

Potential mechanisms of accumulation of investment resources for the effective implementation of economic reforms in Ukraine can become collective investment institution (CII). In countries with developed market economies investment funds are considered the most powerful investors, who attract funds from individual investors and transform them into investment capital. An important stimulus for further development of the domestic stock market may be introduced by national legislation create qualification and specialized CII.

Such funds in Ukraine, in fact, already exist, however, with the adoption of the law legally is secured possibility of their functioning. The purpose of this article is to determine the peculiarities of activity of the specialized CII taking into account foreign experience and innovations of the domestic legislation. In particular the main characteristics of money market funds, funds of government securities bond funds share funds; index funds; funds of the banking metals of qualifying assets are described.

УДК 336+658.114.5

Кропельницька С. О.

ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НЕКОМЕРЦІЙНИМИ СУБ'ЄКТАМИ КЛАСТЕРА

У статті досліджено основні механізми залучення фінансових ресурсів суб'єктами кластерів, які створені у формі некомерційних організацій. Проаналізовано світовий та вітчизняний досвід формування структури джерел коштів НКО. Запропоновано сучасні механізми залучення ресурсів для функціонування координаційного центру кластера та кластерного об'єднання в цілому.

Ключові слова: фінансові ресурси, кластер, некомерційна організація, фандрайзинг

I. Вступ. Світові процеси кластеризації стали генератором економічного розвитку та інновацій, серйозним механізмом подолання кризових явищ, що є наслідком всеохоплюючої глобалізації.

Посилення демократичних засад суспільства, закріплення умов вільної конкуренції на ринках збуту, поглиблення диференціації між регіонами щодо фінансових ресурсів, еволюція функцій сучасної держави у бік зменшення централізованого забезпечення створили сталі передумови фінансової децентралізації на всіх рівнях. Фінансова децентралізація пов'язана з розмежуванням функцій і компетенцій щодо надання суспільних послуг, ефективним розподілом фінансових ресурсів між суб'єктами економічних відносин для забезпечення цих послуг. Саме тому актуалізується потреба у виробленні ефективної системи управління ресурсами некомерційних організацій, які в умовах недофінансованості соціальної інфраструктури створюють додаткові можливості

для залучення позабюджетних коштів, і які одночасно, зазвичай виступають оптимальною організаційно-правовою формою створення координаційного центру кластера¹ [1; 2].

II. Постановка завдання. Нарощування інвестиційної привабливості, розширення та закріплення фінансової бази некомерційного сектора, стабілізація його становища на внутрішньому та світовому ринках, побудова ефективної взаємодії неприбуткового сектора з державою та комерційними структурами, зокрема, у випадку створення кластера, зумовлюють необхідність розробки механізмів залучення фінансових ресурсів некомерційних організацій.

Пошук необхідних ресурсів для функціонування некомерційних організацій (далі – НКО) вимагає, насамперед, звернення до аналізу складових їх фінансової бази.

III. Результати. Вітчизняні дослідники (М. Шевченко, В. Головенько, Ю. Галустян, О. Ганюков, С. Зелінський, Н. Комарова, О. Яременко, М. Міщенко) виділяють п'ять основних джерел фінансування некомерційних установ та організацій, що обумовлюється особливостями національної системи оподаткування, обраної стратегії реформування законодавчого поля щодо діяльності НКО та напрямками стимулювання громадської діяльності [3].

1. Допомога держави. Вплив держави на розподіл національного продукту може відбуватися шляхом централізації доходів і подальшого їх перерозподілу між суб'єктами

¹ Детальніше – див. джерела [1; 2].

економічних відносин (у випадку НКО – це надходження у вигляді контрактів і грантів) та шляхом стимулювання взаємовідносин донорів і реципієнтів благодійної допомоги. Проведення державних програм на конкурсній основі сприятиме формуванню в Україні загальносвітової тенденції виведення частини державного майна та обов'язків з-під компетенції винятково держави. Так, головним джерелом фінансування витрат НКО у Франції та Німеччині є уряд. При цьому найбільша частина витрат НКО у розвинених країнах йде на освіту і науку. В Японії це 40 % усіх витрат некомерційних організацій, в Англії – 43 %, у Німеччині мінімум – 12 %. Соціальні послуги західних країн та США становлять майже 20 % витрат НКО (від 10 % у США до 30 % у Франції). Витрати на мистецтво, культуру і відпочинок у цих країнах коливаються у межах від 3 до 60 %. При цьому спостерігається тенденція великих витрат на культуру в постсоціалістичних країнах. Якщо в США ці витрати складають 3,2 %, Франції – 18 %, Англії – 21 %, то в Угорщині – 57 % [4, с. 17].

В Україні практика договірної співробітництва держави та некомерційних організацій практично відсутня. Допомога з боку влади надається лише обраним організаціям, та у своєму виборі владні структури радше за все керуються власними пріоритетами.

2. Благодійні пожертви приватного бізнесу. В Україні, на відміну від країн Західної Європи, не можна говорити про сформованість “ринку спонсорів” (табл. 1).

Спонсорська допомога носить одноразовий або хвилеподібний характер та об'єктивована пропагандистським або політичним змістом. У багатьох західних країнах основна частина ресурсів неприбуткових організацій надходить від донорів у вигляді грошей, подарунків, обладнання, цінних паперів і прав власності на нерухоме майно.

Бізнесові структури, які займаються благодійністю, набувають права на отримання пільг з оподаткування. Механізм оподаткування доходів донорів, наприклад, у США в цьому випадку полягає у зменшенні бази оподаткування на суму, перераховану некомерційній організації.

З огляду на диференційованість ставки оподаткування доходів юридичних осіб, такий підхід є взаємовигідним для благодійників і набувачів благодійної допомоги. Слід зазначити, що поріг зменшення валового доходу комерційних структур США складає 10 %, тоді як в Україні законодавчо до 2011 року була закріплена межа, встановлена на рівні 5 % оподаткованого прибутку попереднього звітного періоду (дія п. 5.2.2 Закону “Про оподаткування прибутку підприємств”, який встановлює таке обмеження, призупинена вже на протязі двох років – на 2004 і на 2005 бюджетні роки) [6].

З набуттям чинності Податкового кодексу України ситуація змінилася, але не в кращий бік. Відповідно до пп. 166.3.2 п. 166.3 ст. 166 Податкового кодексу України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI із змінами та доповненнями (далі – ПКУ) платник податку має право

Таблиця 1

Тенденції та механізми залучення фінансування некомерційними організаціями України*

Фінансування від державних структур		
фінансову допомогу від держави	33% НКО	Більш ніж три чверті з них отримали фінансову допомогу в розмірі менш ніж \$1000.
матеріальну негрошову допомогу від держави або органів місцевого самоврядування	30% НКО	Більшість з цих організацій отримали матеріальну негрошову допомогу в розмірі менш ніж \$500.
Фінансування від бізнес-структур		
фінансову допомогу від бізнес-структур	53% НКО	Більше половини з них отримували допомогу, що не перевищує \$500 (протягом року)
матеріальну негрошову допомогу від бізнес організацій	41% НКО	

*Виконано автором із використанням джерела [5].

включити до податкової знижки у зменшення оподаткованого доходу платника податку за наслідками звітного податкового року, визначеного з урахуванням положень п. 164.6 ст. 164 ПКУ, суму коштів або вартість майна, переданих платником податку у вигляді пожертвувань або благодійних внесків неприбутковим організаціям, зареєстрованим в Україні та внесеним до Реєстру неприбуткових організацій та установ на дату передачі таких коштів та майна, у розмірі, що не перевищує 4 відсотки суми його загального оподаткованого доходу такого звітного року[7].

Згідно із пп. 166.2.1 п. 166.2 ст. 166 ПКУ до податкової знижки включаються фактично здійснені протягом звітного податкового року платником податку витрати, підтверджені відповідними платіжними та розрахунковими документами, зокрема, квитанціями, фіскальними або товарними чеками, прибутковими касовими ордерами, копіями договорів, що ідентифікують продавця товарів (робіт, послуг) і їх покупця (отримувача). У зазначених документах обов'язково повинно бути відображено вартість таких товарів (робіт, послуг) і строк їх продажу (виконання, надання).

При цьому, ст. 729 Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 року № 435-IV передбачено, що пожертвою є дарування нерухомих та рухомих речей, зокрема грошей та цінних паперів, особам, встановленим частиною першою ст. 720 ЦКУ, для досягнення ними певної, наперед обумовленої мети. Одним із підтверджуючих документів, які необхідно надати платником податку контролюючому органу, є копія договору про пожертву [7].

Аналіз оподаткування прибутку донорів та НКО постсоціалістичних країн не виявив будь-якої закономірності у цьому питанні. Так, у Польщі наголос у процесі організації взаємодії донорів та НКО робиться на звільненні від оподаткування для останніх. Суттєві податкові пільги встановлено як для асоціацій, так і для фондів, що є двома юридичними формами некомерційних організацій в Польщі. Закон про ПДВ у Хорватії не дає права на будь-які пільги чи зменшення ставки податку для НКО. В Естонії податкові знижки торкаються лише доходів донорів-фізичних осіб, направлених на внески до НКО та націлених на досягнен-

ня суспільного добробуту. Угорське законодавство є чи не найбільш прогресивним щодо оподаткування діяльності НКО – їм надається багато пільг в оподаткуванні. У Словаччині донорам – юридичним особам – дозволено зменшувати (не більш як на 2 %) базу оподаткування на суму внесків до НКО, якщо ці внески не менші за 2 тис. словацьких крон [8, с. 23].

У міжнародному бізнес-середовищі вважається, що принцип соціальної відповідальності бізнесу є невід'ємною частиною успішної бізнес стратегії, яка зміцнює імідж і репутацію компанії, допомагає боротися з кризовими ситуаціями, приваблює більше клієнтів та утримує найкращих працівників.

За загальноприйнятим визначенням, соціальна відповідальність бізнесу – це сукупність цінностей, яких дотримується компанія для того, щоб мати позитивний та продуктивний вплив на розвиток суспільства. Те, що мають на увазі українські некомерційні організації під терміном “соціальна відповідальність бізнесу”, найчастіше відповідає терміну “корпоративна філантропія”², яка є частиною загальної стратегії соціальної відповідальності бізнесу. Однак досі не існує ґрунтовного і структурованого підходу до розвитку корпоративної філантропії як стратегії роботи НКО та бізнесу. Якщо спробувати узагальнити ці уявлення, то маємо наступну картину. Перш за все, більшість бізнесменів (за винятком керівників деяких великих міжнародних компаній) навіть не має уявлення про те, що таке громадянське суспільство, та не розуміє, навіщо витрачати ресурси на його розвиток. З іншого боку, бізнес сектор бачить свою роль в тому, щоб надати ресурси, перш за все, бідним та незабезпеченим верствам населення, до того ж, безпосередньо бідним в руки, а не на програми боротьби з бідністю (дають рибу, а не вудочку). Це ключовий момент у світогляді спонсорів – боротьба з наслідками, а не з причинами, що впливає на низьку ефективність корпоративної допомоги.

3. Приватні пожертви. В Україні частка благодійних пожертв фізичних осіб у благодійній діяльності є досить незначною. Серед основних причин такого становища виділяють низький рівень добробуту населення та недовіру до організацій, які займаються зби-

² Корпоративна філантропія (корпоративне благодійництво) це набір програм та процесів, розроблених та діючих в бізнес компанії, які направлені на вирішення соціальних проблем в суспільстві, в громаді, де, наприклад, працює офіс бізнес-компанії, та на які спрямовані ресурси компанії.

ранням коштів. Зазначимо, що українське законодавство не можна вважати стимулюючим щодо благодійності фізичних осіб. Щодо благодійних внесків фізичних осіб діють значні обмеження, встановлені у межах 4 % задекларованого сукупного оподаткованого доходу за звітний рік та стосуються лише коштів і не поширюються на ТМЦ.

Не включається до оподаткованого доходу сума нецільової благодійної допомоги, у тому числі матеріальної, що надається резидентами – юридичними або фізичними особами на користь платника податку протягом звітного податкового року сукупно у розмірі, що не перевищує суми граничного розміру доходу, визначеного згідно з абзацом першим підпункту 169.4.1 пункту 169.4 статті 169 ПКУ, встановленого на 1 січня такого року, а саме розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень (у 2014 році – 1710 грн.).

На відміну від українського, американське та західноєвропейське законодавства встановлюють значно вищий рівень обмеження до сум таких внесків фізичних осіб, наприклад, у межах 50 % суми валового доходу впродовж одного податкового року у США, 20–30 % – в Іспанії.

4. Іноземне фінансування і допомога (гранти). Знаковою особливістю сучасних українських НКО є їх фінансова залежність від організацій-донорів. За даними експертів, до 95 % легального фінансування некомерційних організацій становлять іноземні донори [10, с. 2]. Для порівняння, за деякими даними, фінансування некомерційних організацій Росії іноземними грантодавцями становить приблизно 10–14 % загального обсягу фінансування [11, с. 137]. Діяльність українських НКО була б неможливою без підтримки міжнародних донорів, зокрема: Friedrich Ebert Stiftung, Konrad Adenauer Foundation, Європейська Комісія в Україні (EuropeAid), Freedom House, USAID Agency, McArthur Foundation, Renaissance Foundation, Міжнародний фонд „Відродження”, Eurasia Foundation, C.S. Mott Foundation, Know-How Fund, the World Bank, ООН в Україні, Європейська навчальна фундація (ETF), Міжнародний Медіа Центр (ММЦ) – Інтерньюз, Counterpart International, Британська рада в Україні, Центр Міжнародного при-

ватного підприємництва (СІРЕ), посольств США, Великобританії, Нідерландів, Канади тощо. Найбільші проекти: „Європейський вибір України”, „Сприяння реалізації ефективної політики кордонів України”, проект „Єврофорум”, „Українська програма ринкових реформ”, „Розвиток інфраструктури недержавних некомерційних організацій в Україні”. Безпосередня взаємодія некомерційних організацій відбувається за посередництва іноземних і національних професійних організацій: Українська асоціація менеджмент-консультантів, Американська торгова палата в Україні, Європейська бізнес-асоціація в Україні тощо. Професор В. Білецький визначає спрямування діяльності таких організацій як “поліваріантне або індиферентне зовнішньоорієнтоване, з чіткою установкою на ринок та приватну власність”. Одночасно зменшилося фінансування культурологічних проектів, науково-технічних установ та організацій, інформаційних систем, що викликає сумнів економістів щодо ефективності такої інвестиційної стратегії.

Незважаючи на суцільну орієнтацію українських некомерційних організацій на іноземних донорів, інформація про джерела та умови фінансування, гранти та конкурсні програми ретельно охороняється від конкурентів. За таких умов партнерські стосунки третього сектора України та іноземних спонсорів набувають характеру випадковості, неформальності, недовготривалості.

5. Членські внески. За свідченнями активістів некомерційних організацій України, це джерело фінансування не відіграє суттєвої ролі у процесі формування бюджетів НКО і носить швидше символічний характер (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, некомерційні організації виживають переважно за рахунок грантів та технічних допомог з-за кордону, частка яких в структурі фінансових джерел становить – 24 %. Членські внески складають тільки 4 % загального обсягу фінансування, що ще раз доводить неможливість повноцінного функціонування координаційного центру кластера тільки за їх рахунок. На відміну від України, більшість своїх коштів НКО США, Великобританії, Італії, Японії, Угорщини отримують від членських внесків та продажу [4, с. 17].

На базі порівняльного аналізу світового та вітчизняного досвіду формування джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, які можуть бути учасниками

Джерела фінансування НКО*

№ з/п	Джерело фінансування	Частка НКО України
1	гранти	24%
2	благодійні пожертви бізнесу	17%
3	державний бюджет	10%
4	членські внески	6%
5	власна господарська діяльність	4%

* Виконано автором з використанням джерела [5].

(суб'єктами) кластерів, пропонуємо звернути увагу на найбільш прийнятні в економіко-правовому середовищі України елементи (табл. 3).

Найімовірнішим для використання в межах кластера є казахський варіант фінансового забезпечення його суб'єктів. Він, по-перше, не потребує додаткових затрат і, по-друге, враховує особливості організаційної структури кластера, яка базується на технологічному взаємозв'язку та спорідненості бізнесу його учасників.

Некомерційні організації для здійснення господарської та фінансової діяльності виступають учасниками цивільно-правових відносин, набувають майнові та немайнові права. У їх власності є грошові кошти та інше майно, необхідне для здійснення ними статутної діяльності.

Об'єднання громадян (яким є координаційний центр кластера) визнають власними кошти та інше майно у випадках: 1) отримання коштів і майна від засновників, членів (учасників) або держави; 2) надходжень від вступних і членських внесків; 3) пожертвувань від громадян, підприємств та організацій; 4) придбання майна за рахунок власних коштів, отриманих у результаті господарської та іншої комерційної діяльності; 5) отримання коштів на інших підставах, не заборонених законом (отримання пасивних доходів; частини прибутку унітарних підприємств, засновниками яких є громадські організації тощо).

Зареєстрована громадська організація з метою виконання статутних завдань і цілей може здійснювати необхідну господарську та іншу діяльність шляхом: 1) самостійного проведення господарської діяльності за напрямками, передбаченими у статутних документах: надання послуг, що мають суспільне значення; 2) отримання пожертв у вигляді грошових коштів і майна; 3) проведення операцій з метою

отримання пасивних доходів (проценти, дивіденди, страхові виплати, роялті); 4) продажу власних основних засобів і нематеріальних активів; 5) продажу надлишкових матеріальних цінностей або товарів тощо; 6) надання в оренду власного майна; 7) проведення діяльності через відокремлені підрозділи (представництва, філії, відділення), які не мають статусу юридичної особи, агентів або будь-яких інших фізичних осіб, які діють від імені та на користь громадської організації; 8) створення та організація діяльності комерційних установ і організацій зі статусом юридичної особи, заснування унітарних підприємств у порядку, встановленому законодавством, та від спільної діяльності в Україні без створення юридичної особи [11, с. 297-298].

Українське законодавство досить жорстко ставиться до господарської діяльності некомерційного сектору. З одного боку, законодавство ніби не забороняє проводити комерційну діяльність у рамках організації, якщо така діяльність впливає зі статутних завдань і кошти від неї використовуються на досягнення статутних цілей. З іншого боку, виникає ряд проблем, що заважають здійснювати таку діяльність легально.

Проблема перша: при реєстрації некомерційної організації в органах юстиції годі зареєструвати Статут, у положеннях якого буде зазначено право на здійснення того чи іншого виду комерційної діяльності. Якщо ж навіть спробувати обійти орган реєстрації на цьому етапі, записавши до статуту фразу: "...здійснює іншу не заборонену законом діяльність", то такий запис на наступному етапі буде перешкодою для внесення такої організації в Реєстр неприбуткових організацій, а значить, організація не отримає пільг зі сплати податку на прибуток.

Проблема друга: у разі, якщо некомерційна організація, що внесена до відповідного реє-

Запозичення світового досвіду у фінансовому забезпеченні суб'єктів кластерів

№ з/п	Країна	Елементи фінансового забезпечення		Умови-переваги
		Підприємництво	Некомерційний сектор (НКО)	
1.	Ірландія	Урядові субсидії та прямі позики фірмам-початківцям		50-75 % покриття сукупних витрат
2.	США	Дотації; прямі та гарантовані позики		Гарантія держави до 90% позикового капіталу
			Приватні пожертви	Обмеження до сум внесків – 50 % валового доходу впродовж одного податкового року
			Спонсорська допомога комерційних структур	Поріг зменшення валового доходу – 10 %
3.	Японія	Інвестиційні позики держави та державних організацій		Принцип зворотної залежності між розміром фірми і участю держави у її фінансуванні
		Дворівнева система гарантування кредитів		Страховання префектурними асоціаціями 70-80 % суми гарантії в державній Корпорації із страхування кредиту
4.	Італія	Пільгові кредити		Відсоткова ставка становить 36-60 % ринкової
5.	Іспанія	Гарантування кредитів через товариства взаємного гарантування		Товариства створюються за рахунок добровільних внесків підприємців. Держава надає певні гарантії та фінансову допомогу при нестачі власних коштів
6.	Чехія	Гнучка система субсидій та дотацій, гарантій		До 70 % розміру застави кредиту
7.	Болгарія	Мікрокредитування через громадський сектор: кредитні кооперативи (спілки), неурядовий Фонд мікрокредитування, Ресурсний центр неурядових організацій		Позики без забезпечення
8.	Франція		Державна допомога	До 60 % загальної суми фінансових ресурсів
9.	Німеччина	Пільгові кредити		
10.	Казахстан	Програма фонду кредитування обшин		Позики без застави для підприємців, бізнес яких є спорідненим

стру неприбуткових установ, починає здійснювати діяльність, яка приносить прибуток чи є потенційно прибутковою, то вона вилучається зі згаданого реєстру, що також є небажано.

Оптимальним із точки зору українського

законодавства є проведення господарської діяльності координаційним центром кластера як некомерційної організації через утворені ним підприємницькі структури. Для цього координаційний центр і виступає засновником під-

приємства, через яке відбувається комерційна діяльність, а прибуток цього підприємства може надходити на рахунок центру кластера на основі пропорційного розподілу, передбаченого статутами центру і підприємства.

НКО можуть отримувати від створених ними підприємств та організацій такі надходження: 1) неоподатковувані кошти чи інші ліквідні цінні папери, проценти чи дивіденди за умови, що їх буде витрачено на передбачені статутом види діяльності (створення ендаументів – капітальних фондів); 2) доходи (дивіденди) від корпоративних прав на майно підприємства (акції, паї, статутний капітал), а також на частку майна при його ліквідації; 3) кошти від проведення спільної діяльності з підприємствами, організаціями (спільне виконання програм); 4) валовий дохід підприємства-платника єдиного податку, за винятком суми цього податку; 5) отримання у безоплатне користування рухомого і нерухомого майна та ін. [11, с. 298].

НКО є платниками податків і зборів. Маючи статус неприбуткових установ та організацій, некомерційні організації звільнені від сплати податку на додану вартість і на прибуток з господарських та фінансових операцій, пов'язаних з основною статутною діяльністю.

Питання про те, що саме зараховувати до основної діяльності координаційного центру кластера як некомерційної (неприбуткової) організації, залишається нечітко визначеним в українському законодавстві. Основною діяльністю неприбуткової організації податкове законодавство визнає надання благодійної допомоги, просвітніх, культурних, наукових, освітніх та інших послуг для суспільного споживання; створення системи соціального самозабезпечення громадян; інші види діяльності, передбачені статутними документами на підставі відповідних законів про неприбуткові організації. Тобто статутні документи координаційного центру кластера повинні містити вичерпний перелік їх видів діяльності.

Водночас, згідно з податковим законодавством, неприбуткові організації повинні сплачувати податок з нерозподіленої суми прибутку, якщо на кінець першого кварталу наступного за звітним роком доходи перевищують 25 % від загальних валових доходів організації

з суми перевищення. На думку О. Винникова, доцільніше скоротити частку обов'язкового витрачання цих коштів або продовжити максимальний час їх витрачання за прикладом західноєвропейських держав. Так, у Німеччині він становить два роки, а в багатьох країнах – до десяти.

На завершення огляду процесу формування й розподілу фінансових ресурсів некомерційних організацій в Україні відстежимо перспективні тенденції, які сприятимуть зміцненню фінансової бази такого сектора, а отже, й розширенню суспільнокорисної діяльності НКО. А так як сила ланцюга вимірюється силою його найслабшої ланки, то у нашому експериментальному кластері “найслабшою” є саме неприбуткова організація, яка зосереджує в собі функції координації діяльності цілої НВС.

Важливою проблемою, на нашу думку, для українських НКО є не стільки відсутність джерел фінансування, скільки невміння збудувати життєздатну систему фандрайзингу³.

Існує чимало підходів до визначення основних форм фандрайзингу та їх змісту, взагалі. Стосовно ж некомерційних суб'єктів кластера можна виокремити такі три головні форми:

- грантовий фандрайзинг;
- благодійницький фандрайзинг;
- співробітництво з органами державної влади, промисловими підприємствами та фірмами [12].

На нашу думку, у фінансуванні координаційного центру, варто в основному звернутися до такої форми, як практичне співробітництво з органами державної влади, промисловими підприємствами та фірмами. У даному випадку мається на увазі вже не благодійність чи спонсорство, а взаємовигідна спільна робота координаційного центру та донора – чи то державної, чи то недержавної структури. Зокрема, координаційний центр кластера чи інша НКО, яка є суб'єктом кластера, наприклад ВНЗ, виступатиме не лише як освітянський, а й науковий осередок, використовуючи наявний інтелектуальний потенціал для розміщення в себе прикладних завдань держустанов або приватних фірм.

Зважаючи на такий підхід, на рівні координаційного центру кластера має бути створена ефективно діюча команда, відділ, які займа-

³ Фандрайзинг – це пошук інформації, прямий маркетинг та проведення спеціальних акцій щодо залучення фінансування.

тимуться виключно фандрайзинговою діяльністю, відстежуватимуть зміни в оточуючому середовищі, відповідатимуть за кінцеві результати отримання фінансування для організації. Відділ налагоджуватиме тісну співпрацю з владними структурами як на рівні міста, області, так і на державному рівні, налагоджуватиме тісну співпрацю з бізнес-структурами.

Головним питанням реформування системи наповнення ресурсної бази НКО повинен стати перехід від економічної стратегії орієнтації третього сектора на іноземні інвестиції до фінансування за рахунок внутрішніх джерел.

Запорукою переходу до національного самофінансування має стати розширення господарської діяльності неприбуткових організацій. На думку експертів Світового банку, збільшення доходів від власної діяльності, що не обкладаються податком на прибуток, стає найбільш ефективною підтримкою НКО. Відповідно, головним джерелом забезпечення виконання функцій координаційним центром має стати чистий прибуток, який формується організацією за звітний період.

Вкрай необхідним для розширення діяльності НКО залишається реформування чинного законодавства. Численні зміни, внесені останнім часом, закріпили ситуацію надзвичайної обмеженості ресурсної бази для функціонування неприбуткових організацій, вони ніяк не стимулюють надання спонсорської допомоги від державних, комерційних структур і приватних осіб. Такий підхід унеможливує виконання некомерційними установами задекларованих цілей та зумовлює недовіру, незадоволення реальних і потенційних спонсорів.

Актуальною залишається й проблема усталеності українського законодавства. Безліч змін, внесених останнім часом, ніяк не сприяють зростанню інтересу донорів до фінансування НКО за умови стратегічного фінансового планування на багатьох підприємствах.

IV. Висновки. Виявивши прогалини та вузькі місця в законодавчо-нормативній базі, приходимо до висновку, що проблеми фінансового забезпечення суб'єктів кластера, зокрема некомерційних, мають вирішуватись як на державному, так і на місцевому рівнях. Адміністративна реформа, яка відбувається в Україні, розширення повноважень місцевих органів самоврядування в сфері формування та використання доходів місцевих бюджетів обумовлюють та дозволяють розробити стратегію підтримки програми створення кластерів та

фінансового забезпечення заходів її реалізації. Одним із таких заходів має бути створення сприятливих умов для формування джерел фінансових ресурсів НКО – координаційних центрів кластерів.

Політика України у цій сфері формується виходячи з аналогічних цілей і пріоритетів, заходи щодо реалізації підтримки кластерних структур багато в чому здійснюються в Україні навіть швидше, ніж у сусідів. Проте її участь у транснаціональних програмах ще досить незначна. Більш істотними були досягнення співробітництва з окремими країнами. Тож існують усі об'єктивні умови для інтенсивнішої реалізації в Україні міжнародних програм підтримки кластерних моделей. Запорукою для цього має стати подальший розвиток загальнодержавних засад державної політики сприяння малому і середньому бізнесу, гармонізації та адаптації законодавства у цій сфері до загальновизнаних міжнародних стандартів.

Але в умовах широкої взаємодії суб'єктів кластерів із зарубіжними країнами й окремими міжнародними фінансовими інститутами Україні необхідно докладати значних зусиль щодо захисту власних національних інтересів. Сьогодні немає підстав сподіватися на довгострокову економічну допомогу від інших країн без певних поступок. Забезпечення ефективного співробітництва України з іноземними суб'єктами міжнародних економічних відносин у розвитку кластерів лежить у площині пошуку балансу між обсягом залучених іноземних фінансових та кредитних ресурсів і своєю фінансово-кредитною та інноваційно-інвестиційною політикою, спрямованою на мобілізацію власного внутрішнього потенціалу і побудову ефективної системи управління ним.

1. Ткачук І. Г., Кропельницька С. О. Управління фінансами нових виробничих систем: теорія, методологія, практика. Монографія [Текст] / І. Г. Ткачук, С. О. Кропельницька – Івано-Франківськ: ТІПОВІТ, 2009. – 264 с.

2. Ткачук І. Г. Кластер народних художніх промислів “Сузір'я”: методика, коментар, поради : посібник [Текст] / І. Г. Ткачук, С. О. Кропельницька, А. Д. Петруняк. – Івано-Франківськ : ТІПОВІТ, 2008. – 272 с.

3. Позняк О. Управління фінансами неприбуткових організацій [Електронний ресурс] / О. Позняк – Режим доступу : <http://www.fin.org.ua>

4. Білецький В. С. Громадські організації та їх роль у житті суспільства / В. С. Білецький // Схід. – 1997. – № 7. – С. 16–19.

5. Залучення фінансування українськими НУО // Збірка “Практичні поради щодо залучення фінансування”. Вип. № 2, листопад 2004 р. [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : <http://www.fund-raising.com/nichenet/frindex.html/>

6. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.1994р. № 334/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 4, ст. 28.

7. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/ebpz/103--podatok-na-dohodi-fizichnih-osib/103-06-02-naprojertvuvannya-ta-blagodiyni-v/3739.html>

8. Ткачук А. Ф. Законодавче регулювання діяльності неприбуткових організацій: світовий досвід та рекомендації для України / А. Ф. Ткачук – К., 2000. – 36 с.

9. Третій сектор і законодавча влада: перспективи співпраці // Матеріали “круглого столу”. – К., 2001. – 36 с.

10. Третій сектор в Україні: проблеми становлення / М. Ф. Шевченко, В. А. Головенько Ю. М., Галустян В. Б. та ін. – К.: Укр. ін-т соц. дослідж., 2001. – 173 с.

11. Зятковський І. В. Фінансова діяльність суб’єктів господарювання: навчальний посібник [Текст] / І. В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 356 с.

12. Шнирков О. І., Мінгазутдінов І. О. Фандрайзинг: основні особливості та форми. / О. І. Шнирков, І. О. Мінгазутдінов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.osenu.org.ua/files/files/00000014/cf_files/F.rtf Cook R. Fundraising Workbook. – Baltimore, 1993

The article deals with the basic mechanisms of attracting financial resources subject clusters that are created in the form of non-profit organizations. Analyzed national and international sources of funds structure formation NGO. A modern mechanisms to attract resources for the functioning of the focal point of the cluster and cluster association as a whole.

УДК 657.1(477)

Мельник Н. Б.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті обґрунтовано значення бухгалтерського обліку в управлінні підприємством через інтерпретацію його завдань, вимог, принципів і функцій у розрізі системотворчих функцій управлінського процесу – планування, організації, мотивації, контролю.

Ключові слова: бухгалтерський облік, управління підприємством, функції управління, функції бухгалтерського обліку, вимоги до облікової інформації, принципи бухгалтерського обліку.

I. Вступ. Трансформація національної економіки до ринкових відносин вимагає від суб’єктів господарювання управління власним розвитком на принципі самостійності. Останній проявляється у виборі видів діяльності, напрямів виробництва, ринків збуту продукції, сегмента споживачів, реінвестування прибутку тощо. При цьому важливими є питання виживання та перемоги в умовах конкурентної боротьби з аналогічними вітчизняними та іноземними товаровиробниками. Водночас так званім “гальмуючим” фактором при самостійності функціонування для господарюючих суб’єктів є обмеженість, вичерпність і не завжди можливість мобілізації необхідних для ведення діяльності ресурсів. Проте все частіше сьогодні до їх складу відносять один із постійно наявних ресурсних компонен-

тів – інформацію, отримання якої забезпечує ефективне ведення бухгалтерського обліку діяльності кожного господарюючого суб’єкта. “Інформація як продукт обліку необхідна для прийняття управлінських рішень, відповідно, бухгалтерський облік є засобом і функцією управління підприємством” [1].

Бухгалтерський облік є важливим елементом економічної системи, без знання якого неможливе ефективне управління підприємством, тому його організація є одним із головних джерел отримання інформації необхідної для прийняття та реалізації управлінських рішень [2].

Проблему функцій, принципів та вимог бухгалтерського обліку і його значення в управлінні підприємством досліджували у своїх публікаціях Ю. Верига, В. Вольська, А. Глушаченко, Є. Лазебова, Л. Лігоненко, В. Осмятченко, О. Фоміна, В. Яворов та ін. Проте доцільним є обґрунтування ролі бухгалтерського обліку в контексті його складових для функцій управлінського процесу діяльністю підприємства.

II. Постановка завдання. Метою написання статті є обґрунтування значимості завдань, принципів, функцій бухгалтерського обліку та вимог, які ставляться до нього, в управлінні підприємством. Зокрема їх виокремлення у розрізі управлінських функцій: планування, організації, мотивації та контролю.