

2. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. – Київ: КНЕУ, 1999. – 132с.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд. – Минск: ООО "Новое знание", 1999. – 688с.

4. Управленческий анализ и анализ коммерческой деятельности / Под ред. проф. М.И. Боканова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320с.

Статья поступила в редакцию 08.06.03.

А.С. ГАЛКИНА,

Донецкий национальный технический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ» КАК ОСНОВЫ ФАКТОРИНГОВОЙ И ФОРФЕЙТИНГОВОЙ ОПЕРАЦИЙ

В экономической литературе как украинской, так и российской, уже много написано о необходимости применения на практике новых финансово – кредитных инструментов и исследования их теоретических особенностей в условиях транзитивной рыночной экономики, свойственной в настоящее время странам бывшего СССР. К числу наиболее перспективных и наименее используемых методов расчета можно отнести факторинг и форфейтинг. Кроме снижения объемов неплатежей и ускорения оборачиваемости оборотных средств, одним из наиболее существенных позитивных результатов внедрения в хозяйственную деятельность данных инструментов можно считать расширение возможных источников заемных средств предприятий – покупателей, что повышает их платежеспособный спрос, и, как результат, дает стимул к ответному росту предложения товарной продукции предприятий – производителей и продавцов.

Такая точка зрения нашла свое отражение в работах российских ученых И.Н. Домниной и Л.И. Маевской [1, с. 53 – 57], А.А. Фельдмана [2, с. 60], а также украинских: С.И. Остаха [3, с. 121], А.П. Дюка [4], Н.Н. Внуковой [5], Ю. Кузьминского [6]

В основе факторинговой и форфейтинговой операции лежит кредит, предос-

таваемый продавцом покупателю и называемый в экономической литературе коммерческим. При этом наравне с понятием «коммерческий кредит» используются термины «товарный» и «торговый кредит». Очень часто данные дефиниции применяются вместе, либо смешиваются, так как ни в экономической литературе, ни в действующих законодательных актах четко не оговорено, как делится деятельность по взаимному кредитованию субъектов хозяйствования на виды. Это усложняет формулирование термина и факторинга, и форфейтинга, не позволяет точно определить сущность данных финансовых инструментов и область их применения и, кроме того, оставляет в применяемом математическом аппарате значительные изъяны.

В практической предпринимательской деятельности вследствие указанных неточностей и неопределенностей также возникают сложности, которых можно избежать, исследовав данную проблему.

В связи с вышеизложенным сформировалась следующая цель данной статьи – исследовать существующие формулировки термина «коммерческий кредит», дать более точное определение данного понятия и определить его место как теоретическую основу факторинговых и форфейтинговых операций.

Общим для трех видов кредита, предоставляемых одним предприятием другому, товарного, торгового и коммерческого, является базовое понятие в виде отсрочки оплаты обязательств, поэтому дать их правильно определение можно при детальном рассмотрении процесса продления срока платежа.

Участники и последовательность действий такого кредита, основанного на от-

срочке платежа, в самом упрощенном виде представлены на рисунке 1. В качестве основы сделки, изображенной на данном рисунке, может быть продажа товара, а, кроме того, оказание услуги либо выполнение работ, что принципиально не будет влиять на схему расчетов, однако будет являться важным условием при определении вида кредита.

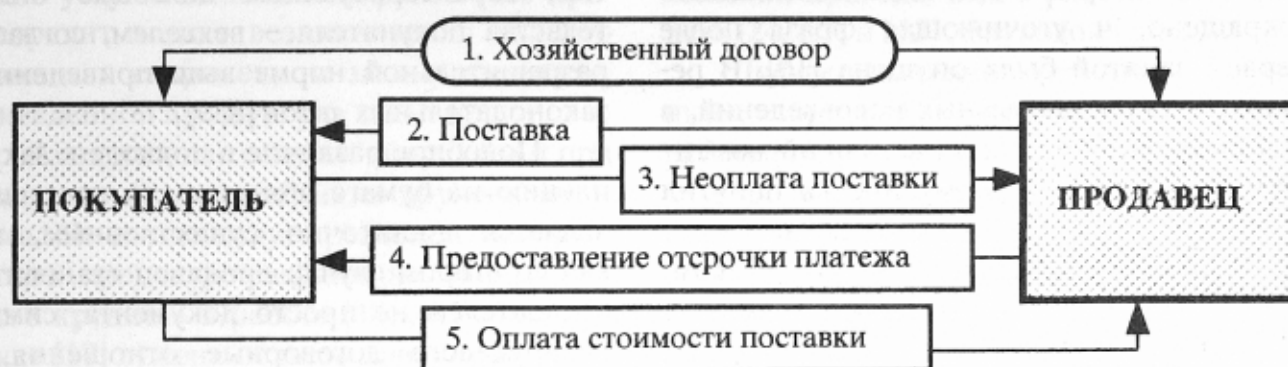


Рис. 1. Общая схема процесса исполнения товарного, торгового или коммерческого кредита

Возможность практического использования кредита с отсрочкой платежа подтверждается законодательными нормами, в частности, в пункте 5 статьи 24 Закона Украины «О предприятиях в Украине» сказано, что: «Предприятие может поставлять продукцию, выполнять работы, оказывать услуги в кредит с уплатой покупателем (потребителем) процентов за пользование этим кредитом. Для оформления таких договоров предприятие может использовать в хозяйственном обороте векселя.» [8]. Это узаконенное положение позволяет сделать два вывода относительно предложенной на рисунке 1 схемы: во – первых, о том, что правильно было определена область ее применения, а, во – вторых, представляет ее в новом качестве – как основу для модификации и дальнейшего отображения последовательностей и действующих лиц вексельной сделки.

В цитируемом законодательном положении, а так же во всем тексте данного нормативного акта, основополагающего

для украинских субъектов хозяйствования, нигде не формулируется отдельное название данного кредита и только на основе теоретического анализа можно сделать заключение о том, что он является по своей сути коммерческим, или товарным, или торговым.

Исследование других узловых украинских нормативных документов показало, что термин «коммерческий кредит» есть в законодательстве, однако четкого определения его понятия на уровне основных законов нет.

В главном документе, регулирующем банковскую деятельность по предоставлению займов, Положении Национального банка Украины «О кредитовании» приведен термин «коммерческий кредит» и дано его определение [9]. До выхода в свет Постановления Правления Национального банка Украины № 79 от 05 марта 2003 г. в пункте 36 Положения было сказано, что «коммерческий кредит – это товарная форма кредита, которая определяет отно-

шения по вопросам перераспределения материальных фондов и характеризует кредитный договор между двумя субъектами хозяйственной деятельности», что явно противоречило второму абзацу данного пункта, где в числе объектов кредита названы «...поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги...» [9]. Возможно, для устранения этих спорных моментов указанным Постановлением Правления НБУ определение было максимально сокращено, и уточняющая фраза после первой запятой была опущена [10]. В результате законодательных нововведений, в пункте 36 Положения в настоящий момент отсутствует четкая формулировка понятия участников коммерческого кредита.

Кроме того, наличие понятия «коммерческого кредита», и в старой трактовке и в новой, является явным антагонизмом «Определению терминов» нормативного акта, в котором оно находится. В Положении НБУ «О кредитовании» сказано, что «Кредит – заемный капитал банка в денежной форме...», то есть он не может быть в форме товара, услуги или работ и предоставить его может только банковское учреждение.

Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий» существование термина «коммерческий кредит» не предусмотрено, а вместо него в ст. 1 введено определение «товарного кредита» [11, с.5– 6].

На практике кредит, основанный на отсрочке платежа, предприятия предприятию может предоставляться как на условиях предварительной договоренности между сторонами, что находит свое отражение в хозяйственном договоре (купли-продажи товара, предоставления услуг, выполнения работ), так и в том случае, когда покупатель не оплачивает поставку в оговоренные договором сроки, а продавец согласен с отсрочкой. Если же поставщик продукции (работ, услуг) против продления договорных сроков, то такое невыполнение денежных обязательств необходимо по определению отнести к неплатежам

[12, с.5– 6] и считать такую отсрочку платежа, даже в случае уплаты за нее процентов, кредитом – нельзя.

Согласие продавца продлить период расчетов может быть документарно оформлено как изменение условий сделки без трансформации основного ее бумажного подтверждения – хозяйственного договора в какой-либо другой. Либо может быть переоформлено отдельным документом, характеризующим долговые обязательства покупателя – векселем, согласно разрешительной норме вышеприведенных законодательных актов [8, 9].

Подобное различие в подходе к закреплению на бумаге обязательств по оплате является достаточно существенным, так как во втором случае продавец становится обладателем не просто документа, символизирующего договорные отношения, а ценной бумаги, что оговорено ст. 3 Закона Украины «О ценных бумагах и фондовой бирже» [13, с.85]. Поэтому переход от кредита одного предприятия другому к вексельной сделке – это переход к более универсальному финансовому инструменту.

Базой для принятия нормативных актов, регулирующих как систему взаимного кредитования субъектами хозяйствования, так и вексельного обращения, бесспорно, являются предварительные научные изыскания ученых-экономистов в данных областях.

Например, в исследованиях А.А.Фельдмана [2, с.7], Ю.В. Мороза [14, с.9 – 11], А. Демкивского [15, с.9], определение вексельной сделки сформулировано таким образом, что ее основой «...является коммерческий кредит, предоставляемый предприятиями друг другу, минуя банк» [2, с.7]. В работе Д. Еделькина [16] прослежена история возникновения и легитимации понятия «коммерческого кредита», а так же его взаимосвязь с применением в хозяйственном обороте векселей. Однако четкое определение «коммерческого кредита» авторами не дано и, тем более, не показано су-

ществует ли различие между ним и товарным или торговым кредитами.

Одно из определений коммерческого кредита приведено в работе украинских авторов и сформулировано как «...кредит, который предоставляется в товарной форме продавцами этого товара покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары» [17, с.302], без учета возможности использования данного займа при предоставлении услуг и выполнении работ. Что противоречит логике возникновения данного термина в современном законодательстве, приведенной в работе [16, с.59 – 62].

Аналогичные ошибки допущены и при трактовке данного термина другими авторами. Не соответствует реальной экономической процедуре дефиниции «коммерческого кредита» в работе [18, с.83]. Как и в труде [17] сужена область применения кредита только для «...текущих расчетных операций под отгруженные товары...», и при определении понятия указано, что «...это вид кредита, предоставляемого ... на условиях обязательного возврата...» без уточнения в каком именно виде и при анализе формулировок обнаруживается, что в виде товара. В результате ошибочных теоретических предпосылок общеобразовательная литература тоже определяет «коммерческий кредит» неверно [19, с. 474; 20, с. 439].

Кроме распространенного ложного применения термина «коммерческий кредит» только к операциям с товаром, второй систематической теоретической ошибкой является соединение его понятия с процессом вексельной сделки: во многих определениях оговаривается не возможное, а обязательное оформление ссуды векселем. Например, в статье Б. Ивасив и И. Ивасив [21] сказано, что «...в основе коммерческого кредита лежат коммерческие векселя...», в работе М.А. Швайка коммерческий кредит рассматривается как «...важный экономический акт создания платежных средств...», то есть векселей [22, с.64 – 65], а В.В. Глуценко считает необходимым отнести

к нему «...вексельную форму расчетов...» [23, с.144].

Такая трактовка коммерческого кредита как обязательного элемента вексельной сделки деформирует понятие, в основе которого также лежит отсрочка платежа, предоставленная одним предприятием другому, – факторинга. Данный вывод можно сделать на основе детальных определений факторинговых операций и истории их появления, приведенных в работах Б.З. Гвоздева [24, с.7] и Н.Н. Внуковой [25, с.38].

Дифференциация терминов «товарный», «торговый» и «коммерческий» дана в работе [14, с.451 – 463] в интерпретации по разновидностям векселей, эмитированных на основе рассматриваемых кредитов. Используя приведенные Ю.В. Морозом дефиниции и учитывая недостатки вышеуказанных, можно предложить определения товарного и торгового кредита, более соответствующие экономическому содержанию данных понятий.

Товарный кредит – это кредит, предоставляемый на определенный срок одним субъектом хозяйствования другому по их взаимному согласию в виде отсрочки платежа за продаваемый товар, который служит предметом договорных отношений между ними; выраженный в данном товаре; обладающий стоимостью, эквивалентной стоимости данного товара, и характеризующийся определенной платой за предоставление.

Платность товарного кредита обусловлена тем, что продажа товара с предоставлением такого кредита должна быть экономически выгодна продавцу, поэтому доход, который он может получить от сделки, должен быть больше альтернативного дохода, который он получил бы сразу без отсрочки платежа. Разница между этими доходами является платой за товарный кредит и может быть оговорена покупателем и продавцом либо как процент от стоимости товара, либо как увеличение этой стоимости.

Предложенное определение имеет ряд преимуществ, по сравнению с трактовками, существующими до сих пор и данными выше, в том числе:

1) оговорено, что кредит предоставляется в виде отсрочки платежа, а это подразумевает изначальное обязательство покупателя оплатить поставку в денежной форме;

2) оговорено, что товарный кредит предоставляется на определенный срок. По истечению данного срока и при невыполнении договорных обязательств долг покупателя по товарному кредиту необходимо рассматривать как просроченные обязательства (неплатежи);

3) определено стоимостное выражение товарного кредита, что не было учтено ни в одной трактовке термина, предложенной до сих пор;

4) оговорена обязательная платность товарного кредита.

Кроме указанных достоинств, такая трактовка товарного кредита, в отличие от других, включает в себя все свойства кредита как экономической категории: возвратность, платность и срочность.

В связи с тем, что согласно предложенному определению товарного кредита, основой его является товар, имеющий натуральное выражение, то это дает возможность дать его детальную классификацию.

До сих пор такой классификации в украинской экономической литературе не существовало из-за отсутствия четкого определения самого понятия товарного кредита, хотя сложные финансовые расчеты факторинга и форфейтинга, базируемые на данном кредите, требуют ее наличия, во-первых, для их упрощения и, во-вторых, для их дальнейшего развития.

С целью облегчения систематизации рассматриваемого понятия и большей доступности использования разработанной схемы в финансовых расчетах, за исходную величину принят товар, так называемый «базовый», с наиболее обобщающими (средними) свойствами всего товарного ря-

да, и, соответственно, средней ценой для всей возможной продаваемой продукции. Причем предполагается:

что при изменении во времени цены «базового» товара в результате изменения свойств других товаров, а значит и его обобщающих (средних), эту цену можно привести к определенной первоначальной,

и, что определенное количество товара, отличного по свойствам от «базового», то есть с отличной от него ценой, можно рассматривать как соответствующее количество «базового» товара.

Так как наиболее существенными параметрами факторинговых и форфейтинговых расчетов является сумма операции и ее срок, то в качестве условий группировки элементов в данной классификации предлагается учитывать два фактора: количество поставляемого «базового» товара в партии и промежуток времени между поставками отдельных партий.

С учетом предложенных предпосылок на рисунке 2 приведена классификация товарного кредита с выделением следующих его видов:

1) простой товарный кредит – это товарный кредит либо в виде одной единицы товара, либо в виде одной партии товара;

2) составной товарный кредит – это товарный кредит в виде нескольких равных партий, поставляемых через равные промежутки времени;

3) сложный товарный кредит 1 – ого вида – это товарный кредит в виде нескольких равных партий товара, поставляемых через неравные промежутки времени, либо в виде нескольких неравных партий товара, поставляемых через равные промежутки времени;

4) сложный товарный кредит 2 – ого вида – это товарный кредит в виде нескольких неравных партий товара, поставляемых через неравные промежутки времени.

В общем случае отдельная партия товара может состоять из одной его единицы.

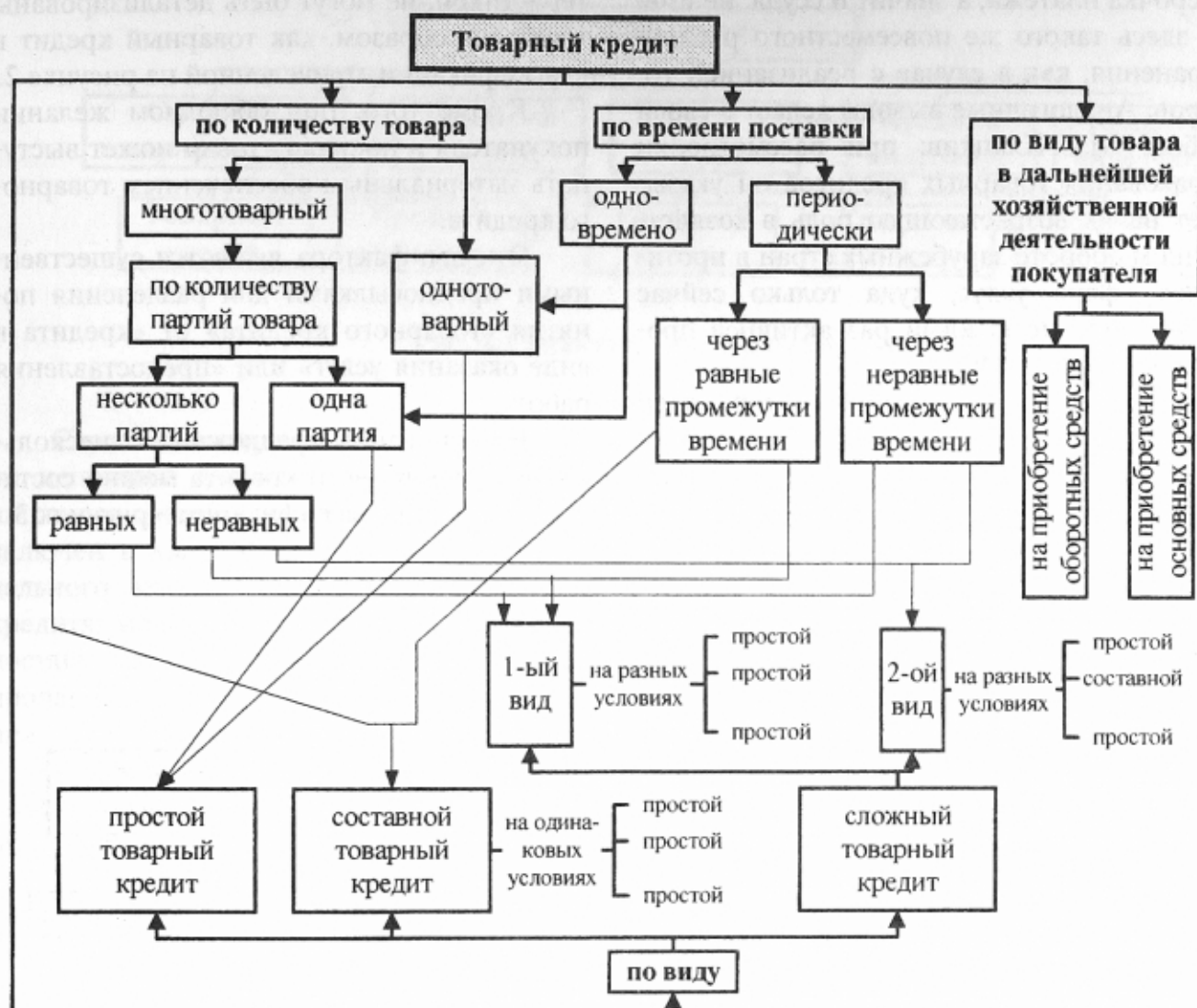


Рис. 2. Классификация товарного кредита

В отличие от товарного кредита, торговый предлагается трактовать как более общее понятие, то есть как кредит не только в виде товара, но и в виде выполнения работ или предоставления услуг. Причем, каждый из этих трех видов должен являться отдельной составляющей торгового кредита, и предоставление ссуды реализуется на основе или только продажи товара, или только выполнения работ, или только предоставления услуг.

Таким образом, можно дать следующее определение: торговый кредит – это более широкое понятие товарного кредита,

в основе которого лежит не только продажа товара, но также выполнение работ или оказание услуг, причем, данные три основополагающих явления не могут существовать одновременно в рамках одного такого кредита, а делят его на три отдельных вида.

Согласно данному определению торговый кредит включает в себя товарный кредит как один из своих видов. Два других вида торгового кредита можно называть как «кредит в виде выполнения работ» и «кредит в виде предоставления услуг».

На практике оказание услуг и выполнение работ чаще всего происходит по

предоплате, хотя бы частичной, поэтому отсрочка платежа, а значит и ссуда, не имеет здесь такого же повсеместного распространения, как в случае с реализацией товаров. Аналогичные выводы делает в своей работе М.С. Клапкив: при рассмотрении страхования товарных кредитов он указывает на их возрастающую роль в хозяйственном обороте зарубежных стран в противовес сфере услуг, куда только сейчас «...это явление каждый раз активнее проникает...» [26, с. 246].

Важной отличительной чертой среди трех видов торгового кредита является свойство товарного кредита быть представленным в натуральном выражении. Два

других вида, не обладающих такой характеристикой, не могут быть детализированы таким же образом, как товарный кредит в классификации, приведенной на рисунке 2.

Кроме того, при обоюдном желании покупателя и продавца товар может выступать материальным обеспечением товарного кредита.

Эти два фактора являются существенными предпосылками для разделения понятия «товарного кредита» от «кредита в виде оказания услуг» или «предоставления работ».

На основании предложенных нескольких видов торгового кредита можно составить схему его классификации – рисунок 3.



Рис. 3. Виды торгового кредита

Определение «коммерческого кредита» должно выражать обобщенное понятие применяемых одновременно различных видов торгового кредита, как отражение состояния более сложной системы экономических отношений субъектов хозяйствования. Например, продажа оборудования с его доставкой покупателю при договоренности об отсрочке платежа соответствует коммерческому кредиту, включающему в себя товарный и кредит в виде оказания услуг.

На основе рассмотренных предпосылок можно сформулировать, что: коммерческий кредит – это кредит, предоставляе-

мый на определенный срок одним субъектом хозяйствования другому по их взаимному согласию в виде отсрочки платежа за продаваемый товар, выполняемые работы и оказываемые услуги, которые одновременно служат предметом договорных отношений между данными субъектами хозяйствования; выраженный в данных товаре, работах и услугах; обладающий эквивалентной им стоимостью, и характеризующийся определенной платой за предоставление.

Структура коммерческого кредита на основе сочетания отдельных видов товарного приведена на рисунке 4.

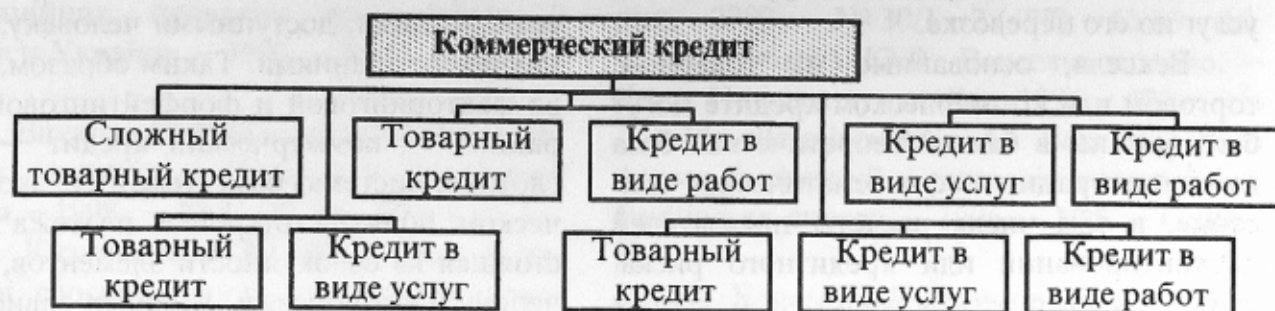


Рис. 4. Структура коммерческого кредита

Сложный товарный кредит ввиду своей непростой экономической природы и широкого распространения на практике включен в классификацию в качестве отдельного компонента. Примером такого кредита может служить систематическая поставка с отсрочкой платежа оптовым продавцом товаров народного потребления, с постоянно меняющимся на них спросом, в розничные магазины. Покупатели – магазины оплачивают партию товара по мере ее реализации, или по мере реализации какой – то ее части, и спрогнозировать количество товара в следующей поставке, а значит, и ее стоимость и время, можно только на основе одной – двух предыдущих, и никак не в момент заключения договора.

Сформулированный таким образом термин «коммерческий кредит» можно считать достаточно справедливым, так как он созвучен с зарубежным понятием «межфирменного кредита» (*le crédit interentreprises*) [27, 28]. И в отличие от украинской практики, в которой такой вид кредитования не используется ввиду отсутствия свободных денежных средств у субъектов хозяйствования, зарубежные предприятия успешно применяют его в своей повседневной деятельности. В том числе, не иначе как обязательную часть маркетинговой стратегии предприятия [30, с. 25].

Предложенные определения торгового и коммерческого кредита обладают всеми достоинствами термина «товарный кредит», а

также, являясь обобщающими понятиями с четкой классификацией, позволяют аналогичным образом систематизировать основанные на них финансовые операции.

Как уже было сказано выше, обязательства покупателя перед продавцом, возникающие при коммерческом кредите, могут быть оформлены векселем. Количество векселей, указываемые в них суммы и сроки, могут быть определены с помощью предложенных классификаций коммерческого кредита и его подвидов, товарного и торгового (рис. 2 – 4). Полное соблюдение данных рекомендаций может усложнить хозяйственный договор, однако в случае нарушения обязательств может существенно упростить спорные моменты.

В рамках того же примера о продаже оборудования с его доставкой покупателю, может быть выписано два векселя: один в счет стоимости товара, второй – услуг по его доставке. При последующей частичной оплате покупателем общей задолженности по договору, например, только по цене оборудования, обязательства по данному векселю будут считаться исполненными, и разногласия контрагентов будут касаться только одного векселя. Причем его стоимость может в несколько раз отличаться от общей цены договора. Кроме того, сроки оплаты векселей могут быть разными, в соответствии с финансовыми возможностями продавца по предоставлению отсрочки платежа, то есть наличию у него свободных денежных средств, или во взаимосвязи с

относительной стоимостью оборудования и услуг по его перевозке.

Векселя, основанные на товарном, торговом или коммерческом кредите могут быть учтены в банке. Теоретическая база данной операции и ее математическое описание, в том числе расчеты показателей дисконтирования или кредитного риска, требует усовершенствования, и с учетом предложенных определений и классификаций новые методики и методы, разработанные на их основе, будут более полно отвечать экономической действительности.

Коммерческий кредит как явление появился не сегодня, на самом деле он из-

менялся вместе с общественным строем, технологиями, доступными человеку, и его научными знаниями. Таким образом, основа факторинговой и форфейтинговой операции – коммерческий кредит – это сложная система, базируемая на экономическом понятии отсрочки платежа и состоящая из совокупности элементов, количество и взаимосвязь которых зависят от конкретной рыночной ситуации. И в результате проведенного исследования место коммерческого кредита в качестве теоретической основы факторинговых и форфейтинговых операций можно изобразить графически – рисунок 5.

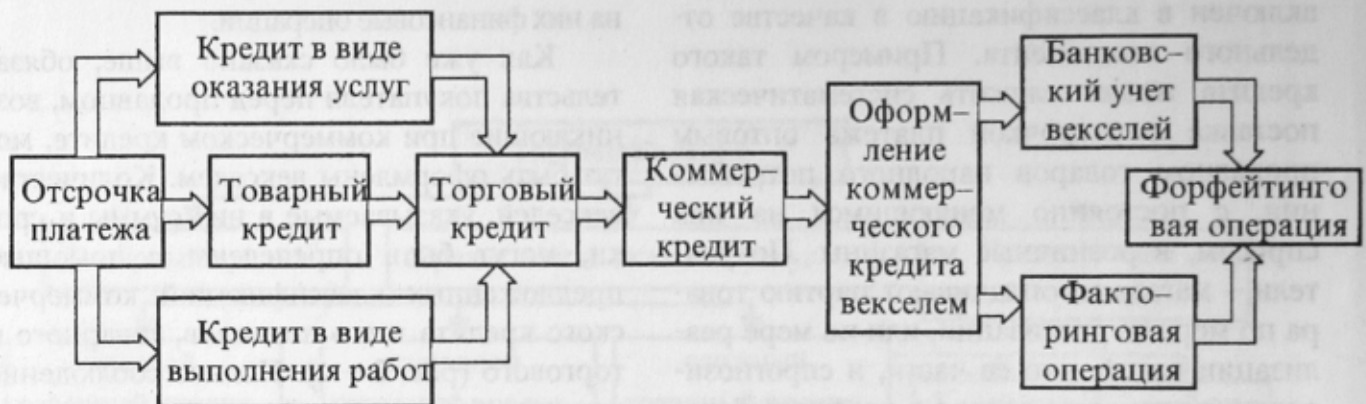


Рис. 5. Этапы формирования и исполнения факторинговой и форфейтинговой операции

Четкое определение места товарного, торгового и коммерческого кредита при формировании факторинговых и форфейтинговых операций, а также предложенные классификации данных кредитов, дают возможность не только уточнить теоретические формулировки понятий, но и усовершенствовать используемые для их описания экономические модели.

Однако, несмотря на рассмотренные достоинства предложенных определений и классификаций, понятия товарного, торгового и коммерческого кредита кроме словесного описания нуждаются также и в математическом, так как они являются необходимым элементом рыночных отноше-

ях, развивающихся в украинском государстве.

Литература

1. Домнина Н.И., Маевская Л.И. Банки и векселя (зарубежный опыт вексельного обращения) // ЭКО. – 1998. – № 7 (289). – С. 46 – 59.
2. Фельдман А.А. Вексельное обращение. Российская и международная практика. – М.: ИНФРА – М, 1995. – 352 с.
3. Остап С.І. Форфейтинг як перспективний вид кредитування зовнішньоторговельних угод // Фінанси України. – 1999. – №4. – С. 121 – 126.

4. Дука А.П. Фінансування спільних інноваційних проектів: форфейтинг // Фінанси України. – 1999. – №11. – С. 58 – 68.
5. Внукова Н. Факторинг: проблеми та шляхи розвитку в Україні // Банківська справа. – 1998. – №3. – С. 36 – 39.
6. Кузьминский Ю. Факторинг – гарантія своєчасного поступлення експортної виручки // Бухгалтерія. – 2002. – №4/2 (471). – С. 69 – 73.
7. Галкина А.С. Совершенствование методов применения кредитно – финансовых инструментов при инвестировании производства. // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 53. – Донецьк, ДонНТУ, 2002. – С. 234 – 239.
8. Закон Украины «О предприятиях в Украине» от 27 марта 1991г. № 887 – XII // <http://www.rada.gov.ua/laws/pravo/new/cgi-bin/show.cgi?nreg=887-12> от 02.02.2003г.
9. Положение Национального банка Украины «О кредитовании» № 246 от 28 сентября 1995г. // <http://www.rada.gov.ua/laws/pravo/new/cgi-bin/show.cgi?nreg=v0246-500> – 95 от 02.02.2003г.
10. Постановление Правления Национального банка Украины от 05 марта 2003г. № 79 // <http://www.rada.gov.ua/laws/pravo/new/cgi-bin/show.cgi?nreg=z0207-03> от 02.02.2003г.
11. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 22 мая 1997 г. № 283/97 – ВР // Все о бухгалтерском учете. – 14 октября 2002 г. – № 94 (762). – С. 4 – 45.
12. Луговой О., Семенов Д. Проблема неплатежей в Российской Федерации – М.: Институт экономики переходного периода, Май 2000. – 87 с. // <http://www.iet.ru/archiv/zip/i3.zip> от 23.02.2003г.
13. Закон Украины «О ценных бумагах и фондовой бирже» от 18 июня 1991 г. № 1201 – XII // Бухгалтерія. Сборник систематизированного законодательства. Вексельное обращение. Справочник и комментарии. – 2002. – № 30/1 – 2 (497). – С. 85 – 86.
14. Мороз Ю.В. Вексельное дело. – Киев: Наукова думка, Лад, 1996. – 472 с.
15. Демківський. А. Вексель, його форми та функції в ринковій економіці. // Банківська справа. – 1996. – №5. – С. 49 – 53.
16. Еделькин Д. Коммерческий кредит и вексель // ЭКО. – 1999. – № 6. – С. 59 – 73.
17. Переводной и простой вексель: практика применения / Лысенко Ю.М., Рымарук А.И., Ляшко В.П., Фомичева С.Ю. – Киев: Логос, 1998. – 365 с.
18. Русско – украинский финансово – банковский словарь / Сост. В.Н. Копорулина, Л.В. Копорулина. – Харьков: Фортуна – Пресс, 1997. – 207 с.
19. Экономическая теория (политэкономия). / Под общей ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М.: Изд – во Рос. экон. акад., 2000. – 592 с.
20. Фінанси підприємств. / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрогін. 3 – те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
21. Івасів Б., Івасів І. Порядок формування ринку векселів. // Банківська справа. – 1996. – №5. – С. 44 – 45.
22. Швайка М.А. Банківська система України: шляхи реформування і підвищення ефективності. – К.: Парламентське видавництво, 2000. – 195 с.
23. Глущенко В.В. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: системный подход. – г. Железнодорожный, Московская обл.: ТОО НПЦ «Крылья», 1999. – 216 с.
24. Гвоздев Б.З. Факторинг. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 2000. – 160 с.
25. Внукова Н. Факторинг: проблеми та шляхи розвитку в Україні.// Банківська справа. – 1998. – №3. – С. 36 – 39.
26. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків. – Тернопіль: Економічна думка, Карт – бланш. – 2002. – 570 с.

27. Séverine Bompas, Yuna Le Gall. Credit management: De l'appréciation à la couverture du risque client dans l'entreprise. – Rennes: Faculté des sciences économiques, Laboratoire de Recherches Financières (Cerefia), 1995. – 282 p. // <http://cerefia.eco.univrennes1.fr/cerefia/Dossiers/Prof/CredMan> от 10.03.2001г.

28. Anne – France Delannay. Crédit interentreprises et position concurrentielle sur

les marchés de biens : aspects théoriques et empiriques. – Strasbourg: Université Robert Schuman, Institut d'Etudes Politiques de Strasbourg, Laboratoire de Recherche en Economie et Gestion, 2002–30 p. // www.univ-orleans.fr/DEG/GDRecomofi/Activ/doclyon/delannay.pdf от 10.05.2003г.

Статья поступила в редакцию 12.09.03.

Е.В. КУПАВЫХ, ДонНТУ

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ФОРМИРОВАНИЯ РАСХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Разрешение задач, стоящих перед украинским обществом на современном этапе, требует усиления внимания к бюджетной политике. Повышение эффективности бюджетной системы является условием сбалансированности реального сектора, стабильности денежного рынка, а также базой для функционирования социальной сферы. Одним из существенных условий эффективности бюджетной системы является распределение расходов бюджетной системы согласно функциональных полномочий уровней государственной власти и самоуправления. В практике бюджетных отношений нередко органам власти вменены полномочия, не обеспеченные финансовыми ресурсами, и наоборот, наличие ресурсов, не связанных с полномочиями.

Разрешение этой проблемы позволяет в теоретическом плане обосновать эффективную модель бюджетной системы Украины, а в практическом аспекте создать условия для моделирования рациональных межбюджетных отношений, на основе которых может быть достигнута реальная экономическая самостоятельность территориальных общин с обеспечением экономического развития государства в целом.

Проблемам распределения функций, полномочий и финансовых ресурсов государственной власти в научной литературе

уделяется довольно много внимания. Авторы опираются как на неоклассические принципы, так и на институциональные подходы. Одним из глубоких исследователей данной проблемы является Дж.Стиглиц, который доказывает объективную необходимость роста государственного сектора в современной рыночной экономике, выявляет альтернативность принципов эффективности и справедливости в распределении доходов бюджета. Важно, что Дж.Стиглиц различает общественные товары и обеспечиваемые государством частные товары, выявляет роль экстерналий в активности государства. Позитивным аспектом исследований этого автора является анализ использованных теоретических моделей для реальной практики расходов и их программирования в США [1]. Представляется, что в Украине с развивающимся рынком приемлемы методы Дж. Стиглица с учетом трансформационных изменений.

В работах неоинституционального направления делается акцент на контрактный характер государственной деятельности в рыночной среде. Так, Д.Норт рассматривает взаимоотношения между правительством и подданными как обмен порядка и справедливости на налоги [2]. Расходы го-