рамках програм державних закупівель, фінансування або співфінансування інвестиційних проектів (досвід Франції));

- випуск: державних інноваційних ваучерів (досвід Великої Британії, Канади, Південної Кореї, Швеції, Австрії); проектних облігацій (досвід В'єтнаму); програм із закупівель зобов'язань і витрат виробництва товарів або послуг у сфері R&D&I (досвід Великої Британії).

Необхідно внести зміни у Бюджетний кодекс України та законодавчі акти у сфері обігу цінних паперів щодо забезпечення балансу інтересів держави та підприємств при здійсненні державної підтримки.

2.2. Бюджетні видатки розвитку як державна підтримка зростання інноваційної економіки

Відсутність чіткого уявлення про видатки розвитку призводить до викривлення інформації щодо фактичних бюджетних інвестицій у довгострокове економічне зростання, застосування стимулюючих інструментів фінансової політики, а отже, ролі держави у забезпеченні розвитку економіки.

Показники розподілу коштів Державного бюджету України на видатки розвитку та видатки споживання, зміни характеристик такого розподілу упродовж одного року (при затвердженні першого плану, змін до нього та фактичного його виконання) у період 2013–2019 рр. наведено у табл. 2.5.

У період 2013-2019 рр. спостерігається суттєве скорочення частки видатків розвитку у Державному бюджеті України – майже вдвічі. Якщо у 2013–2015 рр. вона перевищувала 15%, то у 2016 р. становила лише 8%. Номінальні показники видатків розвитку скоротилися до 58 млрд грн у 2018 р. порівняно з 60,9 млрд грн у 2014 р. Фактичні показники бюджетних видатків розвитку у 2018 р. та планові показники 2019 р. дещо збільшилися, порівняно з фактичними показниками 2017 р., на 0,39 в.п. та 0,43 в.п., відповідно, та становили 8,47% та 8,51%. У 2018 р. видатки розвитку становили 2,4% ВВП, тоді у 2014 р. – 4,3%.

Таблиця 2.5

Розподіл видатків Державного бюджету України
на видатки розвитку та споживання

Роки	Показник	Видатки розвитку			Видатки споживання	
		сума, млн грн	% у загальному обсязі видатків	% у ВВП	сума, млн грн	% у загальному обсязі видатків
2013	1й план	48698,51	15,20	3,75	271722,34	84,80
	план з урахуванням змін	62961,20	18,44	4,84	278429,15	81,56
	факт	55210,22	16,56	4,25	278249,24	83,44
2014	1й план	52033,87	14,60	3,70	304476,51	85,40
	план з урахуванням змін	69435,96	16,85	4,94	342669,36	83,15
	факт	60948,88	15,40	4,34	334732,64	84,60
2015	1й план	40555,47	9,88	2,77	370005,09	90,12
	план з урахуванням змін	47466,33	11,35	3,24	370877,51	88,65
	факт	46847,37	11,61	3,20	356608,70	88,39
2016	1й план	51430,40	11,33	3,24	402398,92	88,67
	план з урахуванням змін	34942,26	8,29	2,20	386624,37	91,71
	факт	35444,14	8,24	2,23	394773,64	91,76
2017	1й план	44551,73	7,88	2,24	520817,98	92,12
	план з урахуванням змін	44471,60	7,67	2,24	535489,24	92,33
	факт	46607,55	8,08	2,34	530303,86	91,92
2018	1й план	51785,21	7,77	2,17	614530,30	92,23
	план з урахуванням змін	53952,85	7,93	2,26	626277,91	92,07
	факт	57982,45	8,47	2,43	626901,28	91,53
2019	план з урахуванням змін	67957,76	8,51	...	730668,49	91,49

При цьому, складовими видатків, що віднесені до видатків розвитку, за даними річного Звіту про виконання показників розподілу видатків Державного бюджету України, є: 1) видатки, що забезпечують нагромадження продуктивного капіталу, створення інноваційних технологій, модернізацію об'єктів основних засобів соціально-культурної сфери, інфраструктури, органів управління; 2) видатки, які за своїм економічним змістом є видатками споживання; 3) видатки кредитування бюджету.

В Україні Методологічними положеннями оновленої версії системи національних рахунків 2008 р. встановлено, що результати наукових досліджень і розробок є передумовою майбутнього економічного зростання і можуть неодноразово використовуватися в процесі виробництва, тому результати цієї діяльності віднесено до валового нагромадження основного капіталу. До складу

активів і валового нагромадження основного капіталу повинні включатися витрати на науково-дослідну діяльність, результати якої реалізуються іншими одиницям або можуть принести у майбутньому вигоди їхнім власникам. Проте, певні результати науково-дослідної діяльності залишаються у складі проміжного споживання, зокрема результати, які неможливо використовувати багаторазово у процесі виробництва (за відсутності намірів отримати вигоди з боку власника або виробника, за умови придбання наукових результатів ринковими виробниками виду економічної діяльності М72 "Дослідження і розробки"). Методологічні положення оновленої версії системи національних рахунків 2008 р. затверджено наказом Державної служби статистики України від 17.12.2013 р. № 398.

У Системі національних рахунків України згідно з європейською практикою видатки на озброєння поділяються на: 1) основні засоби (транспортні засоби, військові кораблі, бойові літаки, танки, інші необоротні матеріальні активи, термін корисного використання яких перевищує один рік); 2) об'єкти одноразового використання (боєприпаси, снаряди, інші матеріальні оборотні засоби військового призначення) [34].

До видатків розвитку слід відносити: капітальні видатки (включаючи капітальні вкладення для забезпечення заходів спеціального призначення). Капітальні вкладення у розрізі видатків на економічну діяльність, соціально-культурну сферу, інфраструктуру, діяльність органів управління, правопорядку та оборони; видатки на наукові дослідження і розробки; капітальні трансферти підприємствам, установам, організаціям на фінансування капітальних вкладень та фундаментальних і прикладних наукових досліджень у різних сферах управління та економіки.

Деталізація капітальних вкладень за суспільним призначенням, з дотриманням міжнародних норм, надасть можливість оцінити вплив цих видатків на продуктивний капітал, який забезпечуватиме зростання економіки, збільшення ВВП та державних доходів. Для якісної оцінки видатків розвитку Державного бюджету України їх слід розділити на: наукові дослідження та розробки; капітальні вкладення в: економічну діяльність (держпідтримка капітальних

інвестицій у вугледобувні підприємства, збільшення статутних фондів, фінансова підтримка придбання основних засобів в агропромисловому комплексі тощо); соціально-культурну сферу (придбання житла, капітальний ремонт будівель та придбання устаткування для дитячих садків, шкіл, лікарень тощо); інфраструктуру (будівництво та капітальний ремонт доріг, мостів); забезпечення органів управління, правопорядку та оборони. Всі інші видатки, які за змістом не забезпечують створення основних засобів та нематеріальних активів, пропонуємо відносити до видатків споживання. Розглянемо фактичний розподіл за вказаними вище напрямками видатків розвитку, що наведено у річному Звіті про виконання показників розподілу видатків Державного бюджету України.

Аналіз видатків розвитку, наведених у річному Звіті про виконання Державного бюджету України, показав, що у 2018 р. видатки на економічну діяльність становили 1,9 млрд. грн. (3,2% від загального обсягу видатків, віднесених у Звіті до видатків розвитку) і не мали інноваційного характеру. При цьому до видатків розвитку включалися видатки, які за якісними характеристиками є видатками споживання, зокрема – на державну підтримку вугледобувних підприємств на часткове покриття витрат із собівартості вугільної продукції; на реструктуризацію вугільної та торфодобувної промисловості (заходи щодо підготовки вугледобувних підприємств до ліквідації); медичне та санаторно-курортне лікування; на здійснення зовнішнього незалежного оцінювання і моніторинг якості освіти (табл. 2.6).

Кошти місцевих бюджетів розвитку також спрямовуються на фінансування соціальної сфери, поліпшення соціальної інфраструктури, інші напрями, що не забезпечують активізацію інвестиційних процесів та суттєво не сприяють розвитку економічної діяльності та зростанню інвестиційного потенціалу регіону. Такий розподіл видатків розвитку створює передумови для виникнення фіскальних ризиків ускладнень забезпечення довгострокового розвитку.

В останні роки в Україні створення державою умов для довгострокового зростання економіки обмежується фінансуванням розвитку людського капіталу. Тому, більшої уваги потребує стимулювання інвестицій в основний капітал для

забезпечення економічної діяльності та створення інновацій за рахунок видатків розвитку з бюджетів різних рівнів.

Таблиця 2.6

Видатки розвитку Державного бюджету України у 2018 р., млн. грн.

Отримувачі коштів	Обсяг фінансування	Видатки розвитку, у тому числі:					Видатки, що за змістом є видатками споживання
		наукові дослідження та розробки	капітальні вкладення в				
			економічну діяльність	соціально-культурну сферу	інфраструктуру	діяльність органів управління, правопорядку та оборони	
Міністерство енергетики та вугільної промисловості України	2 095	5	550	0	17	43	1 480
Міністерство економічного розвитку і торгівлі України	355	30	149	0	0	176	0
Міністерство оборони України	10 932	0	0	675	0	10 032	225
Міністерство освіти і науки України	4 351	830	0	3 503	0	0	18
Міністерство охорони здоров'я України	1 178	94	0	1 076	0	2	6
Міністерство соціальної політики України	614	16	0	571	0	26	1
Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України	3 888	4	0	0	89	3 755	40
Міністерство аграрної політики та продовольства України	453	108	30	0	0	35	280
Державне агентство автомобільних доріг України	9 529	0	0	0	9 529	0	0
Державне космічне агентство України	2 276	0	836	0	0	0	1 440
Національна академія наук України	2 582	2 581	0	1	0	0	0
Інші	19 730	1 257	295	5 503	1 659	10 923	93
Усього	57 983	4 925	1 860	11 329	11 294	24 992	3 583

Фінансове управління доцільно визначати як логічну структуризацію складових, що забезпечує раціональне формування та використання фінансових ресурсів, оптимальне співвідношення між джерелами їх фінансування, враховує зовнішні та внутрішні чинники впливу, реалізується шляхом прийняття фінансових рішень для забезпечення сталого розвитку країни [52, с.23].

2.3. Оцінка використання прибутку підприємств для забезпечення економічного розвитку

Фінансова взаємодія держави та підприємств є чутливою до загального рівня оподаткування, але за рахунок податків формуються доходи держави.

Аналіз вітчизняного досвіду формування бази оподаткування податком на прибуток у 1991–2016 рр. дає підстави виокремити три підходи до формування бази оподаткування прибутку (табл. 2.7): 1) в системі бухгалтерського обліку; 2) податковому обліку, відокремленому від бухгалтерського. Паралельне ведення двох видів обліку; 3) шляхом корегування фінансового результату, що формується в системі бухгалтерського обліку, на податкові різниці (визначаються за даними аналітичного і синтетичного бухгалтерського обліку).

Таблиця 2.7

Умови оподаткування прибутку підприємств України у 1991–2017 рр.

Нормативно-правова база з питань оподаткування прибутку підприємств	Вид обліку	Перелік витрат, на які здійснювалося корегування фінансового результату для визначення бази оподаткування прибутку
Закони Української РСР "Про систему оподаткування" від 25.06.1991 р. № 1252-ХІІ; "Про порядок дії на території Української РСР в 1991 році Закону СРСР "Про податки з підприємств, об'єднань і організацій" від 05.07.1991 р. № 1308-ХІІ	Бухгалтерський облік. База оподаткування обчислювалася за даними бухгалтерського обліку з корегуваннями на окремі витрати (гр.3 табл.)	Економічні санкції, накладені на підприємство та внесені в бюджет, відсотки за простроченими і відстроченими позиками, матеріальна допомога, винагороди за підсумками роботи за рік, оплата додатково наданих за рішенням трудового колективу (понад передбачених законодавством) відпусток працівникам, одноразову допомогу при виході на пенсію ветеранам праці, доходи (дивіденди, відсотки), виплачувані за акціями трудового колективу і вкладками членів трудового колективу в майно підприємства, а також інші виплати, які проводяться за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства і спеціальних джерел.
Декрет КМУ "Про податок на прибуток підприємств і організацій" від 26.12.1992 р. №12-92	Бухгалтерський облік. Регулювання складу витрат, включених до собівартості продукції (робіт, послуг)	Затрати, що включаються до собівартості продукції (робіт, послуг), визначаються відповідно до Основних положень про склад витрат виробництва (обігу) і формування фінансових результатів на підприємствах України, затверджуваних Кабінетом Міністрів України, з урахуванням особливостей їх визначення в окремих сферах суспільного виробництва ¹ .
Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР	Бухгалтерський облік. База оподаткування обчислювалася за даними бухгалтерського обліку з корегуваннями на окремі витрати (гр.3 табл.)	Витрати на гарантійний ремонт і обслуговування виробленої продукції понад 2% вартості цієї продукції; втрати і нестачі товарно-матеріальних цінностей понад норми природного убутку; суми дебіторської заборгованості, термін позовної давності яких минув; втрати від переоцінки виробничих запасів, готової продукції і товарів, крім випадків, коли вона проводиться за рішенням КМУ; тощо.

Продовження тал. 2.7

Нормативно-правова база з питань оподаткування прибутку підприємств	Вид обліку	Перелік витрат, на які здійснювалося корегування фінансового результату для визначення бази оподаткування прибутку
Постанова ВРУ "Про затвердження Правил застосування Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 27.06.1995 р. N 247/95-ВР	Бухгалтерський облік. База оподаткування – балансовий прибуток з корегуваннями на окремі витрати (гр.3 табл.)	Витрати підприємства на проведення реклами в разі визнання її недобросовісною; вартість безоплатно переданих зразків і моделей, на представницькі витрати (організацію прийомів, конференцій та інших офіційних заходів, включаючи оплату праці обслуговуючого персоналу) – більше 2% від обсягів реалізації продукції (робіт, послуг); витрати на утримання приміщень, що надаються безоплатно підприємствам громадського харчування, нестачі матеріальних цінностей на виробництві та на складах понад норм природного убутку тощо.
Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР (у новій редакції від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств")	Податковий облік і бухгалтерський облік з корегуваннями на окремі витрати (гр.3 табл.)	Витрати на потреби, не пов'язані з веденням господарської діяльності, а саме: організацію та проведення прийомів, презентацій, свят, розваг та відпочинку, придбання та розповсюдження подарунків; придбання лотерей, участь в азартних іграх; фінансування особистих потреб фізичних осіб; придбання, будівництво, реконструкцію, модернізацію, ремонт та інші поліпшення основних фондів та витрати, пов'язані з видобутком корисних копалин; сплату штрафів та/або неустойки чи пені; утримання органів управління об'єднань платників податку, включаючи утримання холдингових компаній, які є окремими юридичними особами; витрати на рекламу понад 2% від прибутку, що підлягає оподаткуванню платника податку за звітний період; гарантійний ремонт (обслуговування) або гарантійні заміни товарів, реалізованих платником податку, вартість яких не компенсується за рахунок покупців таких товарів, понад 10% від сукупної вартості таких товарів; внески на довгострокове страхування життя або будь-який вид недержавного пенсійного забезпечення тощо.
Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (в редакції 02.12.2010 р.)	Податковий облік в системі бухгалтерського обліку з корегуваннями на окремі витрати (гр.3 табл.)	Витрати, не пов'язані з провадженням господарської діяльності; витрати на організацію та проведення прийомів, презентацій, свят, розваг та відпочинку, придбання та розповсюдження подарунків; нарахування роялті; суми штрафів та/або неустойки чи пені; витрати на придбанням у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами у нерезидента, що має офшорний статус; сума фактичних витрат товарів, понад норми природного убутку чи технічних (виробничих) витрат; бухгалтерська амортизація тощо.
Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (в редакції 2017 р.)	1) бухгалтерський облік без корегувань для підприємств, у яких річний дохід не перевищує 20 млн. грн.; 2) бухгалтерський облік з корегуваннями для підприємств, у яких річний дохід перевищує 20 млн. грн.	... Корегування: на суму облікової амортизації основних засобів або нематеріальних активів; на суму уцінки та витрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів; на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта.

Узагальнення нормативно-правових актів з питань оподаткування прибутку та його зіставлення з даними надходжень до бюджету від податку на прибуток (табл. 2.8) дають підстави стверджувати:

- застосування методології формування бази оподаткування з корегуванням витрат, які не визнаються відповідно до податкового законодавства у період 2002-2013 рр., частка податку на прибуток у загальному обсязі доходів зведеного бюджету не мала значних коливань, а саме – змінювалася в межах 12,1-17,6%;

- перехід на інший методологічний підхід та зниження ставки податку на прибуток у 2014-2015 рр. призвели до скорочення доходів від податку на прибуток із 3,8% ВВП у 2013 р. до 2,0% у 2015 р., а також їх частки у доходах Зведеного бюджету України із 12,4 до 6,0%, незважаючи на зменшення у цей період податкових пільг.

Таблиця 2.8

Доходи Зведеного бюджету України від податку на прибуток

Показники	2002	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	62,0	134,2	219,9	297,9	273,0	314,5	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0
Податок на прибуток, млрд. грн.	9,4	23,5	34,4	47,9	33,1	40,4	55,1	55,8	55,0	40,2	39,1
Податок на прибуток, % ВВП	4,0	5,1	4,6	4,8	3,5	3,6	4,1	3,8	3,6	2,6	2,0
Частка податку на прибуток у доходах зведеного бюджету, %	15,2	17,5	15,6	16,1	12,1	12,8	13,8	12,5	12,4	8,8	6,0
Фінансовий результат до оподаткування підприємств (сальдо), млрд. грн.	14,6	64,4	135,9	9,0	-42,4	58,3	122,2	101,9	29,3	-517,4	-348,5
Прибуток до оподаткування, млрд. грн.	36,2	89,2	183,0	193,7	144,1	212,0	272,7	277,9	234,5	337,2	387,7
Ставка податку на прибуток, %	30	25	25	25	25	25	23	21	19	18	18

Таким чином, формування бази оподаткування в системі бухгалтерського обліку без здійснення корегувань на податкові різниці створило ризики значної залежності бюджетних надходжень від рівня результативності діяльності підприємств (прибутковості, збитковості) та ряду об'єктивних і суб'єктивних причин.

Принцип нейтральності передбачає, що оподаткування не повинне викривляти умови конкуренції як між підприємствами та галузями всередині країни, так і між вітчизняними й зарубіжними підприємствами, створювати рівні умови діяльності для підприємств різних галузей. Його застосування означає, зокрема, відсутність спеціальних податкових привілеїв та вузькогалузевих податкових режимів, які ставлять у нерівні умови інші галузі.

Податкова реформа має усунути існуючі проблемні аспекти дії механізму уніфікації податкового і бухгалтерського обліку (передбачає практично повний перехід на облікові принципи та стандарти розрахунку фінансового результату для цілей оподаткування, тобто без проведення необхідних корегувань).

Застосування інструментів податкового стимулювання підприємств є важливим напрямом збільшення фінансування інноваційної діяльності. Тим часом, в Україні виявлено скорочення його обсягів із 35,6 млрд. грн. у 2015 р. до 26,1 млрд. грн. у 2019 р. або з 2,34% ВВП до 0,87% ВВП (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Податкове стимулювання підприємств у 2015-2019 рр.

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Пільги з податку на прибуток підприємств, млн. грн.	5 533,2	4 623,0	237,0	274,7	1 417,8
Пільги з податку на додану вартість, млн. грн.	26 204,3	26 742,3	50 490,8	22 891,4	17 960,3
Інші пільги, млн. грн.	3 892,5	1 848,0	4 625,5	7 097,5	6 700,9
Усього, млн. грн.	35 630,0	33 213,3	55 353,3	30 263,6	26078,92
Податок на прибуток підприємств, % ВВП	0,38	0,29	0,012	0,012	0,048
Податок на додану вартість, % ВВП	1,79	1,69	2,54	0,96	0,60
Інші, % ВВП	0,27	0,12	0,23	0,30	0,22
Усього, % ВВП	2,43	2,09	2,78	1,27	0,87

Незначні обсяги податкових пільг, особливо на підтримку інноваційної діяльності підприємств, є недостатніми для активізації процесів нагромадження основного капіталу, розвитку інноваційної діяльності підприємств і взагалі для формування інноваційних факторів економічного розвитку.

Планування податкової підтримки має враховувати інші види державної підтримки, стан та перспективи розвитку підприємств, достатність ресурсів для фінансового забезпечення інвестиційних процесів.

Для забезпечення стимулюючого впливу оподаткування на розвиток національної економіки у контексті фінансової взаємодії держави та підприємств необхідно: 1) визначити у Податковому кодексі України чіткий перелік постійних податкових різниць, які корегуватимуть фінансовий результат до оподаткування (за даними фінансової звітності) або запровадити єдиний норматив оподаткування прибутку в частині запровадження окремого обліку для підприємств із обігом, меншим 20 млн. грн;

2) застосовувати методи капіталізації і амортизації окремих витрат прямо не пов'язаних з виробничою та іншою основною діяльністю (зокрема витрати на страхування пропонується розподіляти на весь період страхування або перші три роки; річні передплати, річні членські внески. Метод капіталізації може застосовуватися до фінансових витрат, пов'язаних з оновленням основних засобів, витрат на довгострокову оренду земельної ділянки (не більше 50 років));

3) розглядати податкову прискорену амортизацію як вид податкової пільги;

4) застосовувати інвестиційні плани підприємств для обґрунтування доцільності застосування податкових пільг (у складі загальної державної підтримки), а звіти про виконання інвестиційних планів – підтвердження цільового використання та ефективності податкових пільг, розподілу та використання ресурсів прискореної амортизації та чистого прибутку.

Фінансова політика підприємства державного сектора економіки є механізмом реалізації концептуального підходу до управління його фінансами, що поєднує в собі сукупність принципів, методів і процедур управління фінансовими ресурсами, фінансового забезпечення розвитку підприємства.

Управління фінансовими ресурсами передбачає, зокрема забезпечення: належної структури капіталу; достатнього рівня доходності за інноваційно-інвестиційними проектами; умов ефективного залучення позикових ресурсів; достовірної оцінки активів; розподілу чистого прибутку; умов формування резервів та виплати дивідендів тощо.

В умовах фінансово-економічної кризи фінансова політика підприємства має спрямовуватися на дотримання фінансової стійкості, яка досягається шляхом оптимізації рівня боргової залежності через: 1) погашення або реструктуризацію прострочених, поточних та довгострокових боргів, строк сплати за якими наступатиме протягом 60-90 днів; 2) зменшення обсягів дебіторської заборгованості; 3) залучення коштів працівників через їх участь у капіталі підприємства; 4) збільшення власного капіталу (утримання докризового рівня прибутковості через скорочення непродуктивних витрат та втрат, оптимізацію виробничих витрат). Інформаційна база має включати дані про строки погашення заборгованості та умови її реструктуризації, згідно з договорами, суму заборгованості, перелік дебіторів та умови погашення дебіторської заборгованості, склад витрат, нормативні обмеження для операційних та фінансових витрат тощо.

Відповідно до порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності та методичних рекомендацій застосування критеріїв аналіз здійснюється за зміною обсягів: чистого доходу (виручки) від реалізації продукції; чистого прибутку (збитку); відрахувань частини чистого прибутку до державного бюджету; відрахувань на виплату дивідендів, нарахованих на акції (частки), що належать державі в статутному капіталі господарських товариств; капітальних інвестицій; розмір і структура дебіторської та кредиторської заборгованостей [18]. Проте, ці дані не дають можливості оцінити ефективність державної допомоги та імовірні фіскальні ризики. Порівняння таких показників як: обсяг фіскальної підтримки (бюджетного фінансування, податкові пільги), обсяг бюджетних надходжень від

підприємств, чистий прибуток (збиток), відношення фіскальної підтримки до бюджетних надходжень, вказує на рівень ефективності управління державними підприємствами (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Оцінка фіскальних ризиків у 2018-2019 рр.

№ з/п	Найменування підприємств державного сектору економіки	Обсяг фіскальної підтримки			Обсяг бюджетних надходжень від підприємств млн грн	Чистий прибуток (збиток), млн. грн		Відношення обсягу фіскальної підтримки до обсягу бюджетних надходжень
		усього, млн. грн	у тому числі			2018	2019 (план)	
бюджетне фінансування, млн грн	податкові пільги, млн грн							
1	НАК "Нафтогаз України"	3659,3	0,0	3659,3	12267,4	-85044,8	-40331,1	0,298
2	ДП "НАЕК "Енергоатом"	0,0	1,0	0,0	5640,6	-6494,4	1153,9	0
3	ДП "Укркосмос"	556,8	2,0	0,0	9,5	-2280,5	2,3	58,778
4	ДП "КБ "Південне" ім. М.К.Янгеля"	2150,0	3,0	43,0	215,1	-1838,5	3,3	9,993
5	"Державна продовольчо-зернова корпорація України"	0,0	4,0	0,0	117,0	-1364,9	10,5	0
6	ДП "НЕК "Укренерго"	1664,9	5,0	55,4	779,8	-1198,5	35,1	2,135
7	ДП "ВО Південний машинобудівний завод імені А.М.Макарова"	181,6	6,0	181,6	135,8	-1178,6	0,0	1,337
8	ДП "НВК "Заря"	0,1	8,0	0,0	545,9	-541,3	6,4	0,000
9	ДП "Укрспирт"	0,0	9,0	0,0	317,9	-532,2	40,2	0
10	ДП "Українська залізнична швидкісна компанія"	21,9	10,0	21,9	22,9	-416,5	-934,5	0,954
11	Харківське державне авіаційне виробниче підприємство	87,4	11,0	87,4	75,3	-389,7	-112,4	1,159
12	ВАО "Одеський припортовий завод"	0,0	12,0	0,0	411,8	-270,5	220,0	0
13	ДП "Міжнародний аеропорт Бориспіль"	265,6	16,0	265,6	231,5	-126,8	-46,2	1,147
14	ВАО Сумхімпром	178,3	17,0	178,3	179,5	-99,4	-193,9	0,993
15	УДППЗ "Укрпошта"	0,0	18,0	0,0	1 196,3	-4,2	19,1	0
	Усього	8765,8	122,0	4492,4	22146,5	-101780,8	-40127,3	0,396

Збитковість підприємств на фоні бюджетної підтримки (мала поточний, а не інвестиційний характер) свідчить про збільшення рівня фіскальних ризиків у майбутніх періодах. Величина отриманого прибутку або збитку є

відображенням спроможності підприємства своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

В умовах фінансово-економічної кризи фінансова політика підприємства має спрямовуватися на дотримання фінансової стійкості, яка досягається шляхом оптимізації рівня боргової залежності. У посткризовий період мають посилюватися інвестиційна активність та реалізовуватися інвестиційні проекти.

Реформування фінансової системи та формування сучасних ринкових інституцій потребують нових підходів до управління державною власністю та діяльністю підприємств державного сектору економіки, встановлення правових меж щодо здійснення економічної діяльності, які відповідають нормам законодавства ЄС. Подолання інституційної недовершеності системи управління державною власністю усуне причини неефективності використання цієї власності, втрати державою потенційних доходів, зниження конкурентоспроможності державних підприємств. При цьому актуалізуються дослідження напрямів реформування механізмів управління фінансами державних підприємств.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

3.1. Особливості фінансування розвитку підприємств державного сектора економіки

В упорядкуванні системи фінансової взаємодії держави та підприємств важливу роль відіграє державний сектор економіки. "Активна державна політика" щодо функціонування підприємств державного сектору може стати основою при складанні і реалізації державної фінансової, промислової, інноваційно-інвестиційної політики, оскільки її реалізація має відбуватися з мінімальними ризиками та позитивним зворотним ефектом від регулювання.

Засоби, форми, методи, інструменти, важелі та канали управління повинні мати особливий характер для державних підприємств, господарських товариств, у статутному капіталі яких державна частка становить від 51 до 100%, унітарних підприємств, підприємств, визнаних суб'єктами природних монополій, порівняно з підходами до управління підприємствами недержавних форм власності. При цьому, важливим є дотримання прозорості застосування складових механізму до всіх суб'єктів державного сектору економіки. Уніфікацію підходів можна досягти лише в застосуванні до певних груп, зокрема в управлінні державними корпоративними правами в акціонерних товариствах, створених у процесі приватизації та корпоратизації, державних холдингових компаній, державних акціонерних компаній, національних акціонерних компаній, державних підприємств.

Фінансово-господарська діяльність інших підприємств державного сектору економіки може бути охарактеризована як нестабільна та малоприбуткова, порівняно зі станом державних підприємств інших країн.

Аналіз рівня доходності державних активів вказує на складне становище у ряді галузей та сфер діяльності. Причини такого стану різні, зокрема:

- збитковість або низька прибутковість діяльності державних підприємств через відсутність у достатньому обсязі фінансових ресурсів, недоступність кредитів через високий рівень відсоткових ставок для підприємств, зростання повної собівартості внаслідок підвищення вартості матеріальних, енергетичних, фінансових ресурсів, а також невисокий попит на продукцію більшості вітчизняних підприємств, нерозвиненість внутрішнього ринку, значні бар'єри для входу на зовнішні ринки;

- існують окремі випадки неефективного використання фінансових ресурсів та збільшення непродуктивних витрат для мінімізації чистого прибутку. Тому, загострюються проблеми нерегульованості витрат, випереджаючого зростання витрат над доходами, зниження рівня доходності державних активів;

- нерівномірність податкового навантаження на підприємства державного сектору економіки (за існуючого фінансово-господарського стану), що призводить до зниження їхньої конкурентоспроможності, порівняно з підприємствами недержавної форми власності, які не сплачують частину чистого прибутку (доходу) до бюджету.

Фінансова стійкість державних підприємств значною мірою залежить від їхньої ринкової активності, що характеризується такими показниками як: коефіцієнти загальної оборотності активів, оборотності поточних активів; маржа операційної діяльності, платоспроможність, прибутковість, капіталізація та рівень доходності на вкладений капітал тощо. Додатковими джерелами фінансування розвитку підприємств повинні стати інноваційні бюджетні трансферти (з диференціацією частки участі держави у співфінансуванні пріоритетних інноваційно-інвестиційних проектів цих підприємств до 70%) і кошти іноземних інвесторів, залучені державою для співфінансування цих проектів.

На рівень активності впливають ринкові фактори, зокрема попит і пропозиція на товарному та фінансовому ринках. При цьому, враховуючи складність проблем, а також ті завдання, які мають виконувати підприємства ДС в економіці країни, до їхнього вирішення доцільно підходити комплексно. Фінансово-господарський стан державних підприємств свідчить про необхідність

зміни методологічних, методичних та організаційних підходів до засобів державного управління підприємствами цієї сфери, зокрема аналізу, прогнозування, планування, обліку, інформаційного і правового забезпечення, мотивації та внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту.

Аналіз у широкому розумінні його економічної сутності розглядається як економічний, фінансовий аналіз та аналіз ефективності управління державними активами. Останній вид аналізу властивий для підприємств державного сектору економіки, що передбачає застосування належних методів та критеріїв оцінки. Критеріями визнання ефективності управління державними активами та іншими об'єктами державної власності, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 19.06.2007 № 832 "Про затвердження Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності", є результати фінансово-господарської діяльності, стан використання та збереження майна підприємств державного сектору економіки. Для кількісної оцінки результатів фінансово-господарської діяльності державних підприємств застосовуються показники:

1) рентабельності, фінансової стійкості, покриття, платоспроможності, зносу основних засобів підприємств;

2) темпів зростання обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, чистого прибутку, частини прибутку (доходу), що перераховується до державного бюджету, порівняно із затвердженими обсягами згідно.

Стратегія розвитку державного сектору містить завдання, кореспондуючі з програмними документами уряду, а також спрямовані на формування та акумулювання державних активів для забезпечення досягнення національних пріоритетів; відновлення фінансової стійкості зростання підприємств; налаштування механізмів завчасного виявлення й попередження суттєвих фінансових ризиків господарської діяльності підприємств; мінімізації впливу ризиків на фінанси підприємств. Важливими є питання проведення взаємоузгодженості Стратегії розвитку державного сектору економіки, макроекономічних показників, національних проектів; державних цільових програм, бюджетних програм на середньостроковий період із стратегічними, інноваційно-інвестиційними планами

підприємств державного сектору економіки, програмами управління державними корпоративними правами, а також тактичними програмними документами (окремими показниками державного та місцевих бюджетів) тощо. Таким чином, Стратегія розвитку державного сектору економіки має встановити порядок застосування засобів управління (включаючи, порядок обліку, інформаційного і правового забезпечення, мотивації та внутрішнього контролю, аудиту), а також інших складових його механізму (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Основні положення організаційного забезпечення розроблення та реалізації Стратегії розвитку державного сектору

Організаційне забезпечення	Стратегічний захід
Мета й завдання Стратегії	<p>1) встановлення оптимального розміру, структурного та цільового спрямування підприємств державного сектору економіки на досягнення національних пріоритетів;</p> <p>2) визначення правил розміщення на фондових ринках часток (акцій, паїв), що належать державі, а також придбання у власність держави акцій інших підприємств або участь у їхньому капіталі для формування державних кластерів, сукупності підприємств у забезпеченні повного циклу виробництва продукції для забезпечення реалізації національних пріоритетів</p>
Засоби забезпечення: облік об'єктів державної власності та корпоративних прав держави; забезпечення прийняття управлінських рішень щодо державного майна та державних корпоративних прав; збалансування інтересів та мотивація до реалізації Стратегії планування; внутрішній контроль і аудит	<p>1) виокремлення об'єктів державної власності, діяльність яких може бути спрямована на реалізацію проектів, досягнення національних пріоритетів. Визначати стратегію розвитку таких підприємств. Разом з Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України доцільно виявити механізми моніторингу виконання національних проектів з пріоритетних напрямів. Визначення державних підприємств (не віднесені до стратегічних підприємств) та об'єктів, що належать до сфери його управління в межах, визначених законодавством, закріплені державні пакети акцій, які не можуть бути прямо або опосередковано залучені до виконання національних проектів, для передачі їх в оренду, концесію, в комунальну власність або до Фонду державного майна України для приватизації об'єктів державної власності, відчуження державних корпоративних прав. Законодавче закріплення переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації; уточнення переліку об'єктів, що мають стратегічне значення для економіки (національні пріоритети) та безпеки (виконання функцій держави, підтримання економічної безпеки тощо);</p> <p>2) проведення єдиної політики управління державною власністю на інноваційній основі. Усунення правових, адміністративних й економічних перешкод розвитку підприємств; Впровадження інституту незалежних наглядових рад та рад директорів;</p> <p>3) забезпечення розробки та запровадження нормативних (порогових) значень показників фінансового стану підприємств, що дозволить своєчасно вживати заходи з попередження кризових явищ та відновлення стабільності їхнього функціонування;</p> <p>4) формування систем фінансового планування, що включатимуть стратегічне й тактичне фінансове планування. Запровадження для стратегічно важливих підприємств процедур розроблення та схвалення органами управління держмайнtimer стратегічних і тактичних планів.</p> <p>5) застосування системи державного внутрішнього фінансового контролю (управління фінансами, внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту) на ризикоорієнтованій основі, яка поетапно запроваджується в системі державних фінансів та може застосовуватися для управління державними корпоративними правами та майном. Зокрема, це надасть можливість налагодити контроль за цільовим та ефективним використанням коштів, виділених із бюджету на реалізацію національних проектів, цільових програм, за ефективністю наданих окремим суб'єктам господарювання податкових та інших пільг; а також за господарськими операціями, які призводять до скорочення прибутковості та ризиків втрати платоспроможності.</p>
Засоби реалізації	Забезпечення підвищення кваліфікації керівників та інших спеціалістів фінансових служб державних підприємств

Для дотримання керівних принципів з корпоративного управління підприємствами державного сектору економіки через встановлення національного регламенту доцільно удосконалити існуюче та прийняти нове нормативно-правове забезпечення з питань державного фінансового контролю, ризикоорієнтованого управління загалом. Керівні принципи з корпоративного управління на державних підприємствах, схвалені ОЕСР, зокрема включають: забезпечення ефективних правових та нормативних основ для державних підприємств; прозорість і розкриття інформації; зобов'язання рад директорів на державних підприємствах (ради директорів повинні мати достатні повноваження та відповідальність для виконання своїх функцій – стратегічного керівництва й контролю за діяльністю підприємств). Для їх вирішення пропонується активізувати роботу, пов'язану із формуванням належного представництва держави у раді директорів, наглядовій раді підприємства та прийняттям узгоджених з органом управління державним майном рішень.

У нормативно-правових актах доцільно встановити процедуру схвалення радою директорів представлених підприємствами державного сектору економіки стратегічних інноваційних програм та відповідних інноваційно-інвестиційних проектів, результатів проведення моніторингу реалізації планів, управління інвестиційними ризиками, аналізу фінансової звітності та звіту внутрішнього та зовнішнього аудитора. Для великих державних компаній передбачити створення Комітетів із стратегічного управління, які визначатимуть основні параметри, показники планів розвитку.

Беручи до уваги наведене вище та реальний стан фінансів державних підприємств, пропонується внести зміни до таких нормативно-правових актів як: закон України "Про управління об'єктами державної власності" від 21.09.2006 № 185, постанов Кабінету Міністрів України щодо затвердження Порядку відрахування до державного бюджету частини чистого прибутку (доходу) державними унітарними підприємствами та їх об'єднаннями, "Про стан фінансово-бюджетної дисципліни, заходи щодо посилення боротьби з корупцією та контролю за використанням державного майна і фінансових ресурсів" тощо.

Потребують розроблення нормативно-правові акти з питань формування системи державного управління, визначення механізмів управління підприємствами державного сектору економіки та підприємств, які були приватизовані. Приватизовані підприємства, окрім договірних зобов'язань щодо внесення інвестицій (відповідно до укладених договорів купівлі-продажу покупцями об'єктів приватизації), приймають суспільні зобов'язання в частині забезпечення якісного управління підприємством (так званого "ефективного власника"), що передбачає позитивний стан фінансування діяльності, завчасного погашення боргів, забезпечення прибутковості, формування резервів для утримання фінансової стійкості та подальшого стабільного розвитку. Така постановка питання необхідна з огляду на те, що договірні зобов'язання передбачають лише мінімальний розмір інвестиційних вкладень.

З огляду на наведене вище, можна зробити висновок про необхідність розробки дієвих механізмів управління фінансами приватизованих підприємств. Особливості управління підприємствами державного сектору економіки виявляються через застосування певної сукупності взаємопов'язаних складових механізмів управління, а саме державної фінансової політики та засобів, форм, методів, інструментів, каналів і важелів управління. Державну фінансову політику віднесено до механізмів у системі державного управління, враховуючи визначення її сутності та призначення.

Одним із механізмів регулювання фінансів вітчизняних підприємств державного сектора економіки може бути накопичення коштів експортоорієнтованих, ризикоутворюючих підприємств та підприємств, які отримують надприбутки і доходність яких у своїй більшості залежить від попиту на їх продукцію на зовнішніх ринках, що створюватиме резерв для фінансової стабілізації у кризових періодах.

Крім цього, до механізмів фінансової стабілізації та розвитку підприємств державного сектора економіки, завчасного виявлення і попередження суттєвих фінансових ризиків та мінімізації їхнього впливу на фінанси підприємств можуть бути віднесені:

- формування фонду фінансової стабілізації та розвитку, що може створюватися частково з внесків частки чистого прибутку підприємств державного сектора економіки та за згодою підприємств інших форм власності, а також частки доходів від приватизації, оренди, концесії державного майна, доходів від управління корпоративними правами;

- встановлення фіксованих пропорцій (індикаторів та їхніх нормативних значень), що вказуватимуть на порушення рівноваги в економіці та у фінансовій системі, а також на джерела утворення ризиків та суттєвість їх впливу;

- запровадження державного стратегічного і тактичного фінансового планування підприємств.

Таким чином, наведені вище засоби управління фінансами державних підприємств та інших підприємств державного сектору економіки сприятимуть формуванню належної системи державного управління фінансами підприємств загалом.

Потребує уточнення методика визначення ефективності управління державним майном, оскільки у Типовій формі контракту з керівником підприємства, що є у державній власності, визначення показників аналізу має суб'єктивний характер.

Оцінка ефективності діяльності державних суб'єктів та якості управління ними має бути системною та включати такі напрями: оцінку результатів фінансово-господарської діяльності, моніторинг майнового стану та платоспроможності підприємства за звітній період; виконання завдань фінансового плану; аналіз та оцінку фінансової політики.

Фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств дозволяє вирішувати ряд таких задач: ефект підтримання фінансової рівноваги на макро- і мікрорівні в середньостроковому і довгостроковому періодах; мотивація участі у співробітництві держави та підприємств; ефективність співробітництва, розподіл новоствореної продукції та результатів від реалізації спільних інноваційно-інвестиційних проектів.

У зарубіжній літературі значна увага приділена питанням: проектування інвестицій, оцінки ефективності інвестиційного проекту, а також відмінностям у підходах до інвестування державного та приватного секторів.

Так, Б. Сперлінг-Тайлером державно-приватне партнерство розглядається як довгострокове та середньострокове співробітництво між державою і приватним сектором, що передбачає розподіл ризиків і прибутку від результату об'єднання знань, досвіду і фінансових ресурсів для досягнення намічених цілей економічної політики [29]. Передбачалося, що таке співробітництво надасть можливість підвищити якість обслуговування, скоротити витрати і забезпечити розвиток соціальної та інженерної інфраструктури за рахунок використання відносних переваг приватних і державних учасників партнерства. Австрійський економіст Л.Шарингер пропонує п'ять базових моделей співробітництва держави та приватного сектора, що розрізняються галузевими особливостями, формами власності, фінансування та управління. До таких моделей віднесено: модель оператора, що за своєю сутністю є державним замовленням приватному підприємству, за яким закріплюються функції управління та фінансування при використанні державної і приватної власності [27]. Ця модель характеризується чітким поділом відповідальності між партнерами і контролем з боку замовника – держави. Найбільш результативною визнається модель кооперації як модель спільної проектної компанії, у власності, фінансуванні та управлінні якої одночасно беруть участь державні і приватні інвестори.

Інститутом бюджету та соціально-економічних досліджень (USAID) державно-приватне партнерство розглядається як форма взаємодії державного і приватного секторів, в межах якої держава залучає до виконання суспільно важливих проектів приватний бізнес. Основними мотивами держави визначено обмеженість бюджетних ресурсів та ризик низької ефективності управління активами [44]. USAID виявлено позитивні сторони державно-приватного партнерства: розподіл власності, відповідно ризиків і прибутків від здійснення проекту державно-приватного партнерства; перерозподіл функцій, в результаті чого держава має можливість зосередитися на виконанні пріоритетних повноважень, які не можуть бути

делеговані іншим особам. Відповідно до визначення Європейської комісії, запропонованого у 2003 р., публічно-приватне партнерство охарактеризовано як передачу приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проєктів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором. В англосаксонських країнах, на території Європейського Союзу, поширеним є визначення цієї системи як "Публічно-приватне партнерство (Public-Private Partnership)".

При цьому, не зазначається про важливі передумови, які мають формуватися для забезпечення ефективності такого партнерства, а також максимальної результативності для споживачів та отримувачів. Важливим є формування відповідних передумов запровадження інвестиційного співробітництва з урахуванням національних особливостей та для досягнення національних пріоритетів.

В Україні ці відносини лише починають розвиватися. Законом України, прийнятим у 2010 р., визначено, що державно-приватне партнерство є співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом України "Про державно-приватне партнерство" та іншими законодавчими актами.

Більшість із наведених підходів до побудови ефективного співробітництва передбачають інвестиційну, а значить фінансову складову, та ґрунтуються на філософській концепції – праксеології. Практиологія як загальна методологія розглядає способи діяльності з точки зору їхніх практичних властивостей, тобто в сенсі їхньої ефективності. Зважаючи на положення концепції та відмінності мотивів держави і суб'єктів господарювання, а також із урахуванням ризиків держави, можна зробити висновок про доцільність застосування інвестиційного співробітництва. Інвестиційне співробітництво держави та суб'єктів

господарювання розглядається як складова державної політики у сфері державно-приватного партнерства, а також інструмент державного фінансового регулювання. Мінімізація ризиків держави відбувається за наявності мотивів, які формуються у соціальних, екологічних, інноваційних та фінансових сферах. Це здійснюється через формування та реалізацію інвестиційної, економічної, фінансової, науково-технічної, соціальної політики, що спрямовані на дотримання фінансової рівноваги.

Термін "інвестиційне співробітництво держави та підприємств" пропонується розглядати як сукупність фінансових відносин, що виникають між суб'єктами співробітництва з приводу обґрунтування, планування, виконання інвестиційного проекту, розподілу продукції; а також методологічного, методичного та організаційного забезпечення цього процесу. Види інвестиційного співробітництва визначаються, з огляду на правові регламентації фінансових відносин, які виникають при провадженні діяльності на договірних засадах: концесії, оренди державного майна, спільної діяльності, фінансового лізингу; договору з розподілу продукції; управління державним майном. Таким чином, виявлено такі види: майнових і ресурсних зобов'язань, спільної діяльності, тимчасового користування державним майном. Застосування зазначених видів інвестиційного співробітництва має провадитися з дотриманням принципів фінансових відносин держави і суб'єктів господарювання.

До загальних (базових) принципів пропонується відносити такі, які визначають:

1) управління ризиками держави через формування державної політики із створення нових високотехнологічних робочих місць, підвищення продуктивності праці; інвестиційної та інноваційної політики, відповідної системи державного внутрішнього фінансового контролю за прийняттям та виконанням інвестиційних проектів;

2) привалювання державних інтересів над інтересами максимізації прибутку;

3) ефективність, економічність та окупність інвестиційних проектів;

4) незалежність, об'єктивність, чесність, компетентність, професіоналізм, довіра, культура при провадженні інвестиційного процесу;

5) повноваження, відповідальність, підзвітність для прийняття рішень та дій на відповідному державному рівні та на рівні підприємства;

б) прозорість, відкритість і партнерство.

До спеціальних принципів пропонується відносити такі, що визначають: оптимальність та ефективність використання державного майна; запровадження найбільш прийнятних для держави видів інвестиційного співробітництва; логістичну координацію та інтеграцію; фінансову рівновагу (послідовності і наступності виконання інвестиційного проекту, використання результатів інвестиційного співробітництва; періодичності проведення оцінки ефективності; ефективності формування та використання фінансових ресурсів; збалансованості показників фінансового плану інвестиційного проекту із фінансовим планом діяльності підприємства за джерелами формування фінансових ресурсів, напрямками їхнього використання).

Інвестиційні проекти, що передбачено здійснювати в рамках інвестиційного співробітництва держави та суб'єктів господарювання, як і будь-які договірні зобов'язання мають певні ризики. Рівень ризику, його вплив на успішність здійснення проекту, можливість оптимізації чи шляхи його уникнення вивчаються в процесі експертизи інвестиційного проекту. Інвестиційне проектування, зокрема оцінка ризиків проекту, є досить складними для підприємства. Згідно з Методикою виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їхні оцінки та визначення форми управління ними, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 16.02.2011 № 232, оцінка ризику розглядається як процес виявлення ризику та визначення можливих наслідків його виникнення для партнерства. Фінансові ризики пов'язані із оцінкою ефективності інвестиційних проектів, а також правильністю врахування часової вартості грошей. Ураховуючи, що інвестиційні проекти виконуватимуться в рамках співробітництва держави та підприємства, доцільно для запровадження управління ризиками визначити

їхню класифікацію: за рівнем і систематичністю виникнення, також за рівнем утворення втрат; окремо на державному рівні та рівні підприємств (рис.3.1).

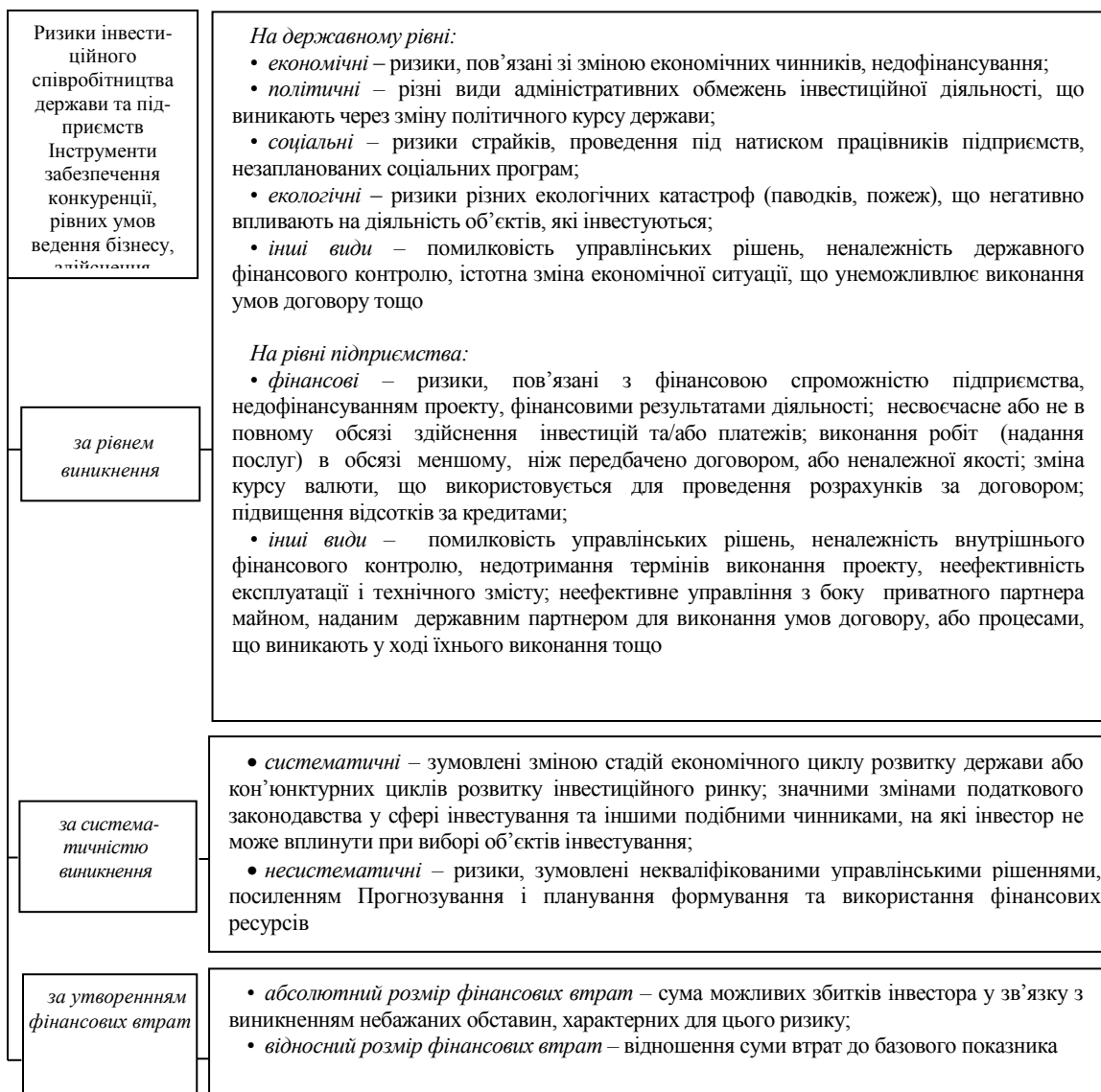


Рис. 3.1. Класифікація інвестиційних ризиків держави та підприємств

Державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності.

Незважаючи на регламентовану пріоритетність оцінки активів за понесеними витратами (витратного підходу), за визначенням Я.Крупки, підприємствам слід надати можливість обрання й інших, альтернативних

методів оцінки. Зі сторони державних органів доцільно посилити контроль за дотриманням підприємствами, корпораціями норм і стандартів бухгалтерського обліку й застосовувати санкції за їх порушення. Це стосується, найперше, установлених правил оцінки (переоцінки) майна та інвестицій, використання методів, що враховують участь інвестора в капіталі об'єкта інвестування [44].

Методи та моделі оцінки доцільності фінансування та реалізації проекту можуть бути визначені і закріплені у фінансовій політиці підприємства. Науковцями і практиками для оцінки інвестиційних проектів застосовуються різні переліки показників та окремих методів і цільових моделей.

3.2. Концепція фінансової взаємодії держави та підприємств

За міжнародними мірками українська економіка – маленька. У 2014 р. її питома вага у світовому ВВП становила 0,17%. З урахуванням же минулорічної динаміки за підсумками 2015 р. він може не досягти і 0,1%. Ще однією особливістю української економіки є її торгова відкритість: із року в рік співвідношення вітчизняного експорту/імпорту до ВВП коливається в районі 50% ВВП, а зовнішньоторговельний оборот, відповідно, близько 100% ВВП [63, с.78]

З метою формування наукової основи для вдосконалення інституційного забезпечення фінансової взаємодії держави та підприємств для перехідного етапу від малої, сировинної до інноваційної, конкурентоспроможної економіки обґрунтовано концепцію, що базується на:

- визначенні сукупності взаємопов'язаних інструментів державного стимулювання та регулювання діяльності підприємств для формування на макро-, мезо- та мікрорівнях передумов для переходу до третього етапу розвитку економіки на інноваційній основі;

- виникненні синергетичного ефекту активізації факторів інноваційного та ефективного впливу на розвиток національної економіки;

- виборі дійових інструментів державного стимулювання: інноваційних бюджетних трансфертів підприємствам; інноваційних податкових пільг з податку на прибуток; державних (публічних) закупівель за інноваційним пріоритетом; державних гарантій по кредитах підприємствам на придбання технологій, які не мають вітчизняних аналогів, державного замовлення на кваліфікованих працівників відповідно до вимог інноваційної економіки;

- виборі інструментів державного регуляторного впливу на тарифи природних монополій, інноваційну діяльність державних і комунальних підприємств, виконання інвестиційних зобов'язань приватизованими підприємствами.

У теоретичному і практичному аспектах важливим є підхід, за яким ключовим завданням налаштування системи ефективної фінансової взаємодії держави та підприємств є вибір інструментів, а також інтенсивність їх застосування.

Інструмент державного стимулювання - інноваційні бюджетні трансферти підприємствам. Інтенсивність застосування цього інструменту залежить від можливостей бюджету, а також від рівня інвестиційного ризику. Необхідно запроваджувати підходи до управління ризиками, а саме механізм зменшення ризиків надання (на засадах повернення) інноваційних бюджетних трансфертів підприємствам на реалізацію інноваційно-інвестиційних проектів, який включає сукупність взаємозв'язаних фінансових умов проекту, зокрема:

- законодавче або договірне закріплення процедури припинення фінансування і продажу часток незавершених проектів у випадку, коли ризики втрат перевищують розрахунковий допустимий рівень;

- заходи фінансового контролю на кожному етапі реалізації проекту Державним банком розвитку України, Рахунковою палатою України, Державною аудиторською службою України, Казначейською службою України.

На базі результатів проведеного дослідження пропонується уточнити норму статті 16 "Дотації та інші засоби державної підтримки суб'єктів господарювання" Господарського кодексу України щодо надання інноваційних бюджетних

трансфертів підприємствам на фінансування капітальних вкладень на рівні, необхідному для підтримання їх інноваційної діяльності з метою технічного розвитку, що дає значний економічний ефект. Особливістю інноваційного бюджетного трансферту є механізм його повернення після реалізації інноваційно-інвестиційного проекту, на фінансування якого він надається.

Для забезпечення співфінансування державою та підприємствами інноваційно-інвестиційних проектів необхідно вдосконалити норми Бюджетного кодексу України, правила складання і формат паспортів бюджетних програм. Зокрема, паспорт бюджетної програми місцевих бюджетів пропонується для повноти відображення джерел фінансування державних інвестиційних проектів та інноваційно-інвестиційних проектів підприємств доповнити такими показниками: обсяг коштів, внесених приватними інвесторами з початку реалізації проекту; плановий обсяг приватних інвестицій у короткостроковому періоді та до кінця реалізації проекту; рівень інвестиційного ризику на всіх його етапах; очікуваний після реалізації проекту обсяг доходів, що генеруватимуться новоствореними активами; окупність проекту; календарний план повернення підприємством–отримувачем інноваційних бюджетних трансфертів, бюджетних кредитів і кредитів, отриманих під державні гарантії.

Обсяги державного інвестування та рівень допустимого інвестиційного ризику слід визначати з урахуванням показників плану консолідації державних фінансів, який має запроваджуватися на певний період, необхідний для відновлення стійкості фінансової системи. Часткове вирішення проблеми обмеженості бюджетних коштів полягає у запровадженні, поряд з прямою державною допомогою, податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Більш дієвим для активізації інвестиційних процесів є введення пільг з податку на прибуток підприємств.

Інструменти інноваційних податкових пільг з податку на прибуток підприємств.

В Україні надання податкових пільг оцінюється негативно, оскільки це пов'язано, зокрема, із втратами бюджетних надходжень, відсутністю чіткого визначення цілей їх застосування та низькими результатами.

Узагальнення міжнародного досвіду податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємства та рекомендації для України, наведені у розділі 3, дозволило виокремити два основних підходи до надання інноваційних пільг з податку на прибуток:

1) зменшення суми цього податку шляхом додаткового зменшення бази оподаткування на суму проіндексованих витрат підприємства на інноваційну діяльність;

2) пряме зменшення суми податку на прибуток шляхом надання інноваційного податкового кредиту (на інноваційну діяльність підприємства).

Інноваційний податковий кредит передбачає зменшення суми податку на прибуток підприємства у обсязі, що дорівнює певній частці витрат на реалізацію інноваційних проектів у звітному податковому періоді [28].

Для економічного обґрунтування доцільності (як з точки зору держави, так і підприємства) кожного із зазначених двох підходів до податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств України розроблено моделі прогнозування фінансових наслідків запровадження інноваційних пільг з податку на прибуток (у формі податкового кредиту або додаткового зменшення бази оподаткування), які дають можливість обґрунтувати вибір форм та інтенсивність державної підтримки інноваційно-інвестиційних проектів підприємств;

Модель 1 - додаткове зменшення бази оподаткування на суму проіндексованих витрат підприємств на наукові дослідження, розробки та інноваційну діяльність.

Основні параметри моделі:

R_0 – фактичний чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) базового року;

Y_0 – прибуток до оподаткування у базовому році;

y_0 – частка прибутку до оподаткування в обсязі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у базовому році; $y_0 = Y_0 / R_0$;

I_0 – фактичні витрати на наукові дослідження, розробки та інноваційну діяльність;

i_0 – частка фактичних витрат на наукові дослідження, розробки та інноваційну діяльність в обсязі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у базовому році; $i_0 = I_0 / R_0$;

t_0 – податок на прибуток підприємства у базовому році; $t_0 = Y_0 \cdot 0,18 = y_0 \cdot R_0 \cdot 0,18$.

Обсяг прибутку до оподаткування у першому році застосування інноваційної податкової пільги (Y_1), що надається у рамках реалізації інноваційно-інвестиційних проектів (для здійснення наукових досліджень, розробок та інноваційної діяльності), розраховується за допомогою наступних співвідношень:

$$Y_1 = y_0 \cdot R_1 = y_0 \cdot r \cdot R_0, \quad (3.1)$$

де r – темп росту чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$$R_1 – \text{чистий дохід у першому році, } R_1 = r \cdot R_0.$$

Обсяг прибутку до оподаткування, скорегований на суму витрат на наукові дослідження, розробки та інноваційну діяльність (\tilde{Y}), визначається рівнянням (3.2):

$$\tilde{Y}_1 = Y_1 - \Delta i_{d1} = y_0 \cdot R_1 - \Delta i_{d1}, \quad (3.2)$$

де Δi_{d1} – розмір додаткового зменшення бази оподаткування (коефіцієнт додаткового вирахування витрат підприємств на наукові дослідження, розробки та інноваційну діяльність – 0,3); $\Delta i_{d1} = 0,3 \cdot I_1 = 0,3 \cdot i_0 \cdot R_1$;

Отже,

$$\tilde{Y}_1 = y_0 \cdot R_1 - 0,3 \cdot I_1 = y_0 \cdot R_1 - i_0 \cdot R_1 \cdot 0,3.$$

Сума податку на прибуток у першому році з урахуванням наданої пільги (t_1) визначається рівнянням (3.3):

$$t_1 = \tilde{Y}_1 \cdot 0,18 = (y_0 \cdot R_1 - i_0 \cdot R_1 \cdot 0,3) \cdot 0,18 = R_1 (y_0 - 0,3 \cdot i_0) \cdot 0,18 =$$

$$= r \cdot R_0 \cdot (y_0 - 0,3 \cdot i_0) \cdot 0,18 \quad (3.3)$$

У другому році податок на прибуток з урахуванням наданої пільги (t_2) можна представити за допомогою формули (3.4):

$$t_2 = \tilde{Y}_2 \cdot 0,18, \quad (3.4)$$

де основні складові рівняння розраховуються за такими формулами:

$$\tilde{Y}_2 = Y_2 - \Delta i_{d2} = y_0 \cdot r \cdot R_1 - \Delta i_{d2} = y_0 \cdot r \cdot R_1 - i_0 \cdot r \cdot R_1 \cdot 0,3 = r \cdot R_1 (y_0 - 0,3i_0);$$

$$Y_2 = y_0 \cdot R_2 = y_0 \cdot r \cdot R_1;$$

$$R_2 = r \cdot R_1;$$

$$\Delta i_{d2} = 0,3 \cdot I_2 = 0,3 \cdot i_0 \cdot r \cdot R_1;$$

$$I_2 = i_0 \cdot R_2 = i_0 \cdot r \cdot R_1;$$

Отже,

$$t_2 = r \cdot R_1 (y_0 - 0,3i_0) \cdot 0,18 = r^2 \cdot R_0 (y_0 - 0,3i_0) \cdot 0,18$$

У третьому році податок на прибуток з урахуванням наданої пільги (t_3) можна представити за допомогою формули (3.5) :

$$t_3 = \tilde{Y}_3 \cdot 0,18, \quad (3.5)$$

де:

$$\tilde{Y}_3 = Y_3 - \Delta i_{d3} = y_0 \cdot r^2 \cdot R_1 - \Delta i_{d3} = y_0 \cdot r^2 \cdot R_1 - i_0 \cdot r^2 \cdot R_1 \cdot 0,3 = r^2 \cdot R_1 (y_0 - 0,3i_0).$$

$$Y_3 = y_0 \cdot R_3 = y_0 \cdot r^2 \cdot R_1;$$

$$R_3 = r^2 \cdot R_1;$$

$$\Delta i_{d3} = 0,3 \cdot I_3 = 0,3 \cdot i_0 \cdot r^2 \cdot R_1;$$

$$I_3 = i_0 \cdot R_3 = i_0 \cdot r^2 \cdot R_1;$$

Отже,

$$t_3 = r^2 \cdot R_1 (y_0 - 0,3i_0) \cdot 0,18 = r^3 \cdot R_0 \cdot (y_0 - 0,3i_0) \cdot 0,18 \quad (3.6)$$

Узагальнення наведених вище рекурентних співвідношень (1-5) моделі 1 щодо визначення податку на прибуток у рамках податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств дозволяє сформулювати умови моделі у загальному вигляді (6).

У рамках першого підходу (додаткового зменшення бази оподаткування на 30% витрат на інноваційну діяльність) сума податку на прибуток підприємства з

урахуванням наданої пільги у j -му році реалізації проекту (t_j) визначається рівнянням:

$$t_j = r^j \cdot R_0 \cdot (y_0 - 0,3 \cdot i_0) \cdot 0,18, \quad (3.7)$$

де r – темп зростання чистого доходу від реалізації товарів;

R_0 – фактичний чистий дохід від реалізації товарів базового року;

y_0 – частка прибутку до оподаткування в обсязі чистого доходу від реалізації товарів у базовому році, $y_0 = Y_0/R_0$;

Y_0 – прибуток до оподаткування у базовому році;

i_0 – частка фактичних витрат на інноваційну діяльність в обсязі чистого доходу від реалізації товарів у базовому році, $i_0 = I_0/R_0$;

I_0 – фактичні витрати на інноваційну діяльність;

0,18 – ставка податку на прибуток підприємств (коефіцієнт).

Модель 2 - пряме зменшення суми податку на прибуток шляхом надання інноваційного податкового кредиту (при здійсненні наукових досліджень, розробок та інноваційної діяльності підприємств

Другий підхід до податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств у багатьох країнах застосовується одночасно із застосуванням методів прискореної амортизації (що обумовлює додаткове зменшення бази оподаткування). Як відомо, в Україні з 1 січня 2017 р., враховуючі міжнародний досвід, запроваджено додаткову (преміальну) амортизацію основних засобів четвертої групи, що нараховується за прямолінійним методом - 50% первісної вартості (допустимий строк амортизації дорівнює два роки) (п.43 підрозділу 4 "Особливості справляння податку на прибуток підприємств" Податкового кодексу України). Цей метод нарахування амортизації застосовується для основних засобів, які використовуються у власній господарській діяльності. Враховуючи, що стимули у вигляді додаткової (преміальної) амортизації поширюються на всі інвестиції в основні засоби 4-ої групи, при розробці інструментарію оцінки нових видів податкових пільг вищенаведена пільга до моделі не включалася.

Оцінка параметрів моделі 2 потребує спочатку визначення сум податку на прибуток підприємств у перший, другий та третій рік реалізації інноваційного проекту (p_1, p_2, p_3) без урахування пільги у формі податкового кредиту:

$$p_1 = (r \cdot R_0 \cdot y_0) \cdot 0,18;$$

$$p_2 = (r^2 \cdot R_0 \cdot y_0) \cdot 0,18;$$

$$p_3 = (r^3 \cdot R_0 \cdot y_0) \cdot 0,18.$$

Витрати на наукові дослідження, розробки та інноваційну діяльність у першому році реалізації інноваційного проекту $I = i_0 \cdot r \cdot R_0$.

Сума податкового кредиту першого року (у розмірі 50% витрат на інноваційну діяльність у рамках реалізації проекту), (K_1) визначається як:

$$K_1 = 0,5 \cdot r \cdot R_0 \cdot i_0. \quad (3.8)$$

Обсяг фінансових ресурсів, акумульованих підприємством на першому році реалізації інноваційного проекту при застосуванні податкової пільги з податку на прибуток за моделлю 2 (E_1) розраховується за таким рівнянням:

$$E_1 = r \cdot R_0 \cdot y_0 \cdot 0,18 - 0,5 \cdot r \cdot R_0 \cdot i_0 = r \cdot R_0 \cdot (y_0 \cdot 0,18 - 0,5 \cdot i_0) \quad (3.9)$$

Сума податкового кредиту другого року (K_2) у розмірі 50% приросту у другому році витрат на інноваційну діяльність у рамках реалізації проекту визначається як:

$$K_2 = (r^2 \cdot R_0 \cdot i_0 - r \cdot R_0 \cdot i_0) \cdot 0,5 = r \cdot R_0 \cdot i_0 (r - 1) \cdot 0,5; \quad (3.10)$$

Сума податкового кредиту третього року (K_3) у розмірі 50% приросту у третьому році витрат на інноваційну діяльність у рамках реалізації проекту знаходиться за формулою:

$$K_3 = (r^3 \cdot R_0 \cdot i_0 - r^2 \cdot R_0 \cdot i_0) \cdot 0,5 = r^2 \cdot R_0 \cdot i_0 (r - 1) \cdot 0,5. \quad (3.11)$$

Виходячи із вищенаведених рівнянь моделі 2, встановлено формульні показники оцінки втрат бюджету від інноваційної пільги з податку на прибуток та обсягу фінансових ресурсів, акумульованих підприємством при її застосуванні, за різними варіантами розмірів податкового кредиту (табл. 3.2, розраховано на основі запропонованої моделі 2).

Моделльні розрахунки показали, що надання інвестиційної пільги за моделлю 2 забезпечує більший обсяг акумульованих ресурсів для підприємств, що

реалізують інноваційні проекти, особливо у першій рік пільгового оподаткування. Однак, з точки зору бюджетних наслідків, пільгове оподаткування за першою моделлю призводитиме до менших втрат бюджетних надходжень, а отже, виникнення менших додаткових ризиків бюджетної дестабілізації.

Втрати бюджету від інноваційної пільги та відповідно обсяг фінансових ресурсів, акумульованих підприємством при її застосуванні у j -му році (V_j), розраховуються за формулою:

$$V_j = r^j \cdot R_0 \cdot i_0 \cdot 0,054 \quad (3.12)$$

У рамках другого підходу (пряме зменшення податку на прибуток на суму інноваційного податкового кредиту у розмірі 30% приросту витрат на інноваційну діяльність підприємства) втрати бюджету від інноваційної пільги та, відповідно, обсяг фінансових ресурсів, акумульованих підприємством при її застосуванні у j -му році реалізації проекту, визначається рівнянням:

$$V_j = r^{(j-1)} \cdot R_0 \cdot i_0 \cdot (r-1) \cdot 0,3 \quad (3.13)$$

Запропонований модельний інструментарій оцінки нових податкових пільг з податку на прибуток дозволяє здійснювати сценарні розрахунки наслідків їх застосування на мікро- та макрорівнях: як обсягів фінансових ресурсів, що можуть бути акумульовані підприємством при використанні інноваційної пільги з податку на прибуток, так і втрат бюджету від її надання за різними моделями та варіантами розміру пільг.

Вищенаведені моделі податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств апробовані для оцінки бюджетних наслідків запровадження інноваційної пільги для підприємств промисловості України та базуються на інформації Державного комітету статистики України.

Запропонований модельний інструментарій дозволяє оцінювати фінансові наслідки нових податкових пільг з податку на прибуток для підприємств та бюджету. Наведені моделі податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств апробовано для оцінки фінансових наслідків запровадження інноваційної пільги для промисловості України та її окремих підприємств (табл.

3.2). За нашими розрахунками, надання інвестиційної пільги за підходом 2 забезпечує більший обсяг акумульованих ресурсів для підприємств, що реалізують інноваційні проекти, особливо у першій рік пільгового оподаткування. Однак з погляду бюджетних наслідків пільгове оподаткування за першим підходом приводитиме до менших втрат бюджетних надходжень, а отже, виникнення менших додаткових ризиків бюджетної дестабілізації.

Додатковими джерелами покриття втрат бюджету внаслідок надання підприємствам податкових пільг є фінансові ресурси, отримані від приватизації, управління державною власністю та збільшення податкових надходжень від здійснення заходів щодо запобігання ухиленню підприємств від сплати податків та інших заходів щодо зменшення тіньової економіки. Досліджено ухилення від сплати ПДВ як складову тіньової економіки.

Таблиця 3.2

Прогнозна оцінка обсягу фінансових ресурсів, акумульованих підприємствами при застосуванні інноваційної пільги з податку на прибуток

Підприємства	Чистий дохід від реалізації товарів, млн. грн. (R ₀)	Частка витрат на інноваційну діяльність (i ₀)*	Модель 1				Модель 2			
			роки			усього, млн. грн.	роки			усього, млн. грн.
			пер-ший	дру-гий	тре-тій		пер-ший	дру-гий	тре-тій	
Усього по промисловості України, зокрема за підприємствами:	2 726 612,9	0,0033	500,9	516,5	532,5	1549,9	2699,4	86,3	88,9	2874,6
		0,01	1518,0	1565,1	1613,6	4696,7	8179,8	261,4	269,5	8710,8
ДП "Енергоатом"	36067,86	0,0033	6,63	6,83	7,04	20,50	35,71	1,14	1,18	38,03
		0,01	20,08	20,70	21,34	62,13	108,20	3,46	3,57	115,23
ПАТ "Українська залізниця"	66570,16	0,0033	12,23	12,61	13,00	37,84	65,90	2,11	2,17	70,18
		0,01	37,06	38,21	39,40	114,67	199,71	6,38	6,58	212,67
ПАТ "Турбоатом"	2166,94	0,0033	0,40	0,41	0,42	1,23	2,15	0,07	0,07	2,28
		0,01	1,21	1,24	1,28	3,73	6,50	0,21	0,21	6,92
ПАТ "Азот"	9041,04	0,0033	1,66	1,71	1,77	5,14	8,95	0,29	0,29	9,53
		0,01	5,03	5,19	5,35	15,57	27,12	0,87	0,89	28,88
ПАТ "Укрелеваторпром"	598,78	0,0033	0,11	0,11	0,12	0,34	0,59	0,02	0,02	0,63
		0,01	0,33	0,34	0,35	1,03	1,80	0,06	0,06	1,91
ПАТ "Дніпропетровський агрегатний завод"	342,75	0,0033	0,06	0,06	0,07	0,19	0,34	0,01	0,01	0,36
		0,01	0,19	0,20	0,20	0,59	1,03	0,03	0,03	1,09
ПАТ "Насосенергомаш"	1179,99	0,0033	0,22	0,22	0,23	0,67	1,17	0,04	0,04	1,24
		0,01	0,66	0,68	0,70	2,03	3,54	0,11	0,12	3,77

Примітка: * – частка витрат на інноваційну діяльність в обсягу чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): 0,0033 – середній показник у промисловості; 0,01 – прогнозна оцінка.

Розроблено методичний підхід до оцінки на рівні підприємств обсягів ухилення від сплати ПДВ. Цей підхід базується на застосуванні методу оцінки податкового розриву. Показник податкового розриву (tax gap) використовується у ряді розвинених держав світу для оцінки ефективності функціонування системи оподаткування, а також окремих податків [41, с.174-175]. Податковий розрив дорівнює різниці між потенційними надходженнями, обчисленими відповідно до чинного законодавства, та фактично отриманими податковими надходженнями. Для оцінки обсягів потенційних надходжень ПДВ по окремих підприємствах у якості потенційної бази оподаткування використано показник доданої вартості, що створена підприємством. Його розрахунок необхідно здійснювати із застосуванням прямого методу додавання (адитивного методу) як сума заробітної плати (з ЄСВ), валового прибутку, амортизації, податків на виробництво (інших податків і зборів) за мінусом отриманих підприємством субсидій. Обсяг потенційних надходжень є добутком розрахованого показника створеної підприємством доданої вартості на стандарту ставку ПДВ.

Для оцінки реальних обсягів створеної підприємствами доданої вартості доцільно здійснюватися корегування (донарахування) її складових - заробітної плати і відповідно ЄСВ, валового прибутку, з урахуванням основних фінансово-економічних показників підприємства і відповідного виду економічної діяльності. Корегування заробітної плати по підприємствах може базуватися на показниках відхилення частки заробітної плати у загальному обсязі реалізованої продукції по підприємству і за відповідним видом економічної діяльності. Скоригована величина валового прибутку є різницею між скоригованим показником доходу від операційної діяльності (доходу від реалізації товарів (робіт, послуг) та собівартістю придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг). Оскільки ухилення підприємств від ПДВ відбувається внаслідок заниження створеної ними доданої вартості, то оцінки втрат державних доходів повинні збільшуватися на суми несплати інших податків і зборів – податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб, а також ЄСВ.

Для забезпечення стимулюючого впливу оподаткування на розвиток національної економіки запропоновано: 1) встановити у Податковому кодексі України у розділі III "Податок на прибуток підприємств" чіткий перелік постійних податкових різниць, які коригуватимуть фінансовий результат до оподаткування (за даними фінансової звітності), або запровадити єдиний норматив – граничний рівень невиробничих витрат, які братимуться до уваги при розрахунку бази оподаткування податком на прибуток; 2) переглянути норми оподаткування прибутку у зв'язку із запровадженням окремого обліку для підприємств з оборотом, меншим від 20 млн. грн.; 3) застосовувати методи капіталізації та амортизації окремих витрат; 4) розцінювати податкову прискорену амортизацію як вид податкової пільги для стимулювання придбання або створення основних засобів і нематеріальних активів з метою розробки і запровадження інновацій та включити її в Довідник податкових пільг, що є втратами доходів бюджету; 5) встановити, що у випадку реалізації великомасштабних інноваційно-інвестиційних проектів (дорожчих від 10 млн. грн. на рік), інноваційна податкова пільга має надаватися на проекти, які дістали позитивний експертний висновок державної експертизи щодо пріоритетності для держави таких розробок і впровадження інновацій, та взяті на облік Міністерством освіти та науки України або зареєстровані Міністерством економічного розвитку і торгівлі України.

Обґрунтовано, що для оцінки дієвості державного стимулювання інноваційної діяльності підприємств та досягнення інших задекларованих цілей сталого розвитку України (а саме – цілі 9 "Промисловість, інновації та інфраструктура") необхідно застосовувати показники, які відображають формування інвестиційного потенціалу підприємств. При цьому слід розширити інструменти фінансового контролю за досягненням цих показників.

З метою підвищення ефективності управління підприємствами державного сектору економіки перелік показників моніторингу їх фінансово-господарської діяльності доцільно доповнити аналізом показників інвестиційної норми в основний капітал і валового прибутку від операційної діяльності. Додаткові індикатори – "інвестиційна норма" та "рівень прибутковості" суб'єктів

господарювання державного сектору економіки – пропонуємо внести до Критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності, затверджених постановою Кабінету Міністрів України № 832 від 19.06.2007 р., і до Методичних рекомендацій застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності, затверджених наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 253 від 15.03.2013 р.

Доведено необхідність доповнити склад показників, наведених у пункті 4 "Інвестиційна та інноваційна діяльність" Переліку основних показників, що характеризують економічний потенціал суб'єкта господарювання (додаток 2 Методичних рекомендацій з питань методологічного забезпечення складення середньо- та довгострокових стратегічних планів розвитку державних підприємств, державних акціонерних товариств і господарських структур (наказ Мінекономрозвитку України № 971 від 14.08.2013 р.)), такими показниками: 1) інвестиційна норма (рівень нагромадження основного капіталу підприємств державного сектору економіки, % від доданої вартості); 2) рівень прибутковості (частка валового прибутку, % від доданої вартості); 3) рентабельність інвестиційної та фінансової діяльності державних підприємств.

Інструменти державних (публічних) закупівель за інноваційним пріоритетом. Інтенсивність застосування цього інструменту має бути високою, оскільки проведення закупівель за таким критерієм спонукатиме підприємства до виробництва інноваційних видів продукції (робіт, послуг). Це потребуватиме внесення змін до Закону України "Про публічні закупівлі", який установлює правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади. На сьогодні, метою цього Закону є забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції. Цим Законом (статтею 28) встановлено, що критеріями оцінки при здійсненні публічних закупівель є ціна (у разі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, що виробляються, виконуються чи надаються не за окремо розробленою

специфікацією (технічним проектом), для яких існує постійно діючий ринок). Законом передбачено, що у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер (у тому числі консультаційних послуг, наукових досліджень, експериментів або розробок, дослідно-конструкторських робіт), - ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема, такими як: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, експлуатаційні витрати, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів. Існування цієї норми лише частково вводить критерій "складного або спеціалізованого характеру закупівлі". Пропонуються поряд з ціновим критерієм застосовувати критерій інноваційного пріоритету та внести відповідні зміни до статей 1 та 28 цього Закону.

Інструмент державних гарантій по кредитах підприємствам на придбання технологій, які не мають вітчизняних аналогів. Інтенсивність застосування інструменту надання державних гарантій має бути зменшена, враховуючи існуючі втрати бюджету від непогашення кредитів підприємствами. У науковій літературі зазначаються як позитивні, так і негативні ефекти від застосування цього інструменту. В.В.Зимовець зазначав, що "державні гарантії під кредити підприємствам можуть бути дієвим інструментом проведення державної політики, спрямованої на реалізацію обмежених фінансових ресурсів для реалізації пріоритетних завдань економічного розвитку. Особливо актуальним такий інструмент фінансової підтримки підприємств реального сектору економіки є в умовах дефіциту "живих" грошей, характерного для країн із нестійкими, проблемними державними фінансами [35, с.57]. "Надаючи гарантії підприємствам під банківські кредити або інші форми боргового фінансування, держава бере на себе зобов'язання погасити такі борги в разі технічного дефолту" [39, с.57].

Сума простроченої заборгованості позичальників перед державним бюджетом за отримані в попередні періоди гарантії протягом 2016 р. зросла більше ніж в 2,5 рази порівняно з попереднім роком [31]. Надходження до державного бюджету як плата за надані державою гарантії у 2016 р. порівняно з 2015 р. зменшились з 86% до 79% від запланованої суми. Водночас створені

Урядом відповідні дорадчі органи не забезпечили на належному рівні виконання своїх функцій, зокрема, протягом 2015–2016 рр. Комісією з питань простроченої заборгованості перед державою за кредитами, залученими державою або під державні гарантії проведено лише одне засідання, а засідання Міжвідомчої робочої групи із забезпечення моніторингу ефективного використання коштів, залучених суб'єктами господарювання та головними розпорядниками бюджетних коштів під державні гарантії за ці два роки взагалі не проводились [31].

Враховуючи високі фіскальні ризики, які виникають при наданні державних гарантій по кредитах підприємствам, а також ефективність цього інструменту для підприємств та держави, оскільки є доступним додаткове джерело фінансування інноваційної діяльності, пропонується упродовж перехідного періоду (до третього етапу розвитку інноваційної, конкурентоспроможної економіки) використовувати цей інструмент, здебільшого для придбання технологій, які не мають вітчизняних аналогів. Встановлення додаткових контрольних заходів, що унеможливлуватимуть втрати бюджету дозволить застосовувати цей інструмент у повному обсязі.

Інструмент державного замовлення на кваліфікованих працівників відповідно до вимог інноваційної економіки. Інтенсивність застосування цього інструменту має бути надзвичайно високою, проте відсутність послідовності та узгодженості із потребами забезпечення національної інноваційної системи при здійсненні державного замовлення на підготовку кваліфікованих працівників відповідно до вимог інноваційної економіки може створити ризики неефективного використання бюджетних коштів.

Вибір інструментів державного регуляторного впливу на тарифи природних монополій, інноваційну діяльність державних і комунальних підприємств, виконання інвестиційних зобов'язань приватизованими підприємствами залежить від рівня соціальної відповідальності підприємств, наявності фінансових ресурсів для інвестування в інноваційну діяльність.

Напрями стимулювання підприємств шляхом доповнення додатковими преференціями за їх пайову участь у фінансуванні державних інвестиційних проектів в економічно слабких регіонах, зокрема:

- в отриманні державних замовлень (норма має враховуватися урядом при підготовці проекту постанови Кабінету Міністрів України щодо державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів у відповідному році);

- здійсненні публічних закупівель із застосуванням переговорної процедури (потребує внесення змін до статті 33 Закону України "Про публічні закупівлі" щодо доповнення умов застосування конкурентного діалогу);

- використанні державного та комунального майна на умовах концесії (слід внести зміни у порядок проведення концесійного конкурсу, визначений Законом України "Про концесії"). Відповідно до цього Закону, у концесію можуть надаватися об'єкти права державної чи комунальної власності, які використовуються для здійснення діяльності у таких сферах: надання послуг міським громадським транспортом; пошук, розвідка родовищ корисних копалин і їх видобування; будівництво та експлуатація автомобільних доріг, залізниць, аеропортів, злітно-посадкових смуг на аеродромах, морських і річкових портів та їх інфраструктури; надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері тощо. Рішення про надання концесії на об'єкт права державної власності за результатами концесійного конкурсу приймає Кабінет Міністрів України або уповноважений ним орган виконавчої влади, а на об'єкт права комунальної власності - уповноважений орган місцевого самоврядування. Концесія на об'єкти права державної власності надається з урахуванням загальнодержавних інтересів і максимального забезпечення інтересів споживачів товарів (робіт, послуг). Концесія на об'єкти права комунальної власності надається з урахуванням інтересів регіону, територіальної громади в забезпеченні споживачів товарами (роботами, послугами), які проживають на території відповідної адміністративно-

територіальної одиниці. Слід внести зміни до статті 7 "Основні засади проведення концесійного конкурсу" Закону України "Про концесії";

- отриманні права оренди земельних ділянок для господарської діяльності (внести зміни до Земельного кодексу України, Цивільного кодексу України, Закону України "Про оренду землі" в частині порядку набуття права оренди на конкурентних засадах (аукціону чи конкурсу);

- реалізації проектів державно-приватного партнерства за умови збереження державного контролю за наданням соціальних послуг (внести зміни до Закону України "Про державно-приватне партнерство" та постанов уряду щодо організації здійснення державно-приватного партнерства).

Таким чином, вибір інструментів та інтенсивності їх застосовування дає можливість вибудувати каркас інституційного забезпечення ефективної фінансової взаємодії держави та підприємств для розвитку інноваційної, конкурентоспроможної економіки.

3.3. Фінансовий контроль як форма забезпечення стійкого економічного зростання підприємств

Інституційне забезпечення реалізації пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів має включати інструментарій планування, контроль та страхування ризиків інвестування. Уніфікація інструментарію на рівні держави та підприємств прискорюватиме процес прийняття рішення щодо вибору інвестиційних проектів, визначення найкращих схем фінансування, включення до планів співфінансування проектів, страхування ризиків та контроль над ефективністю реалізації проекту.

Концепцією реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10.05.2018 р. № 310-р, визначено такі ключові

компоненти фінансового контролю за управлінням державними (місцевими) ресурсами та їх використанням:

державний фінансовий контроль, який здійснюють органи Держаудитслужби, уповноважені Кабінетом Міністрів України (урядовий контроль);

державний зовнішній фінансовий контроль (аудит), який здійснює Рахункова палата від імені Верховної Ради України (парламентський контроль);

державний внутрішній фінансовий контроль, зокрема внутрішній контроль та внутрішній аудит, який забезпечується відповідно розпорядниками бюджетних коштів та підрозділом внутрішнього аудиту в бюджетній установі [59].

На кожному із зазначених рівнів має здійснюватися аудит коштів (фондів і грантів) ЄС, аудит інвестиційних проектів, аудит державних (регіональних) цільових програм, аудит інноваційно-інвестиційних проектів підприємств (в частині державної підтримки на співфінансування такого проекту). Координація суб'єктів системи державного фінансового контролю щодо здійснення таких видів аудиту дозволить уникати дублювання завдань, а також уніфікувати методологічні та методичні засади проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів.

Співфінансування державою проектів підприємств, спрямованих на формування інноваційних факторів, вимагає посилення державного фінансового контролю, який відповідно до чинного законодавства, має здійснюватись у формі державного фінансового аудиту як Рахунковою палатою України, так і Державною аудиторською службою України. Крім аудиту використання державного майна, слід запроваджувати наукову і науково-технічну експертизу інноваційно-інвестиційних проектів, а також аудит за розпорядженням результатами (продуктами) виконання проектів (оприбуткуванням, реалізацією державної частки приватним інвесторам або новоствореним підприємствам).

При розгляді контролю як об'єктивного явища в суспільстві та невід'ємну складову фінансових процесів на підприємстві, виявляється складність його належного забезпечення в сучасних умовах. Тому, посилення внутрішнього

контролю та аудиту на підприємствах реального сектора економіки є основною вимогою власників підприємств, акціонерів, інвесторів, банківських установ, інших фінансових організацій.

Радою з фінансової звітності Великої Британії (FRC) у 2010 р. було схвалено Кодекс корпоративного управління та у 2011 р. до нього внесено зміни, що стосувалися таких питань: введення щорічного звітування про зміни у фінансовій політиці підприємства; про можливі ризики, пов'язані із стратегічними цілями компанії та наявності ресурсів для їхньої локалізації; страхування ризиків; дотримання гендерної політики при формуванні Ради директорів, що, як передбачається, підвищить ефективність функціонування, зменшить ризик у прийнятті управлінських рішень [39]. Удосконалення має здійснюватися у двох основних напрямках:

– організаційному (підвищення відповідальності керівників (або Ради директорів) за визначення концепції (внутрішнього положення) з управління ризиками підприємства);

– методичному (розширення завдань внутрішнього контролю та аудиту, запровадження превентивного (попереднього) контролю та систем сигнального і попереднього оповіщення про кризові явища).

Система внутрішнього контролю залежить від ретельної і регулярної оцінки характеру і ступеню ризиків, яким піддаватиметься підприємство у поточному, короткостроковому і середньостроковому періодах. Застосування визначених ризиків в процесі фінансового планування сприятиме підвищенню якості фінансових стратегічних і тактичних планів підприємства.

За результатами досліджень компаній Великої Британії, Швеції, Бельгії, Франції, Нідерландів, Австрії, Данії та інших країн, проведених Інститутом аудиторських комітетів були зроблені висновки щодо:

- необхідності запровадження контрольних заходів при плануванні прибутку компаній;
- доцільності перевірки достовірності інформації фінансової звітності, зокрема стосовно доходів від реалізації та чистого прибутку;

- посилення ролі внутрішнього контролю та аудиту в управлінні ризиками: розуміння характеру і направленості подій, з якими пов'язано виникнення ризиків, зв'язку між стратегією діяльності і ризиком;

- удосконалення організаційного забезпечення внутрішнього аудиту [21].

Внутрішній контроль пропонується розглядати як цілісний процес, що здійснюється для забезпечення дотримання законності та ефективності використання ресурсів, досягнення результатів, відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності підприємства. Таким чином, внутрішній контроль спрямовано на процеси ефективного та результативного формування фінансових ресурсів і напрямів їхнього використання у поточному та планових періодах. У вузькому розумінні внутрішній аудит є незалежною діяльністю внутрішнього аудитора, що спрямована на удосконалення системи управління, попередження, недопущення фактів незаконного, неефективного та нерезультативного використання матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів, запобігання виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності підприємства. У широкому розумінні внутрішнім аудитом визнається діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій (забезпечення впевненості у досягненні підприємством мети та функціонування системи управління у спосіб, який максимально знижує ризик шахрайства, марнотратства, допущення помилок чи нерентабельності) і консультацій керівництва та Ради директорів підприємства.

Якщо поточний і наступний внутрішній контроль фрагментарно застосовується на вітчизняних підприємствах, превентивний контроль викликає низку проблем, пов'язаних із управлінням ризиками. Факторами ризику можуть бути: некомпетентність працівників; погіршення рівня фінансової стійкості; низький рівень конкурентоспроможності; низький ступінь інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності; недоліки в системі внутрішнього контролю та аудиту. Вигодами від управління ризиками у зарубіжній літературі визначають:

- 1) вдосконалення управління ресурсами, підвищення можливостей реагування на внутрішні та зовнішні зміни;

2) збільшення імовірності досягнення цілей, краще розуміння ключових ризиків та їхніх впливів;

3) посилення управлінського акценту на моментах, які мають важливе значення, збільшення уваги на виконанні "правильних" речей в "правильний" спосіб;

4) підвищення ймовірності ініціатив, спрямованих на зміни; зростання поінформованого прийняття ризиків та прийняття відповідних рішень [33].

У зарубіжній практиці запропоновано до застосування такі методики, як: стандарт "Цілі контролю при використанні інформаційних технологій" (COBIT), розроблений Асоціацією аудиту та контролю інформаційних систем ISACA; доповідь "Контроль і аудит систем" (SAC), підготовлений Дослідницьким фондом Інституту внутрішніх аудиторів; доповідь "Внутрішній контроль: інтегрований підхід" (COSO), підготовлений Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредуея; вказівки про розгляд структури внутрішнього контролю при аудиті фінансової звітності (SAS 55), затверджене Американським інститутом дипломованих бухгалтерів, із внесеними змінами (SAS 78) [43].

У стандарті COBIT, прийнятому у 1996 р., наводиться положення та механізми, що забезпечують власника підприємства інструментом для розумного і ефективного виконання його обов'язків щодо контролю інформаційних систем, загалом схвалений збір цілей контролю, організованих в процеси і зони та пов'язаних з бізнес-вимогами до інформації. Документ SAC (1991 р.) пропонує підтримку внутрішнім аудиторам в питаннях контролю та аудиту інформаційних систем і технологій. Це детальне керівництво про вплив різних аспектів інформаційної технології на систему внутрішнього контролю. Документи SAS 55 (1986 р.) і SAS 78 (1995 р.) дають вказівку зовнішнім аудиторам щодо впливу внутрішнього контролю на планування та проведення аудиту фінансової звітності підприємства, адаптують п'ять компонентів внутрішнього контролю документа COSO, обговорюють вплив внутрішнього контролю організації на планування та проведення аудиту фінансової звітності, звертаються до взаємозв'язку між засобами внутрішнього контролю і ризиком контролю. Документ COSO (1992 р.) дає рекомендації менеджменту з питань оцінки, опису та вдосконалення систем

контролю, представляє загальне визначення внутрішнього контролю і робить акцент на тому, що заходи внутрішнього контролю допомагають підприємствам досягти ефективних і доцільних операцій, надійної фінансової звітності та відповідності застосовним законам і правилам. Ідентифікація та оцінка ризиків може здійснюватися із застосуванням кубу COSO, що включає такі елементи системи управління:

1) внутрішнє середовище (внутрішні умови): культура, організаційна структура, межі прийнятності ризику, філософія управління ризиком, етичні цінності;

2) встановлені цілі: стратегічні, тактичні, операційні цілі;

3) ідентифікація подій: фактори впливу, типи подій, ризики/вигоди;

4) оцінка ризику: пріоритизація ризиків, оцінка впливу та імовірність, кількісні та якісні характеристики;

5) процедури реагування на ситуації, пов'язані з ризиком, рішення стосовно врахування ризиків в системі внутрішньогосподарського планування;

6) здійснення внутрішнього контролю: політика та процедури, загальні та конкретні заходи контролю;

7) інформація і комунікація: отримання інформації, накопичення, аналіз, узагальнення, визначення динаміки та тенденцій, аналіз показників фінансової, управлінської та статистичної звітності;

8) моніторинг;

9) за рівнями управління: стратегічний (стосується цілей вищого рівня, знаходяться у відповідності до місії й бачення організації та підтримують її), поточної діяльності (стосується ефективності та результативності діяльності); звітування (складання і подання звітності);

10) за об'єктами внутрішнього контролю: узгодження (дотримання вимог законодавства), рівні управління, підрозділи (види діяльності), підрозділи підприємства (філії, сегменти діяльності), другорядні (спеціальні завдання, визначені, з огляду на галузеві особливості тощо).

Ризик розглядається як імовірність того, що подія відбудеться і негативно вплине на досягнення цілей. Потенційні події (окремі фактори), поява яких може негативно вплинути на успішність реалізації стратегії та досягнення визначених цілей, виявляються керівництвом та Радою директорів підприємства. Крім цього, існує практика складання переліку типових ризиків підприємства на поточний та плановий періоди, які коригуються з урахуванням змін на макро- та мікроекономічних рівнях. З цією метою визначаються потенційні події, що впливають на спроможність успішно реалізувати стратегію й досягти цілей. Події з потенційно негативним впливом являють собою ризики, що потребують оцінки та визначення шляхів їхньої мінімізації. Інститутом комітетів з аудиту обґрунтовано, що кожна компанія має розробити і постійно поновлювати власний перелік факторів ризиків, які будуть слугувати попереджувальними сигналами про імовірність втрати фінансової стійкості. Визначені підприємством фактори підлягають оцінці щодо можливих ризиків з точки зору двох перспектив – імовірність виникнення та сила впливу. У процесі фінансового планування може застосовуватися відома "матриця ризику" та додатково запропоновані спеціальні критерії для оцінки рівня ризику. На підставі матриці складається карта ризиків та визначається їхній рівень. Контрольні заходи як відповідні механізми, правила та процедури встановлюються з метою управління ризиками і досягнення цілей підприємства у плановому періоді.

Таким чином, управління ризиками здійснюється в рамках внутрішнього контролю підприємства і безпосередньо впливає на розрахунок планових показників, зокрема на структуру формування фінансових ресурсів та напрями їхнього використання.

При цьому, актуалізуються питання відповідальності за якість управління ризиками та систему внутрішнього контролю загалом. У зарубіжних компаніях відповідальність за систему внутрішнього контролю несе Рада директорів. Рада схвалює політику у сфері внутрішнього контролю та визначає принципи, дотримання яких надаватиме впевненості, що система контролю функціонує ефективно і управління здійснюється якісно. Крім цього, Рада директорів має

забезпечувати ефективність внутрішнього контролю та врахування найбільш суттєвих ризиків за переліком, схваленим у положенні про управління ризиками підприємства. Для побудови цього положення пропонується враховувати: характер ризиків, що стоять перед компанією; рівень та категорії ризику, які вона розглядає як прийнятні для компанії; ймовірність ризиків; здатність компанії знизити частоту і "силу впливу" на бізнес найімовірніших ризиків; зменшення витрат на управління, зокрема, по відношенню до тих самих вигод, отриманих в управління ризиками [39]. Радою директорів встановлюється позиція компанії щодо її розвитку та визначаються стратегічні напрями і схвалюється стратегія розвитку, зокрема стратегічний фінансовий план. Але основним її завданням є забезпечення ефективності системи внутрішнього контролю, захисту інтересів акціонерів, інвестицій і збереження активів.

Одним із основних джерел оцінки системи внутрішнього контролю є результати внутрішнього аудиту. Типова схема, за якою може бути організована процедура оцінки, заснована на виваженій оцінці даних внутрішнього та зовнішнього аудиту, наглядових органів, результатів самооцінки.

Отже, до основних завдань внутрішнього аудиту доцільно відносити:

- 1) сприяння результативності та ефективності господарських операцій, процесів та видів діяльності;
- 2) забезпечення належної системи бухгалтерського і управлінського обліку, інвестиційного планування;
- 3) перевірка дотримання законодавства, внутрішніх правил і процедур;
- 4) управління ризиками діяльності підприємства.

Керівники та Рада директорів підприємства повинні принаймні раз на рік, проводити огляд ефективності системи внутрішнього контролю і звітувати перед акціонерами. Огляд має охоплювати всі матеріальні елементи управління, включаючи фінансові, дотримання контролю, якість системи управління ризиками [39].

Система внутрішнього контролю для підприємств державного сектору економіки має певні особливості, оскільки при становленні системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні має бути її складовою.

Теоретико-методологічне та методичне забезпечення державного внутрішнього фінансового контролю (управління фінансами, внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту), що поетапно запроваджується в системі державних фінансів, доцільно застосовувати для управління підприємствами державного сектору економіки, а також для інших підприємств, які мають державну підтримку, отримують державні замовлення, інвестиції тощо. Такий підхід надасть можливість налагодити контроль за цільовим і ефективним використанням коштів, виділених з бюджету на реалізацію цільових програм, інноваційно-інвестиційних проектів в рамках досягнення національних пріоритетів, а також за ефективністю наданих суб'єктам господарювання податкових та інших пільг.

Необхідність запровадження такого підходу та посилення державного фінансового контролю в цілому підтверджується результатами перевірок, проведених Рахунковою палатою України та Державної аудиторської служби України.

Важливою проблемою є низький рівень усунення виявлених порушень. Результати аудиту в окремих сферах економіки чи з окремих тематичних питань фінансово-господарської діяльності вказують на необхідність запровадження системи оперативного моніторингу та попереднього контролю за діяльністю підприємств державного сектору економіки. Слід зазначити, що потребує регламентації управління фінансами підприємств реального сектора економіки та інші підприємства, що отримують державну підтримку та інші, на які не поширено зазначений нормативно-правовий документ. Запровадження системи внутрішнього контролю та аудиту на підприємствах усіх форм власності активізувалося внаслідок необхідності отримання відносних переваг підприємств щодо підтвердження якості управління фінансами. Удосконалення методичного забезпечення внутрішнього контролю та аудиту, застосування уніфікованих і спеціальних регламентів

(стандартів), механізмів із їхнього дотримання, було актуальним через об'єктивні та суб'єктивні причини. До перших можуть бути віднесені: зростання видів ризиків унаслідок здійснення фінансових операцій, трансакцій, операцій з капіталом, застосування фінансових інструментів; зміни у національному законодавстві та нормах, директивах ЄС тощо. До других – зростання внутрішніх ризиків діяльності, пов'язаних із зловживаннями, маніпулюванням фінансовою інформацією тощо.

Таким чином, можна зробити висновок, що внутрішній контроль сприятиме результативності та ефективності операцій, допомагатиме керівництву забезпечити: надійність внутрішньої і зовнішньої звітності, дотримання законів і внутрішніх правил, підвищення якості планування інноваційної діяльності (інноваційно-інвестиційних проектів).

Відповідно до запропонованих завдань доцільно визначити економічну сутність терміну "внутрішній аудит", повноваження та відповідальність внутрішнього аудиту, які визначаються у внутрішньому документі підприємства (Положенні про внутрішній аудит). Відповідно до стандартів якісних характеристик Міжнародних професійних стандартів внутрішнього аудиту у цьому Положенні визначаються статус внутрішнього аудиту на підприємстві, обсяг і зміст діяльності внутрішнього аудиту, закріплюється право доступу до документації і матеріальні активи для виконання встановлених завдань [67].

Відповідно до міжнародних професійних стандартів внутрішнього аудиту, термін "внутрішній аудит" визнається як діяльність з надання незалежних і об'єктивних гарантій і консультацій, направлених на вдосконалення діяльності організації. Таке визначення наведено у словнику термінів, складених Інститутом внутрішніх аудиторів. Загалом, внутрішній аудит розглядається як процес, що приносить користь як в ході надання послуг з подання гарантій, так і в ході надання консультаційних послуг шляхом виявлення можливостей для ефективнішого досягнення цілей організації і/або зниження ризиків [25].

Слід зазначити, що до складу об'єктів внутрішнього аудиту, наведених вище, включено вибірково лише окремі процеси, що визнано функціями управління, та

окремі елементи методичного і організаційного забезпечення. Такі підходи не можуть бути запроваджені, оскільки вони не носять системного характеру.

Досліджуючи внутрішній аудит як елемент системи управління підприємством, який провадиться для надання незалежних та об'єктивних гарантій, консультацій, альтернативних управлінських рішень, імовірних наслідків (ризиків) діяльності (здійснення операцій), доцільно уточнити об'єкти аудиту.

Директивою 2006/43/ЄС від 17.05.2006 Європейського Парламенту та Ради "Про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності" встановлено рекомендацію (вимогу) із забезпечення якості обов'язкового аудиту в Європейському Союзі (мінімальні вимоги), а також рекомендацію щодо незалежності аудиторів у ЄС (набір фундаментальних принципів). Таким чином, збільшення видів внутрішнього аудиту пояснюється необхідністю забезпечення норм зазначеної Директиви щодо якості аудиту, але це свідчить також про відсутність системи внутрішнього аудиту. Здійснення внутрішнього аудиту є незалежною та об'єктивною діяльністю, що надає впевненості та консультації керівництву щодо досягнення мети і цілей, спрямована на підвищення значущості та покращення діяльності підприємства. Стандартами внутрішнього аудиту визначено термін "внутрішній аудит" як діяльність підрозділу, що спрямована на удосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності організації, поліпшення внутрішнього контролю.

Для підприємств реального сектора економіки внутрішній аудит полягає у проведенні комплексу аналітичних, оціночних, перевірочних заходів, спрямованих на діяльність об'єкта аудиту, пов'язану з ухваленням ними управлінських рішень та виконанням функцій, відповідно до нормативно-правових актів, внутрішнього регламенту на предмет визначення ефективності діяльності та підготовки рекомендацій з удосконалення управлінських процесів залежно від характеру виявленої проблеми. Внутрішній аудит має допомагати керівнику підприємства та Раді директорів досягти поставленої мети,

використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки та підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю і управління. Об'єктом внутрішнього аудиту є повний комплекс або окремі процеси (етапи) діяльності та заходи, що застосовуються керівником для забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю (дотримання законності та ефективності використання фінансових ресурсів, досягнення результатів).

Таким чином, внутрішній аудит повинен оцінювати якість контрольних заходів і процедур в процесі складання інноваційно-інвестиційних проектів підприємств, ефективність процесів управління інвестиційними ризиками і сприяти їхньому вдосконаленню.

Внутрішнім аудиторам доцільно оцінювати загальні фінансові ризики, а також найбільш вагомі складові, з точки зору їхнього негативного впливу на фінансову стійкість і прибутковість підприємства, а також рух фінансових ресурсів. Зокрема, за такими внутрішніми факторами, як: забезпеченість оборотними активами, ліквідність, платоспроможність, поточні зобов'язання, кредити за строками їхнього погашення, структура капіталу (позиковий і власний капітал, опціони), операції з активами (злиття, придбання чи продаж активів), відносини з інвесторами, інвестиційні програми; а також зовнішніми: макроекономічні, макрофінансові індикативні показники тощо, економічна і соціальна політика, оподаткування, нормативно-правові акти з питань здійснення фінансово-господарської діяльності (корпоративне законодавство), інноваційно-інвестиційні проекти в рамках співфінансування держави та підприємств, державно-приватного партнерства.

Відповідно до міжнародних стандартів внутрішній аудитор повинен давати оцінку і відповідні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління, зокрема управління фінансами підприємства, та адекватності внутрішнього контролю. Контроль є адекватним, коли виконавче керівництво спланувало і організувало (спроектувало) контроль таким чином, щоб забезпечити розумну впевненість в тому, що управління ризиками здійснюється ефективно, а цілі і завдання підприємства будуть виконані найбільш ефективним та економічно

виправданим способом [67]. Контроль розглядається як будь-які дії керівництва, Ради директорів та інших сторін щодо управління ризиками та підвищення ймовірності досягнення поставлених цілей і виконання завдань.

Таким чином, внутрішній аудит визначається діяльністю з надання незалежних і об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності підприємства, та допомагає досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки та підвищення ефективності процесів управління ризиками, внутрішнього контролю, корпоративного управління, фінансового планування.

Завдання внутрішнього аудиту залежать від масштабів підприємства, форми власності, підпорядкованості, організаційної структури підприємства, галузевих особливостей, вимог керівництва та Ради директорів. Для реалізації завдання щодо аудиту процесу фінансового планування на підприємстві внутрішньому аудиторю доцільно застосовувати комплексний підхід, оскільки фінансовий план є засобом збалансування фінансових ресурсів як результату планової роботи підприємства щодо його виробничої, маркетингової, фінансової діяльності та інноваційного розвитку.

Відповідно до Стандартів внутрішнього аудиту, затверджених наказом Міністерства фінансів України, аудиторське дослідження/завдання визначається як дослідження (оцінка), результатом якого має бути отримання необхідних та достатніх аудиторських доказів з метою надання відповідних висновків. Аудиторське дослідження може передбачати виконання декількох задач, спрямованих на досягнення низки взаємопов'язаних між собою цілей [24]. Залежно від факторів та рівня ризику доцільно визначати завдання у розрізі об'єктів аудиту.

При цьому, виникає необхідність удосконалення методичного забезпечення, зокрема:

- 1) інспектування документів (стратегії розвитку, короткострокових планів розвитку, інноваційно-інвестиційних проектів, договорів про фінансові вкладення, договірних зобов'язань щодо фінансового лізингу, кредитних зобов'язань, рішень

про виплати дивідендів та інших документів, які регулюють рух фінансових ресурсів у поточному та планових періодах, а також виробничих планів і планів реалізації продукції, планів доходів та витрат), правил консолідації фінансових планів, положення про фінансову політику, перелік факторів ризику на плановий період, порядку здійснення облікових записів, ведення управлінського обліку та складання управлінської звітності і регламентів системи внутрішнього контролю;

2) оцінка дієвості системи попередження кризового стану та відповідних індикаторів-передвісників фінансової нестабільності;

3) аналіз результативності руху фінансових ресурсів, фінансової стійкості і прибутковості підприємства, порядку здійснення моніторингу досягнення планових показників та у разі необхідності завчасного прийняття рішення про коригування фінансових планів, процедури виявлення та усунення причин таких відхилень; оцінка виконання планових показників, яка має проводитися з урахуванням застосування різних методів складання фінансових планів і звітів про їхнє виконання, а саме методу "нарахування і відповідності доходів та витрат" при обчисленні даних фінансової звітності або касового методу;

4) виявлення порушень платіжної дисципліни, допущені у фінансово-господарській діяльності підприємства;

5) перевірка дотримання норм законодавства (зокрема, при плануванні податків, зборів та єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду), нормативно-правових актів, внутрішніх положень і розпоряджень керівництва та Ради директорів (зокрема, що стосуються фінансового планування, фінансової політики підприємства та загальних питань підвищення ефективності залучення та використання фінансових ресурсів, матеріальних та нематеріальних активів);

6) розроблення заходів з ліквідації виявлених порушень і недоліків, відшкодування збитків, запобігання зловживань у роботі підприємства.

Для виконання зазначених завдань внутрішній аудитор здійснює аудиторські процедури, зокрема проводить наскрізні перевірки, направляє аудиторські запити, залучає експертів, а також інші дії для одержання необхідних аудиторських доказів на зазначеній ділянці аудиту.

Напрями контролю мають визначатися, з огляду на попередньо оцінений рівень ризику та можливі наслідки у поточному та планових періодах, за основними етапами процесу фінансового планування; управлінськими процедурами та фінансовими потоками, визначеними на підприємстві для досягнення фінансової стратегії, виконання стратегічних і тактичних фінансових планів.

Деталізація напрямів контролю надасть можливість визначити завдання аудиту фінансування та реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, що мають включати перевірку збалансованості показників руху фінансових ресурсів проекту. При цьому, аудит буде направлений на процес розподілу ресурсів та оцінку фінансової політики, адекватності керівних принципів, інструментів, методів фінансового планування, що визначається у внутрішніх регламентах.

Для перевірки надійності інвестиційних планів доцільно проводити аудит плану розвитку підприємства, що включає завдання:

1) наявності і застосування норм та нормативів використання сировини і матеріалів, основних засобів, нематеріальних активів, фінансових ресурсів; відповідності нормативним показникам матеріаломісткості, фондівіддачі, економічної ефективності виробництва тощо; обґрунтованості планів виробництва та реалізації продукції (план замовлень); забезпеченості технічного розвитку і належної організації виробництва, природоохоронних заходів; ефективності енергозберігаючих технологій та методів ефективного використання сировини і матеріалів, енергоресурсів;

2) фінансової забезпеченості капітальних інвестицій, зокрема здійснення інноваційно-інвестиційних проектів; кадрами належної кваліфікації, створення нових робочих місць на інноваційній основі;

3) формування структури повної та виробничої собівартості продукції, робіт та послуг; прибутку і рентабельності виробництва, забезпечення фінансової стійкості;

4) обґрунтованості матеріального стимулювання керівників, інших працівників підприємства, а також можливості підвищення рівня соціальної відповідальності підприємства;

5) проведення оцінки оптимальності, раціональності використання фінансових ресурсів (аудит ефективності, руху фінансових ресурсів) та організації процесів досягнення визначених цілей підприємств;

6) взаємоузгодженості внутрішньогосподарських планів щодо формування та використання фінансових ресурсів; відповідності тактичного плану, плану розвитку стратегічному інвестиційного плану; визначення і оцінка ризиків та надання рекомендацій керівникові з приводу їхнього зменшення; аналіз стану та ефективності здійснення внутрішнього контролю; за результатами аудитів надання керівнику підприємства рекомендацій щодо підвищення ефективності процесів планування розвитку, внутрішнього контролю; оцінка ефективності управління та використання підприємством ресурсів, отриманих на умовах повернення, міжнародної технічної допомоги, інвестування за методом участі в капіталі;

7) проведення розрахунку якості внутрішнього аудиту.

Таким чином, наведені вище завдання аудиту плану забезпечуватимуть відповідності основній меті внутрішнього аудиту. Зокрема, надання незалежних та об'єктивних рекомендацій і консультацій, спрямованих на удосконалення діяльності, підвищення ефективності процесів управління [25]. Таке визначення застосовано до суб'єктів державного сектору економіки, але воно також виправдано для суб'єктів господарювання всіх форм власності.

Результативність наведених процесів залежить від якості проведеного аудиту. У зарубіжних компаніях якості аудиту приділяється значна увага. Розроблення положень якості внутрішнього аудиту здійснюється відповідно до норм Керівництва з організації контрольного комітету, схваленого Комітетом із міжнародних стандартів аудиту, Радою фінансової звітності (FRC) для застосування комерційними організаціями. Цим Керівництвом передбачено, що

Контрольний комітет повинен контролювати і розглядати ефективність функції внутрішньої аудиту компанії [17].

Внутрішній контроль та аудит спроможний зменшувати та попереджувати ризики інвестування, мінімізувати втрати всіх інвесторів та скоротити можливі зовнішні ефекти. Проте, однією із складових управління ризиками є страхування ризикових операцій або процесів, зокрема реалізації інвестиційних проектів.

Механізм гарантування прав тісно пов'язаний із розподілом ризиків та відповідальності партнерів. Справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів державно-приватного партнерства, законодавчо визначено одним із основних принципів здійснення такого партнерства. Порядком виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 16.02.2011р. №232, визначено, що ризик це: можлива подія; дія та/або бездіяльність партнера, що можуть призвести до негативних наслідків.

У визначенні сутності терміна "ризик" та у наведеному вище принципі закладено внутрішню суперечність, а саме "справедливий розподіл" з партнером ризиків, що виникають від неналежного функціонування цього ж партнера. Фінансові наслідки таких ризиків не повинні розподілятися між державним і приватним партнерами, а відшкодовуватися тим, хто їх спричинив. Наприклад, державна не повинна відповідати за втрати приватного партнера, що виникли за його вини. Це, в першу чергу, стосується відшкодувань збитків від нарощення собівартості послуг і зменшення доходів від зниження ціни послуги. Так само приватний партнер не має відповідати за діяльність державного партнера, що спричиняє низку ризиків для реалізації інвестпроектів в рамках партнерства. Зокрема: 1) зміна курсу валюти, яка використовується для проведення розрахунків за договором; 2) відмова у видачі органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування дозвільних документів, необхідних для виконання умов договору; або неприйняття ними рішення, необхідного для виникнення у приватного партнера права користуватися земельною ділянкою, яка

необхідна для виконання умов договору; 3) відмова державного партнера від виконання умов договору у зв'язку зі зміною пріоритетів партнерства тощо.

Розподіл ідентифікованих ризиків та відповідальності, що виникли за об'єктивних причин, потребує вдосконалення методики оцінки фінансових наслідків, критеріїв їх визнання, встановлення дати погашення зобов'язань та джерел покриття втрат тощо. Керуючись національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та міжнародними стандартами фінансової звітності, слід виділяти за критеріальною ознакою "достовірності оцінки": визнані поточні та довгострокові зобов'язання, непередбачувані зобов'язання.

Обсяг таких зобов'язань у одного партнера має кореспондувати з обсягом активів у іншого, що досягається застосуванням узгодженої партнерами облікової оцінки. Незважаючи на те, що у державного партнера починаючи з 2015 р. запроваджується позабалансовий облік визнаних довгострокових зобов'язань та непередбачуваних активів і зобов'язань, це створюватиме умови для завчасного проведення розрахунків між партнерами. Введення в систему обліку нових об'єктів, а саме частки державної участі в інвестпроектах і договорах державно-приватного партнерства, а також довгострокових і поточних зобов'язань та активів, що утворюються в рамках такого партнерства, дасть можливість зменшити ризики або мінімізувати їхній вплив на фінанси та посилити відповідальність партнерів. Усталені норми щодо обліку лише бюджетних зобов'язань поточного року та неврахування зобов'язань за середньостроковими і довгостроковими договорами державно-приватного партнерства потребують змін, згідно з вимогами міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Як відомо, положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11, затвердженим наказом Міністерством фінансів України від 31.01.2000 р. № 20, та національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 128, затвердженим наказом Міністерством фінансів України від 24.10.2012 р. № 1629, уведено термін "непередбачене зобов'язання", що трактується як: 1) зобов'язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться або не

відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю, або 2) теперішнє зобов'язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки малоімовірно, що для врегулювання зобов'язання потрібно буде використати ресурси, що втілюють у собі економічні вигоди, або оскільки суму зобов'язання достовірно не можна визначити. Зазначене трактування дає ширше тлумачення терміна "ризик", а саме – як невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю, або сукупність імовірних наслідків, як і в поточному періоді неможливо оцінити достовірно. На нашу думку, застосування таких норм у рамках державно-приватного партнерства, незважаючи на позитивний бік їхньої дії, може призвести до збільшення фіскальних ризиків, що призводитимуть до збільшення державних зобов'язань.

І.Луніна зазначає, що концепція фіскальних ризиків поряд із традиційним аналізом поточної бюджетної ситуації (показників бюджету та державного боргу) охоплює довгострокові наслідки програм і заходів, що можуть зумовити виникнення майбутніх фінансових зобов'язань держави [56].

Запобіжними заходами та шляхами зменшення фіскальних ризиків, пом'якшення бюджетного навантаження є законодавче закріплення положень щодо відстрочення дати погашення зобов'язань і джерел покриття фінансових наслідків, а саме доходів, що генеруватимуться в результаті такого партнерства. Тому, наведений вище перелік зобов'язань доцільно доповнити відстроченими зобов'язаннями, які виникають у рамках реалізації державно-приватного партнерства. Відстрочене інвестиційне зобов'язання пропонується визначати як суму інвестиційного боргу, що сплачуватиметься в наступних періодах з отримуваних доходів, генерованих новоствореними активами інвестпроект у рамках державно-приватного партнерства. Каркас моделі обліку зобов'язань побудовано на основі критеріїв їх визнання та нормативно-встановленого строку погашення (рис. 3.2).

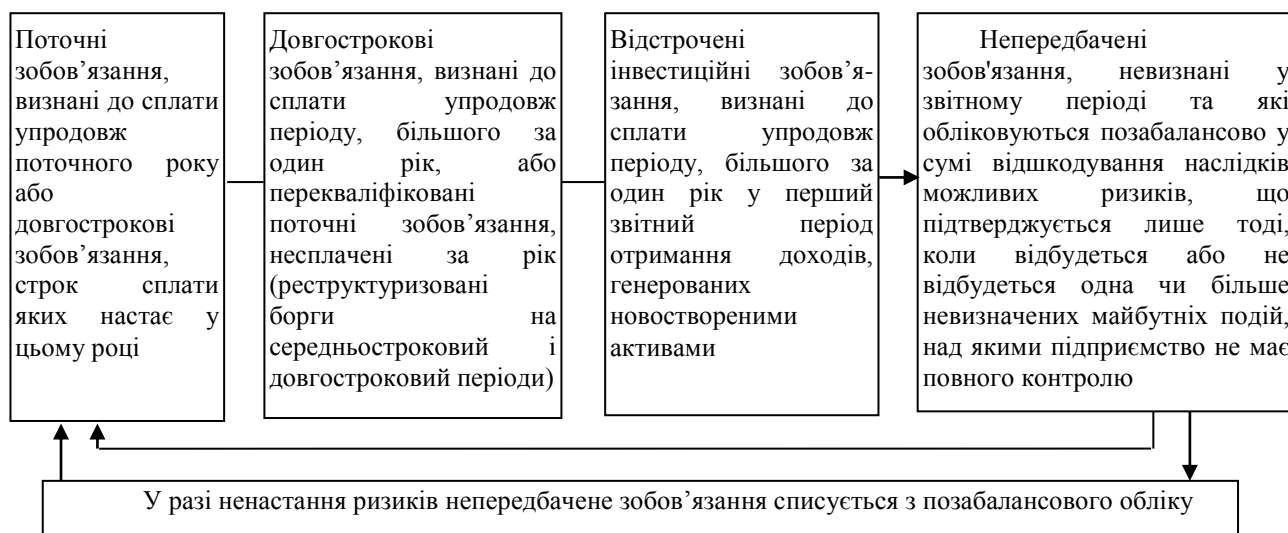


Рис. 3.2. Схема обліку зобов'язань, що виникають у рамках державно-приватного партнерства

Відстрочені інвестиційні активи та відстрочені інвестиційні зобов'язання можуть відображатися у бухгалтерському обліку партнерів за методологією обліку податкових різниць. З цією метою доцільно внести зміни у зазначений вище Закон і законодавчу базу з питань бухгалтерського обліку.

На сьогодні існують значні ризики, як неспроможності держави обслуговувати боргові зобов'язання, так ризики фінансово-господарської діяльності підприємств. Це потребує страхування ризиків, особливо тих, які імовірно виникатимуть у процесі реалізації пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів.

При інвестуванні в об'єкти державного сектору повинен збільшуватися власний капітал державних і комунальних підприємств, бюджетних установ та організацій. У свою чергу, фінансування або співфінансування об'єктів недержавної власності спричинятимуть розширення права державної власності, еквівалентне державній частці статутного, вкладеного капіталу, участі в розподілі продукції, прибутку тощо. Такий підхід узгоджується з теорією інвестицій та концепціями збереження і примноження суспільного капіталу.

Державний фінансовий аудит інвестиційних проектів розглядається як вид державного фінансового аудиту, спрямований на проведення аналізу і перевірки законності та ефективності реалізації інвестиційних проектів об'єктами аудиту, виконання якого здійснюється на основі державного та місцевого інвестування,

державної підтримки, надання державних та/або місцевих гарантій, і стану досягнення результативних показників, управління та використання інвестицій (коштів). До Основні завдань аудиту віднесено (проект порядку проведення Державною аудиторською службою державного фінансового аудиту інвестиційних проектів):

1) проведення аналізу та перевірки: дотримання законодавства під час підготовки та реалізації інвестиційного проекту; обґрунтованості обсягів інвестицій, що плануються на всіх етапах інвестиційного проекту, та техніко-економічних розрахунків; ефективності планування, управління та використання інвестицій під час реалізації інвестиційного проекту; ефективності реалізації інвестиційного проекту (виконання планових завдань, досягнення цілей та показників результативності реалізації інвестиційного проекту); рівня організаційного, нормативно-правового, фінансового забезпечення інвестиційного проекту; результатів діяльності об'єкта аудиту під час реалізації інвестиційного проекту; правильності ведення бухгалтерського обліку, достовірності фінансової та іншої звітності об'єкта аудиту; функціонування системи внутрішнього контролю у об'єкта аудиту та стану внутрішнього аудиту, якщо об'єктом аудиту є головний розпорядник бюджетних коштів;

2) розроблення пропозицій та рекомендацій щодо усунення виявлених під час аудиту недоліків і порушень та запобігання їм у подальшому (далі - пропозиції та рекомендації).

Основні завдання державного фінансового аудиту інвестиційних проектів, які співфінансуються державою, та використання коштів (грантів) Європейського Союзу, пропонується доповнити новими заходами щодо: проведення аналізу та оцінки можливих інвестиційних ризиків, які виникатимуть при реалізації проектів і призводитимуть до втрат державних фінансових ресурсів, а також надання аудитором рекомендацій щодо зменшення таких ризиків.

Таким чином, забезпечення ефективної фінансової взаємодії держави та підприємств для економічного розвитку вимагає запровадження нових теоретико-методологічних підходів, механізмів регулювання та відповідного інструментарію. Інституційне забезпечення фінансової взаємодії держави та підприємств має забезпечувати активізацію фінансування інноваційних факторів та факторів ефективності для розвитку конкурентоспроможної національної економіки.