НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"

НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія "Економіка"

ВИПУСК 11

Острог – 2009

ББК 65.9(4)
УДК 336 (477)
Н 34

Рекомендовано як фахове видання
Перелік №2 наукових фахових видань України.
Постанова президії ВАК України від 8.09.1999. № 01-05/9

Друкується за ухвалою вченої ради
Національного університету "Острозька академія"
Протокол № 11 від 25 червня 2009 р.

Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2009. – Випуск 11. – 486 с.

Редакційна колегія:
Пасічник І. Д., доктор психологічних наук, професор (відповідальний редактор);
Кралюк П. М., доктор філософських наук, професор;
Вітлінський В.В., доктор економічних наук, професор;
Карлін М. І., доктор економічних наук, професор;
Левицька С. О., доктор економічних наук, професор;
Пасічник Ю. В., доктор економічних наук, професор;
Козак Л. В., кандидат економічних наук, доцент;
Топішко І. І., кандидат економічних наук, доцент;
Дем'янчук О. І., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар).

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань фінансової системи в Україні, розвитку фінансів суб'єктів господарювання, фінансового ринку та трансформації бюджетної й податкової системи.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

ISBN 966-7631-55-9

© Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2009

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 658.115

Безгубенко В. Ю.,
аспірант кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРЕНДОЮ ОБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Досліджено напрями підвищення ефективності управління орендою об'єктів державної власності в Україні, зокрема, побудови дерева цілей та формування багаторівневої ієрархічної структури органів управління.

Ключові слова: *оренда, державна власність, ієрархічна структура, фінансові потоки, власність, бюджет, управління.*

The ways to increase the efficiency of state property objects' lease's administration in Ukraine are considered, particularly, constructions of aims' tree and forming of multilevel hierarchical structure of management agencies.

Key words: *lease, state property, hierarchical structure, financial flows, ownership, budget, management.*

Постановка проблеми. Задля ефективного управління об'єктами державної власності та оренди в Україні необхідним є формування дерева цілей оренди, оптимізація фінансових потоків, вдосконалення системи органів управління. Відсутня в Україні державна фінансова стратегія та політика оренди об'єктів державної власності створює перешкоди на шляху формування ефективного власника та орендаря, оскільки у суб'єктів орендних відносин відсутня впевненість в політичній, економічній та фінансовій стабільності держави, послідовності її економічної та фінансової політики існують формальні та неформальні обмеження в орендному процесі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні дослідженням цієї проблематики займається чимало вчених-економістів, зокрема: А.А. Воронин, С.П. Мошин, Т. Саати, У. Черчмен та ін. Вперше ідея побудови моделі дерева цілей була запропонована У. Черчменом [1, 242] у зв'язку з проблемами прийняття рішень у промисловості.

© Безгубенко В. Ю., 2009

Складовими цього методу є формування та використання дерева рішень, дерева напрямів розвитку, окреслення проблем та визначення функцій. Дерево цілей поділяється на види залежно від кінцевої мети побудови моделі.

Цей метод важливо використовувати при встановленні та орієнтації на одержання повної і відносно стійкої структури цілей, проблем, функцій, напрямів – такої структури, яка б при зміні впродовж часу та за наявності змінних зовнішніх чинників могла легко реагувати та підлаштовуватись до зміни зовнішнього середовища.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження напрямів підвищення ефективності управління орендою об'єктів державної власності в Україні, зокрема, побудови дерева цілей та формування багаторівневої ієрархічної структури органів управління.

Виклад основного матеріалу. Дереву цілей притаманна ієрархічна побудова. Цілі на макрорівні можуть будуватися і виконуватись лише за умови задоволення та врахування цілей на мікро– та субмікрорівнях. Залежно від напряму (від макро– до мікрорівня, від мікро– до макрорівня) цілі можуть конкретизуватися або узагальнюватися.

Головною необхідністю та складовою при побудові моделі дерева цілей є конкретизація та формулювання поставленої *мети,* ступеня її досягнення та методики оцінювання.

Дійовими особами, що формують, здійснюють, реалізацію та здійснюють контроль за виконанням дерева цілей є виконавці на всіх рівнях дерева цілей. Для кожної відповідної мети досягнення побудови дерева цілей формуються свої, властиві лише цій меті виконавці та встановлюється проміжок часу, за який вказані цілі повинні бути здійснені.

У дереві цілей оренди об'єктів державної власності основними дійовими особами є Верховна Рада України, Кабінет Міністрів, Фонд державного майна України, інші уповноважені органи, державні підприємства, балансоутримувачі та орендарі.

У вітчизняній практиці формування та виконання дерева цілей використовується лише конкретизація цілей з макрорівня до мікрорівня. Дерево цілей будується поетапно, завдяки переходу від вищого рівня до нижчого. У деяких випадках використовується метод одночасної побудови дерева цілей як зверху, так і знизу – від розробників та управлінців та від користувачів – виконавців [2].

Основною верховною метою є побудова фінансової парадигми оренди об'єктів державної власності. Дерево цілей побу-

дови фінансової парадигми, на нашу думку, слід формувати у вигляді замкнутої системи, де остання складова є першою для побудови нової циклічної зміни.

Генеральною ідеєю дерева цілей управління орендою об'єктів державної власності та управління фінансовими потоками, що виникають у процесі орендних відносин є формування не лише фінансової парадигми, але і визначення ефективності використання об'єктів державної власності (див. рис.1.).

Оскільки оренда впродовж останніх років стала одним із ефективних методів управління державною власністю поряд з приватизацією, необхідне затвердження і впровадження стратегії та тактики оренди об'єктів державної власності в Україні.

Позитивне та динамічне зростання обсягів надходжень орендної плати до Державного бюджету України та зменшення надходжень від приватизації спонукають акцентувати увагу регіональних відділень Фонду державного майна України на процесах конкурсного відбору потенційних орендарів об'єктів оренди, проведення дій для популяризації та підвищення ефективності орендних відносин. Для підвищення ефективності надходження орендної плати до Державного бюджету України регіональними відділеннями Фонду державного майна України проводиться контрольно-організаційна та рекламно-інформаційна робота. Для залучення якомога більшої кількості потенційних орендарів та підвищення зацікавленості щодо оренди об'єктів державної власності регіональні відділення інформують по радіо, телебаченні, розміщують на інформаійних сайтах, друкують в офіційних виданнях всі дані про запропоновані об'єкти до оренди, основні їх характеристики та вимоги до оренди і потенційних орендарів. Регіональними відділеннями Фонду державного майна України на конкурсних засадах визначаються суб'єкти оціночної діяльності, для визначення ринкової вартості обєктів оренди.

Для ефективного управління об'єктами державної власності необхідним є створення на базі Фонду державного майна України органу управління, який би здійснював керівництво та контроль за використанням усіх об'єктів державної власності. На нашу думку, такий орган управління слід назвати "Фондом державної власності" та прийняти Закон України "Про Фонд державної власності", оскільки поняття "майно" не включає в себе всі перераховані нами об'єкти державної власності. Ми вважаємо, що майно є складовою власності і не є його синонімом.

Рис.1. Побудова дерева цілей оренди об'єктів державної власності в Україні

У зв'язку з макроекономічною проблемою розпорошення функцій та обов'язків органів управління та зловживання використанням об'єктами державної власності, пропонуємо узагальнити та об'єднати органи управління в один інститут, до функцій якого входитиме загальне управління та контроль за користуванням об'єктами державної власності: майна, природних ресурсів, землі та антиблаг і немайнових об'єктів.

Створення єдиного органу управління об'єктами державної власності на базі Фонду державного майна України дасть змогу реформувати нинішню складну та розгалужену систему організаційного забезпечення управління державною власністю, зменшить рівень витрат на адміністрування та узагальнить основні напрями і концепції управління державною власністю, сприятиме мінімізації рівня трансакційних витрат.

Оскільки основною метою оптимізації фінансових потоків є забезпечення ефективного зіставлення вигод та витрат, важливо враховувати потреби всіх учасників (суб'єктів) процесу управління об'єктами державної власності та оренди зокрема.

Для підвищення ефективності управління об'єктами державної власності, а саме управління орендою таких об'єктів, є розробка та забезпечення ефективного функціонування систем забезпечення управління, формування організаційно-функціональної структури. Побудову ієрархічної структури управління варто здійснювати з врахуванням систем управління об'єктами державної власності та системи уравління організацією.

Одним із напрямів оптимізації фінансових вхідних та вихідних потоків при оренді об'єктів державної власності є оптимізація відносин між учасниками орендного процесу.

Запропонована нами функціонально-організаційна багаторівнева ієрархічна структура органів управління об'єктами державної власності в Україні зображена на рис. 2.

Функціонально-організаційну структуру варто будувати з врахуванням обов'язків та мети управління. Ця структура побудована відповідно до ієрархічної структури і вказує на послідовність прийняття управлінських рішень, здійснення операцій щодо визначення ефективності управління орендою та безпосередньо процесу оренди, побудови системи відповідальності в напрямку від мікро– до макрорівня [2], [3], [4].

Багаторівневу ієрархічну стуктуру органів управління об'єктами державної власності слід поділити на чотири складові, залежно від рівня впливу на управлінські рішення та дії:

І. Рівень прийняття законодавчо-нормативних документів, прийняття загальнодержавних управлінських рішень з питань

управління об'єктами державної власності та оренди, її об'єктів зокрема, вивчення регуляторного впливу управлінських рішень на суб'єкти, на реалізацію поставленої кінцевої мети та завдань.

II. Рівень виконання загальнодержавних управлінських рішень та формування методичного забезпечення, здійснення аналізу виконання рішень та проведення моніторингу реалізації управлінських програм, узагальнення рекомендацій щодо практики реалізації управлінських рішень І-го рівня, здійснення контролю за ефективним використанням об'єктів державної власності, надходження податкових та неподаткових платежів до Державного бюджету України, розрахунково-касове обслуговування орендного процесу.

III. Здійснення виконання законодавчо-нормативних актів та методичних вказівок на рівні областей, контроль за виконавцями управлінських рішень, формування пропозицій щодо вдосконалення управління об'єктами державної власності та оренди на мікрорівні відповідно до управлінських рішень та вказівок І-го та ІІ-го рівнів, здійснення управління: об'єктами державної власності в областях, діяльністю підприємств – балансоутримувачів.

IV. Здійснення управління орендним процесом на рівні державних підприємств, установ, організацій, підприємств – балансоутримувачів; безпосереднє виконання управлінських рішень, формування рекомендацій та пропозицій щодо вдосконалення орендних відносин.

До органів управління об'єктами державної власності та оренди, що знаходяться на ІІ-му рівні багаторівневої ієрархічної структури належать: Рада національної безпеки України, Державне казначейство України, Державне контрольно-ревізійне управління, Рахункова палата, Державна податкова адміністрація України, Міністерства та Державні комітети з управління, обліку та контролю за використанням природних ресурсів. До повноважень Ради національної безпеки України щодо управління об'єктами оренди належить взаємодія та співпраця з Фондом державного майна України у сфері використання та оренди Російською Федерацією території Чорноморського флоту, здійснення контролю за дотриманням умов договору оренди та визначення рівня ризику, загроз національній, майновій, фінансовій безпеці України.

Публічний контроль за ефективним використанням державної власності та процесами оренди обєктів державної власності повинна здійснювати Рахункова палата, державний контроль – органи Державного казначейства України.

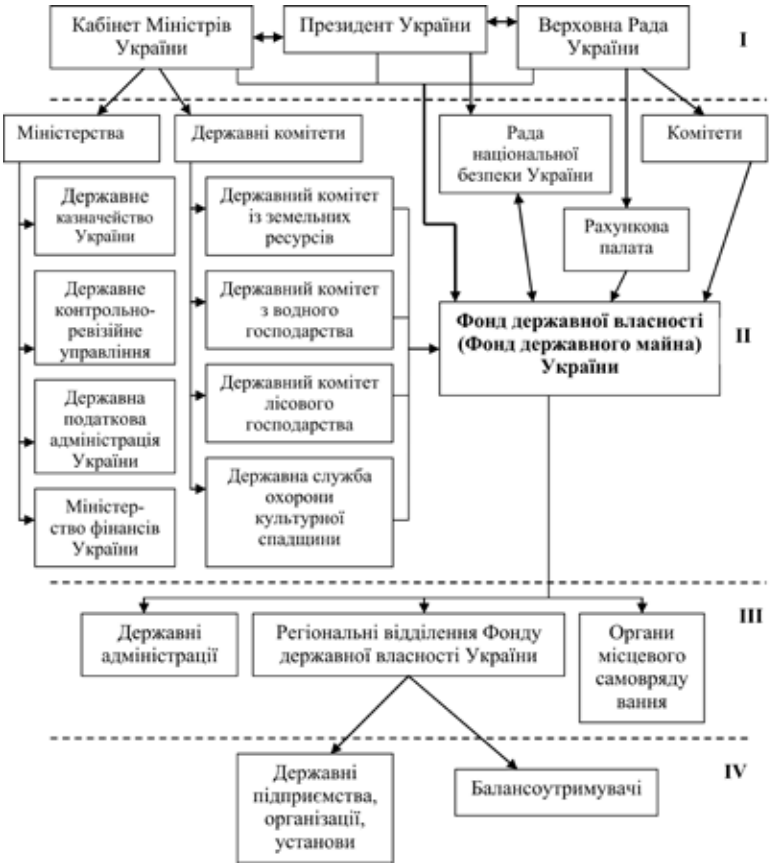


Рис. 2. Багаторівнева ієрархічна структура органів управління об'єктами державної власності та оренди (розробка автора)

Державне контрольно-ревізійне управління. Державна податкова адміністрація України забезпечує фіскальний контроль за вчасним та повним надходженням податку на додану вартість від орендних операцій, сплати за землю, податкових платежів, від підприємницької діяльності орендарів.

Висновки. Процес оптимізації управлінських рішень повинен враховувати не лише визначення найкращого варіанта залежності витрат і доходів, але і час, впродовж якого буде здій-

снюватися та чи інша складова управління об'єктами державної власності.

Так, у довгостроковому періоді пріоритетність слід надавати процесам надання об'єктів державної власності в оренду. У короткостроковому періоді – основною метою управління об'єктами державної власності є швидка трансформація чи перетворення однієї форми власності в іншу для одержання одноразового надходження до Державного бюджету за допомогою приватизації.

Оренду доцільно визначити як пріоритетний напрям використання об'єктів державної власності на довготривалий період часу, що дасть змогу систематично, регулярно та в повному обсязі одержувати фінансові надходження у вигляді орендної плати до Державного бюджету України.

Література

1. Черчмен У. и другие. Введение в иследование операций / У.Черчмен. – М.: Наука, 1968. – С. 242.

2. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. – М.: "Радио и связь", 1993. – 278 с.

3. Мишин С. П. Оптимальные иэрархии управления в экономических системах / С. П. Мишин/ Российская Академия Наук. Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова. – М.: ПМСОФТ, 2004. – 190 с.

4. Воронин А.А. Оптимальные иерархические структуры / А. А. Воронин, С. П. Мишин / Российская академия наук. Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 214 с.

УДК 336.1

Войтко Р. В.,
асистент кафедри фінансів, аспірант Національного університету державної податкової служби України

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МОБІЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті висвітлено питання визначення основних тенденцій мобілізації доходів місцевих бюджетів, зокрема на бюджеті м. Старобільска, а також подано пропозиції щодо вирішення проблем.

Ключові слова: *місцевий бюджет, доходи місцевих бюджетів, податкові надходження, неподаткові надходження.*

The question of determination of basic tendencies of mobilization of income of local budgets is reflected, in particular on the budget of м. of Starobil'sk, and also suggestions are given in relation to the solution of problems.

Key words: *local budget, income of local budgets, tax output, non-tax output.*

Постановка проблеми. Порядок формування доходів місцевих бюджетів потребує не лише законодавчого врегулювання і стабілізації, а й докорінної переорієнтації відповідно до потреб зміцнення місцевого самоврядування. Нині доходи місцевих бюджетів стали головним джерелом для надходження коштів до місцевих органів самоврядування.

Сьогодні досить гостро постає проблема вироблення дійового механізму, який би забезпечив підвищення ефективності та раціональності використання дохідної частини місцевих бюджетів, цільове її спрямування. Запорукою цього є удосконалення системи планування доходів місцевих бюджетів та контролю за їх використанням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням фінансування місцевих бюджетів, аналізу світового досвіду та особливостей фінансових відносин на місцевому рівні в Україні присвячено низку праць вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків. Варто зазначити, що над сутністю та проблемами реформування місцевих бюджетів працює чимало українських

© Войтко Р. В., 2009

вчених, зокрема С. А. Буковинський, О. Д. Василик, С. Ю. Колодій, В. І. Кравченко, І. О. Луніна, К. В. Павлюк, І. В. Розпутенко, О. Д.Данілов, С. В. Слухай, І. Я. Чугунов, С. І. Юрій, О. П. Кириленко та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення основних тенденцій мобілізації доходів місцевого бюджету м. Старобільска Луганської області протягом 2000 – 2008 років, а також виявлення проблем в дохідній частині бюджету та висунуто пропозиції щодо вирішення проблем.

Виклад основного матеріалу. Активна роль держави в економічному житті суспільства, здійсненні соціальних перетворень зумовлює різноманітність конкретних видів бюджетних доходів, які можуть мати кількісну і якісну характеристики. Якісна характеристика дає змогу встановити економічну природу і суспільне призначення кожного виду бюджетних доходів, кількісна – їх величину.

У період формування системи управління ринковою економікою особливе значення має створення нової або хоча б удосконалення наявної системи оподаткування. Проблема прогнозування податкових надходжень в Україні на сьогодні стоїть надзвичайно гостро, оскільки немає нормативно оформленої методики, яка б давала можливість максимально чітко розрахувати надходження дохідної частини бюджету у сфері податків. А це зумовлює ті значні розходження, що ми маємо при порівнянні прийнятого бюджету на поточний період і результатів, отриманих у кінці [3].

Проаналізувавши дохідну частину бюджету м. Старобільск за 2000 – 2008 роки, можна виявити такі тенденції:

Розрахунковий обсяг доходів міського бюджету в 2008 році, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, становив 28 139,64 грн, або зріс у порівнянні з показниками, врахованими в бюджеті 2000 року на 24 734,74 грн.

Податкові надходження в 2000 р. до місцевого бюджету м. Старобільська за звітний період становили 2 451,20 грн і постійно зростали та в 2008 становили 24 199,72 грн. Неподаткові надходження в 2000 році до місцевого бюджету м. Старобільська за звітний період становили 520,7 грн і, як видно з рис. 1, повільно збільшувались до 2 475,27 грн.

При аналізі та прогнозуванні доходу місцевих бюджетів необхідно дослідити вплив на його величину таких податків, як: податок на доходи фізичних осіб (прибутковий податок з громадян), податок за землю, місцеві податки і збори, тощо. Тобто виникає потреба здійснити багатофакторний аналіз.

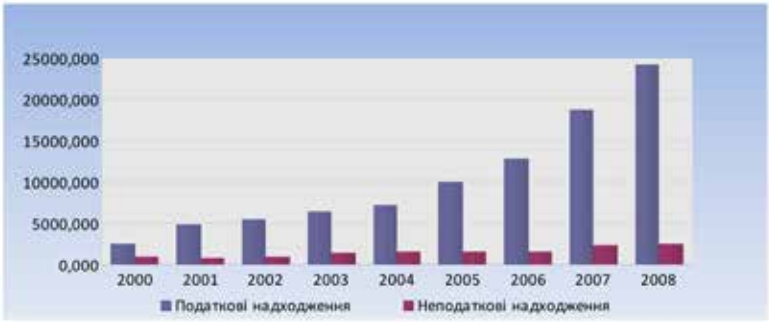


Рис.1. Податкові та неподаткові надходження до місцевого бюджету м. Старобільска з 2000 – 2008 рр.

Ми виберемо для прикладу два податки, які, на нашу думку, мають значний вплив на збільшення дохідної частини місцевого бюджету м. Старобільска (період від 2000 до 2005 року) (у) :

x1 – податок з фізичних осіб;

x2 – місцеві податки і збори;

Оскільки ми будемо проводити аналіз впливу на доходну частину місцевого бюджету певного регіону України вибірково за двома основними показниками, то цей варіант моделювання є достатньо реалістичним, і зауважимо також про те, що невідомі параметри вибіркової моделі є випадковими незалежними величинами, математичне співвідношення яких відповідає параметрам узагальненої моделі, а випадкові величини можна оцінити, виходячи з вибіркових даних.

Використовуючи можливості комп'ютерних технологій розрахуємо багатофакторну модель.

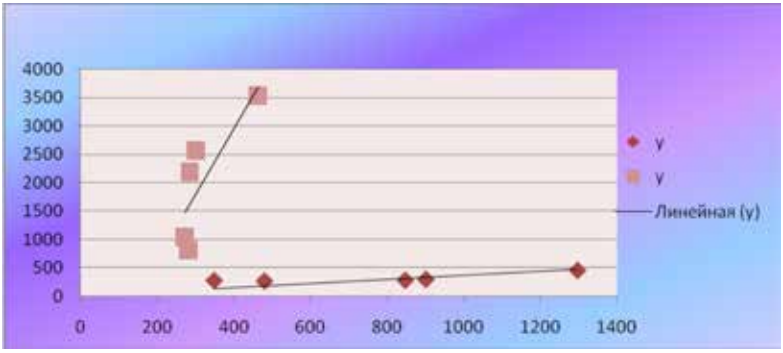
Звідси вибіркова лінійна багатофакторна економетрична модель має такий вигляд:

$$y = -152{,}8330474 + 3{,}0980478\ X1 + (-0{,}6522138\ X2)$$

при цьому коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}9917663$.

Що стосується прогнозу податкових надходжень на наступний рік, то, звичайно, в розвинутих країнах для цієї мети використовується прогнозний показник інфляції. Однак використання тільки цього макроекономічного показника без урахування інших (до яких варто віднести рівень зростання (падіння) номінального ВВП, рівень доходів громадян, динаміка грошових агрегатів тощо) може призвести до значних похибок, і як наслідок – до зростання податкового ризику, який надалі визначається як ймовірність недовиконання планових по-

казників надходжень на 10%. При аналізі були отримані такі результати: процеси мають нестаціонарний характер і значну сезонну мінливість; для всіх випадків середні характеристики надходжень мають зростаючу залежність від часу; ризик податкових надходжень і відповідна ймовірність похибок при прогнозуванні зростає для років з більшим рівнем надходжень.



Прогнозування на невелику перспективу (місяць, квартал, півріччя) податкових надходжень є найбільш точним, оскільки воно, як правило, здійснюється в умовах визначеності (визначений правовий простір, відомі макроекономічні показники). Проте при цьому існують інші проблеми:

– проблеми пов'язані з відсутністю статистичної інформації, або з її значним запізненням;

– проблеми пов'язані з тим, що короткострокові прогнози є "злагодженими", тобто майже не враховуються сезонність та циклічність показників деяких податків.

Саме з урахуванням цих проблем з метою максимальної мобілізації доходів ДПА в області здійснюється обрахунок бази оподаткування надходжень доходів. До основних положень прогнозування бази оподаткування доходів належать:

– прогнозування річних надходжень доходів за основними видами податків за переліком визначеним ДПА України в цілому по області і в районному розрізі;

– здійснення заходів з мобілізації доходів, визначених прогнозними розрахунками.

Як відомо, існує три підходи до прогнозування податкових надходжень:

– за видами платежів;

– за регіонами;

– за галузями економіки.

Кожен із цих підходів вимагає певної процедури підготовки і розробки всього процесу прогнозування податкових надходжень, значних моральних, матеріальних, людських і фінансових затрат. Щоб уникнути цього, пропонується розробити модель прогнозування податкових надходжень на єдиній інформаційній базі шляхом визначення економічних показників, від яких залежить кожен податок. Це дасть можливість уникнути співробітникам відділів економічного аналізу та прогнозування обласного й районного рівнів повторного аналізу бази оподаткування, підготовки аналітичних матеріалів і довідок тощо. Для реалізації цієї концепції необхідно створити єдину інформаційну базу даних з усіх структурних підрозділів органів ДПС України, мати спеціально підготовлені кадри й відповідне технічне та матеріальне устаткування.

Сьогодні ДПА здійснює певні аналітично-прогнозні функції, які пов'язані зокрема з оцінками обсягів потенційних податкових надходжень за допомогою певного модельного апарату, оцінкою можливого впливу на ці надходження тих чи інших сценаріїв поведінки підприємств тощо. Але масштаби та якість цієї роботи не відповідають вимогам теперішнього дня. Сьогодні, коли перед країною стоїть нагальна необхідність подальшого реформування податкової системи, складовим елементом якої є підвищення якості адміністрування податків, виникає потреба в створенні якісного інструментарію, який дозволить оперативно оцінювати вплив тих чи інших макроекономічних параметрів та відповідних законодавчих актів на обсяги податкових надходжень, вирішуючи, при цьому, такі завдання: аналіз наслідків впливу податкової політики на тенденції розвитку економіки; оцінка впливу макроекономічних та галузевих показників на рівень податкових надходжень в цілому та в розрізі окремих галузей економіки; оцінка впливу неподаткових макроекономічних шоків на стан економіки в цілому, основні показники діяльності окремих галузей економіки та податкові надходження.

З метою підвищення обґрунтованості розрахунків обсягів податкових надходжень залежно від макропоказників, впливу податкової політики та неподаткових шоків на тенденції розвитку економіки Державною податковою адміністрацією України розпочаті роботи щодо розробки та впровадження модельного апарата з визначення впливу макроекономічних показників на рівень податкових надходжень.

Під час виконання завдання повинні бути вирішені такі завдання: 1) аналіз динаміки податкових надходжень з ура-

хуванням впливу тенденцій макроекономічних процесів, реалізації податкової політики Уряду, з метою виявлення чинників формування податкових надходжень; 2) розробка інформаційної бази даних показників, необхідних для функціонування модельного апарата; 3) проведення тестування комп'ютерної версії модельного апарата в частині прогнозування податкових надходжень на відповідність корпоративному стандарту податкової служби з проектування та розробки автоматизованих систем; 4) розробка методичних та інструктивних матеріалів із супроводження модельного апарата податкових надходжень; 5) проведення дослідної експлуатації інформаційної бази даних модельного апарата; 6) впровадження інформаційної бази даних та модельного апарата в експлуатацію; 7) проведення навчання фахівців ДПА України з експлуатації модельного апарата та актуалізації баз даних; 8) авторське супроводження впровадженого модельного апарата [2].

Надалі у дослідженні проблем формування та функціонування місцевих бюджетів необхідно приділити особливу увагу вивченню умов та чинників розв'язання таких проблем: забезпечення достатньої доходної бази місцевого самоврядування; збалансування доходів і видатків; компетенційні суперечки між органами місцевого самоврядування та органами державної влади; влив надмірної подрібненості адміністративно-територіальних одиниць, збільшення чисельності сільських рад при зменшенні кількості сільських населених пунктів та сільського населення на виконання місцевих бюджетів.

Висновки. Отже, під час бюджетної реформи деякі проблемні питання формування місцевих бюджетів загострилися, і їх слід розв'язувати з метою підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та максимального скорочення неефективних зустрічних фінансових потоків в бюджетній системі України. Наявний механізм формування місцевих бюджетів загострює проблему нестачі бюджетних коштів не тільки на місцевому рівні, а й на загальнодержавному. Бюджетний кодекс України потребує доопрацювання у сфері визначення ефективних джерел поповнення бюджетів розвитку в складі місцевих бюджетів всіх рівнів.

Література

1. Андреєва О. В., Пінчук С. І. Проблеми реформування видаткової частини місцевих бюджетів // Економіст. – № 6. – 2007. – С. 60-62.

2. http://intkonf.org/bondaletova-t-o-smetana-va-osnovni-tendentsiyi-formuvannya-vidatkovoyi-chastini-mistsevih-byudzhetiv/

3. http://dps.km.ua/modern/modern_main.php?id=270

4. www.ukrstat.gov.ua – Офіційний сайт Державного комітету статистики України.

УДК 336.22

Горобінська І. В.,
асистент кафедри фінансів Національного транспортного університету

ОПОДАТКУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ПОДАТКОВОГО РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано порядок реформування системи оподаткування транспортних підприємств. Дослідження проводиться в такому напрямі: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. Запропоновано систему заходів з удосконалення оподаткування транспортних підприємств.

Ключові слова: *транспортна галузь, транспортні підприємства, система оподаткування, податкове реформування.*

The article grounds the order of reforming of the transport enterprises' taxation system in Ukraine. Exploration has been conducted in the following direction: current situation, problems and perspectives of development. System of activities on improvement of transport enterprises' taxation has been offered.

Keywords: *transport branch, transport enterprises, taxation system, tax reforming.*

Постановка проблеми. Необхідність здійснення радикальної податкової реформи не викликає жодних сумнівів серед представників політичної та економічної еліти. Однією з важливих складових реформування податкової системи України є радикальне посилення її позитивного впливу на формування повноцінних суб'єктів ринку і створення конкурентного середовища як механізму реалізації найбільш ефективних господарських рішень. Фіскальна спрямованість податкової політики держави, як показує досвід, не збільшує обсяги надходжень до бюджету, а знижує ділову активність, веде до збільшення тіньової економіки, що призводить до зменшення видатків бюджету. Першочерговими завданнями для створення ефективної системи оподаткування є розробка концептуальних засад чергового етапу податкового реформування та зміна ідеології податкової системи в напрямку посилення її стимулюючої дії.

© Горобінська І. В., 2009

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми і недоліки податкової політики, шляхи реформування та заходи щодо збільшення її ефективності досліджували в низці наукових праць українські вчені: О. Д. Василик, В. М. Сутормінa, А. М. Соколовська, В. М. Федосов, Л. М. Шаблиста, Ф. О. Ярошенко, П. В. Мельник, В. Л. Андрущенко, В. М. Мельник. Проблеми і перспективи розвитку транспортних підприємств аналізували: Л. Г. Харсун, В. Г. Шинкаренко, О. П. Левченко, М. Н. Бідняк, В. В. Біліченко, Н. М. Левчук та інші.

Незважаючи на значний інтерес до порушеної проблеми в науковій, економічній і політичній сферах, залишаються невирішеними питання реформування системи оподаткування господарської діяльності транспортних підприємств.

Мета і завдання дослідження. Основними завданнями цієї роботи є оцінка наявних концепцій реформування податкової системи України і концепції реформування транспортного сектора економіки, розробка на їх основі порядку реформування системи оподаткування транспортних підприємств та науково-методичного забезпечення його реалізації. Дослідження проводиться в таких аспектах: аналіз стану транспортної галузі, оцінка наявних проблем та заходи їх вирішення, виділення позитивних і негативних наслідків податкового реформування, конкретизація напрямів подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні транспортна галузь займає важливе місце в економіці України та має значну питому вагу у створенні валового внутрішнього продукту. Розвиток транспортної галузі та створення умов для збільшення її ефективності здійснює мультиплікативний вплив на всю економіку. Тому удосконалення оподаткування транспортних підприємств має призвести до підвищення ефективності функціонування всіх галузей.

Державне регулювання і управління в транспортній сфері здійснюється шляхом реалізації окремих типів політики: транспортної, тарифної, амортизаційної, податкової, фінансово-кредитної, майнової, інвестиційної, кадрової. Домінуючий вплив належить податковій політиці, яка сьогодні має суто фіскальну спрямованість і характеризується значними недоліками: високим податковим навантаженням, нестабільністю податкового законодавства, розбалансованістю дії принципів системи оподаткування, наростаючою неузгодженістю інтересів суб'єктів податкових відносин.

Відсутність обґрунтованої податкової політики призвела до виникнення економічних і соціальних проблем: відсутність

ефективної бюджетної політики, спрямованої на стимулювання зростання фінансових ресурсів; зростання інфляції, яке вимагає збільшення бюджетного фінансування щодо підтримки соціальних програм; загострення дефіциту обігових коштів, що вимагає підтримки соціально важливих галузей; значний рівень тіньової економіки; низький рівень конкурентоспроможності й привабливості для іноземних інвестицій; недостатність фінансового потенціалу та економічної бази.

Шляхом реформування і удосконалення політики у сфері оподаткування можливо досягти значних позитивних змін не тільки в транспортній галузі, але й в економіці України в цілому.

У той же час проблеми транспортних підприємств накопичуються і негативно впливають на розвиток всієї галузі. До числа основних проблем належать: застарілі рухомий склад і матеріально-технічна база, спад обсягів перевезень, недосконала транспортна інфраструктура, критичний рівень фінансового стану, недостатнє науково-методичне забезпечення, невідповідність характеристик рухомого складу потребам перевезень, зростання цін на матеріальні ресурси, низькі темпи впровадження ресурсозберігаючих технологій, недостатність джерел фінансування, нестача інвестицій у фінансування технологічної модернізації розвитку транспорту; недосконаліть нормативно-правового забезпечення діяльності [2, 4, 7].

Це призводить до негативних наслідків: зростання потреб у реконструкції, ремонті та технологічному обслуговуванні, до значного зниження реальних доходів транспорту, низької конкурентоспроможності транспортного комплексу на зовнішньому і внутрішньому ринку та невикористання потенційних можливостей щодо розвитку експорту транспортних послуг.

З урахуванням наявних проблем перед АТП постають такі завдання: оновлення рухомого складу, зниження рівня цін, зростання кількості та якості послуг, оновлення інформаційних баз, пошук нових джерел фінансування, забезпечення регулярності перевезень та стабільної діяльності, підвищення конкурентоспроможності тощо.

Для розв'язання цих завдань підприємствам необхідно вивільнити додаткові фінансові ресурси. Вивільнення фінансових ресурсів надасть можливість розширення виробництва і оновлення основних засобів, збільшення рентабельності, підвищення продуктивності праці, забезпечення зростання інвестицій в основний капітал, збільшення прибутку, а врешті-решт призведе до зростання доходної частини бюджету.

Однією з необхідних передумов вирішення наявних проблем є чітке формування стратегії транспортних підприємств. Стратегія являє собою цілісну програму дій, яка визначає пріоритетні завдання для досягнення ефективної діяльності підприємства на перспективу. Вона забезпечує вибір пріоритетних цілей та врегульовує механізм їхньої реалізації шляхом оцінки наявних можливостей, ресурсів і резервів для забезпечення максимально ефективного використання потенціалу підприємства.

Стратегія діяльності транспортних підприємств спрямована на досягнення таких цілей: зміцнення фінансового потенціалу, нарощення виробничого потенціалу, підвищення ефективності діяльності та фінансової стійкості.

Існування стратегії зумовлює необхідність формування мети та основних шляхів її досягнення, отже, створюється загальний план розвитку транспортних підприємств. З урахуванням стратегії і плану розвитку здійснюється розробка порядку реформування системи оподаткування транспортних підприємств.

Порядок реформування системи оподаткування транспортних підприємств передбачає розробку науково-методичного забезпечення його функціонування і концептуальних засад, що мають ґрунтуватися на поєднанні основних положень концепції реформування податкової системи України [1] та концепції реформування транспортного сектору економіки [2] (рис. 1).

Під науково-методичним забезпеченням порядку реформування системи оподаткування транспортних підприємств розуміється сукупність науково обґрунтованих принципів, орієнтирів та напрямів податкового реформування, формування стратегічних цілей, інструментів та методів досягнення мети, а також систематизація етапів реалізації порядку реформування та аналіз показників ефективності оподаткування.

Концептуальними засадами реформування системи оподаткування транспортних підприємств мають стати:

1. Зниження податкового навантаження шляхом удосконалення методики розрахунку окремих податків, що мають найбільшу питому вагу в доходах підприємств, разом з переглядом їх податкових ставок (податок на прибуток, податок на додану вартість, податок з власників транспортних засобів, відрахування з фонду оплати праці).

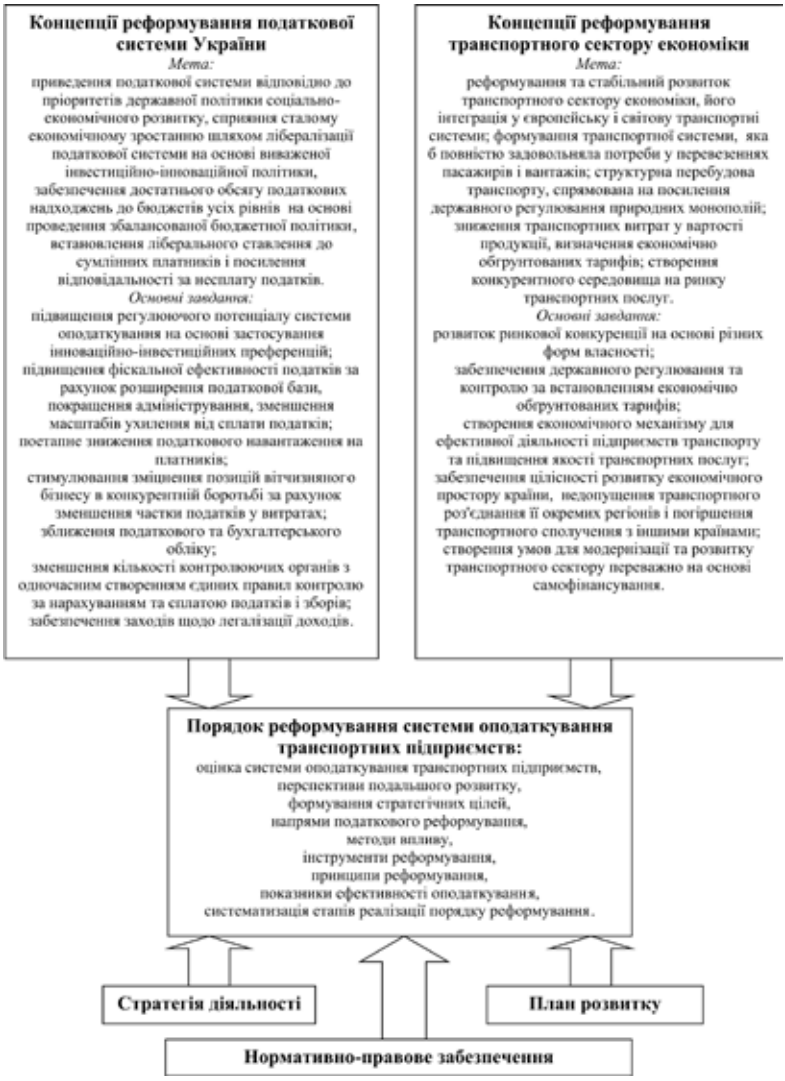


Рис. 1. Порядок реформування системи оподаткування транспортних підприємств

2. Підвищення якості та кількості послуг, підвищення рентабельності перевезень, спрямування вивільнених коштів на

вирішення найбільш актуальних проблем транспортних підприємств, їхню модернізацію.

3. Вдосконалення чинного законодавства шляхом гармонізації чинних нормативно-правових актів, забезпечення їхньої стабільності та адаптації до законодавства ЄС.

4. Створення сприятливих умов для суб'єктів оподаткування шляхом надання цільових субсидій, дотацій, компенсацій, податкових пільг, визначення додаткових джерел фінансування.

5. Регулювання бази оподаткування шляхом аналізу чинників, що впливають на базу оподаткування та її розширення.

6. Підвищення доходності перевезень шляхом ефективного управління витратами, удосконалення методики розрахунку собівартості, зменшення частки податків у витратах, удосконалення тарифної політики.

7. Підвищення регулюючого впливу системи оподаткування транспортних підприємств разом з посиленням контролю за нарахуванням і сплатою податків та інших обов'язкових платежів.

8. Підвищення інвестиційної привабливості шляхом зростання фінансової стійкості й ефективного використання інвестицій.

Висновки. На основі проведеного дослідження було розроблено порядок реформування системи оподаткування транспортних підприємств, який ґрунтується на поєднанні основних засад концепції реформування податкової системи та концепції реформування транспортного сектору економіки, а також враховує стратегію розвитку підприємства. Визначено концептуальні засади податкового реформування транспортних підприємств, реалізація яких зробить можливим створення оптимальної системи оподаткування, що збалансує інтереси суб'єктів податкових відносин, забезпечить стимулювання розвитку економіки, заохочення інноваційного оновлення і зростання виробництва.

Література

1. Концепція реформування податкової системи України. – Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 лютого 2007 р. № 56-р.

2. Концепція реформування транспортного сектору економіки. – Постанова Кабінету Міністрів України від 9 листопада 2000 р. – № 1684.

3. Закон України "Про транспорт" № 232/94-ВР від 10.11.1994 зі змінами і доповненнями.

4. Бідняк М. Н., Біліченко В. В. Виробничі системи на транспорті: теорія і практика. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 176 с.

5. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання): Монографія / За загальною редакцією Андрущенка В. Л., Мельника В. М. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2006. – 210 с.

6. Харсун Л. Г. Інтеграція України в європейську транспортну систему // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2004. – № 72. – С. 50-52.

7. Шинкаренко В. Г., Левченко О. П. Формирование стратегии развития АТП // Економіка транспортного комплексу: Зб. наук. пр. – Харків: ХНАДУ. – 2004. – Вип. 7. – С. 88-99.

УДК 336.1:352

Губені Ю. Е.,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри права та підприємництва Львівського національного аграрного університету

ФІНАНСОВА НЕСПРОМОЖНІСТЬ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У публікації розглядаються окремі питання бюджетного процесу малих міст та сіл. Досліджено джерела наповнення бюджету, зокрема бюджету розвитку, та визначено рівень їхньої самостійності. Запропоновано заходи щодо вдосконалення бюджету малих міст та сіл.

Ключові слова: *місцеве самоврядування, фінансова неспроможність, бюджетний процес, адміністративний поділ, бюджет, податок.*

Publication investigates separate questions of budgeting and determines the level of independence of small cities' and villages budgetary process. The author examines the sources of budget filling and problems connected with filling of development's budget. The ways to improve budget of small cities and villages are offered.

Key words: *municipality, financial default, budgeting, administrative division, budget, tax.*

Постановка проблеми. Місцеве самоврядування є важливою складовою суспільного устрою. У демократичних країнах однією із запорук планомірного й ефективного розвитку суспільства є формування та діяльність місцевого самоврядування. Зокрема, це чудово підтверджено досвідом Польщі, де реформування системи самоврядування було в основі т. з. "чотирьох реформ", які забезпечили подальший розвиток цієї країни [9]. Запорукою ефективного самоврядування є не лише реформування адміністративного поділу та надання йому властивих повноважень і дієздатності, але й належне фінансування цих та інших напрямів діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням цієї проблематики займалось чимало вітчизняних вчених-економістів, а саме: С. А. Буковинський, М. І. Карлін, В. І. Кравченко, Ю. В. Пасічник та ін. Проте дослідження питання фі-

© Губені Ю. Е., 2009

нансової незалежності органів місцевого самоврядування, а саме формування достатніх фінансових та матеріальних ресурсів і механізму їхнього самостійного використання є недостатньо вивченими.

Мета і завдання дослідження. На нашу думку, в Україні сформувалося унікальне поєднання зовнішніх та внутрішніх умов діяльності місцевого самоврядування, яке сприяє різкій диференціації можливостей органів народного самоуправління залежно від обсягів економічної самодостатності. Базові органи місцевого самоврядування, а особливо – малі міста та села, фактично позбавлені самостійності з допомогою не лише обмеження їхніх повноважень різними бюрократичними вивертами (делеговані повноваження, підзвітність виконавчих органів, перекриття повноважень, відсутність розмежування землі і майна тощо), але й доволі низьким рівнем фінансування. Метою публікації є дослідження теоретичних і прикладних аспектів бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування базового рівня.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, правову основу бюджетної діяльності органів місцевого самоврядування в Україні складають Конституція України [1], Закон України "Про місцеве самоврядування" [3], Бюджетний кодекс України [2] та Європейська хартія про місцеве самоврядування. Однак ця правова база інколи вступає в колізію з нормативними актами, які регламентують діяльність місцевих державних адміністрацій. Але й без цього "корегування" повноважень зрозуміло, що компетенції і реальна дієвість муніципальних органів влади ґрунтується на їх економічних, зокрема – фінансових можливостях. Для виконання функцій органи місцевого самоврядування повинні мати достатні фінансові та матеріальні ресурси, а також права і механізми для самостійного їх використання. Кожен практикуючий економіст підтвердить, що на практиці навіть наявні ресурси з допомогою тотального державного контролю і бюрократичної класифікації (казначейство, податкова система, кодифікація атс.) можуть бути утруднені для ефективного і своєчасного використання.

Одним із найважливіших ресурсів, які забезпечують дієве й ефективне самоврядування, є бюджет. Бюджет місцевого самоврядування – це своєрідний план формування і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень цих органів місцевого самоврядування. Сучасна система бюджетного процесу, особливо на низовому рівні, зберегла своєрідну радянську практику різноманітних пого-

джень, зведень та корегувань, які дозволяють виконавчій владі доволі результативно впливати на реальні показники бюджету конкретних органів місцевого самоврядування. І хоча в ст. 61 Закону "Про місцеве самоврядування" зазначено, що "органи місцевого самоврядування в селах, містах ... самостійно розробляють, затверджують та виконують відповідні місцеві бюджети згідно з цим Законом та Законом про бюджетну систему" [3]. Однак на практиці навіть на етапі попереднього планування бюджету відчутним є вплив фінансових органів, затвердження відбувається з врахуванням жорстких обмежень, встановлених бюджетами вищих рівнів, а вже виконання бюджету перебуває під тотальним та перехресним контролем фінансових управлінь та казначейств. Можливості виконавчої влади щодо втручання в бюджетний процес є практично необмеженими. Так, лише з допомогою т. з. "коефіцієнта вилучень" з бюджету спішних муніципальних органів може вилучатися до 1/3 реальної дохідної частини. Опитані нами працівники місцевого самоврядування та депутати, члени комісій з бюджетної проблематики малих міст і сіл, доволі критично оцінили сучасний рівень самостійності муніципалітетів у бюджетному процесі.

Саме тому, на нашу думку, інституційна реформа та процес вдосконалення бюджетного процесу повинен спрямовуватися на забезпечення бюджетної самостійності регіонів та органів місцевого самоврядування. Адже найбільш наближена до народу та його первинних потреб влада, вона реально може впливати на задоволення реальних життєвих потреб. Сьогодні для більшості малих міст та сіл (з врахуванням деяких винятків) ці потреби включають у себе т. з. "класичний пакет" європейського мінімального стандарту життя: водопостачання і водовідведення, утилізація відходів, дорожня мережа, дошкільна та початкова освіта, первинна медична допомога, соціальна допомога, організація співжиття та безпеки громадян, управління місцевими ресурсами та адміністративні послуги. Як бачимо, в українській практиці чимало з цих функцій вилучено на користь вищих рівнів місцевого самоврядування, що не сприяє комплексному розвитку населених пунктів.

Самостійність місцевих бюджетів має забезпечуватись наявністю передбачуваних і надійних джерел доходів. Джерела доходів місцевого бюджету мають бути наближеними за економічним змістом до економіки локальних громад. У європейській практиці це, зазвичай, платежі та податки на нерухомість, майно, землю, податки на діяльність чи винагороди. На жаль,

чимало з цих податків, а особливо – податок на нерухомість, залишаються нездійсненною надією місцевих бюджетів.

Окрім цього, має реально існувати право на залучення позик у межах компетенцій та обов'язків. Так, наприклад, у випадку непланового підвищення тарифів, нормативів, мінімальної заробітної плати, або ж впровадження обов'язкових виплат (поширений у практиці випадок – введення зобов'язань за ст. 57 Закону України "Про освіту") [4] – в органів місцевого самоврядування виникає потреба в позиці для покриття цих непланових виплат. Однак реальна практика бюджетного процесу це не дозволяє здійснити.

До 2007-2008 років бюджети малих міст та сіл Львівської області мали позитивну динаміку: з року в рік грошові надходження зростали, а це означає – що реальні можливості міста ставали більшими. Загальна сума бюджетного балансу впродовж 5 років зросла майже у 2,3 раза. Це, зрештою, можуть побачити громадяни в питаннях ремонту доріг, освітлення, благоустрою, енергозбереження, ремонту дитячих садочків. Однак вже минулого року, з огляду на чимало причин, виконання бюджету виявилось проблемним. У досліджуваних нами суб'єктах місцевого самоврядування виконання бюджету становило лише 81-97%. Лише 5% суб'єктів виконали або перевиконали бюджет. Таку тенденцію прогнозується й на поточний рік. Саме тому загальний дохід бюджету на 2009 рік заплановано у значно меншому розмірі (зниження від 7 до 12%), при тому що бюджет розвитку становитиме лише 3-17% від зведених сум бюджетів. Дослідження показують, що місцеві кошториси майже на 23-30% менші від планових обсягів попереднього року, та на 20% від реальних надходжень у ньому. Це суттєво обмежує реальні можливості міст та сіл базового рівня, змушує шукати реальні режими економії за основними статтями витрат.

Основним джерелом наповнення місцевих бюджетів є відрахування з податкових надходжень (майже 82%), з них найбільшу масу становлять відрахування з податків фізичних осіб (45%). Частка місцевих податків є вкрай низькою, що не відповідає європейській практиці навіть щодо постсоціалістичних країн (табл. 1).

Суттєвими статтями наповнення муніципальної скарбниці є податок з власників транспортних засобів та єдиний податок суб'єктів малого підприємництва. На жаль, основне багатство громади – земля, на нашу думку, не відіграє в наповненні бюджету належної ролі, часто це неоціненне багатство втрачаєть-

ся внаслідок "безкоштовного" виділення для індивідуального будівництва, садівництва, городництва та навіть ведення селянських господарств.

Таблиця 1

Структура джерел фінансування органів місцевого самоврядування в окремих постсоціалістичних країнах Європи,%

Країна	Місцеві податки	Збори і платежі	Відрахування	Позички	Інші
Албанія	2,5	3	94	0	0,5
Болгарія	1	10	78	2	9
Естонія	0,1	0,9	91	2	6
Латвія	6	1	68	0	25
Польща	21	7	60	0	12
Румунія	5	16	79	0	0
Словаччина	10	9	39	5	37
Словенія	5	9	67	1	18
Угорщина	4	8	66	4	18
Україна	**0,6**	**0,9**	**92**	**0**	**6,5**
Чехія	16	12	45	11	16

Джерело: Власні розрахунки на основі даних Асоціації міст і сіл України, 2007 р.

Особливо складна ситуація спостерігається у частині формування бюджету розвитку. З правового погляду, Конституція України (ст. 143) та Закон "Про місцеве самоврядування" надають органам місцевого самоврядування реальний механізм формування бюджету розвитку для забезпечення розвитку територій. Ці ресурси мають використовуватися на розбудову місцевої соціальної та виробничої інфраструктури. Однак джерела формування бюджету розвитку не відповідають навіть наближено реальним потребам громад (рис. 1).

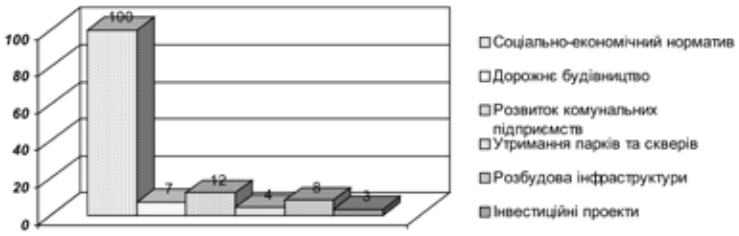


Рис 1. Зіставлення окремих витрат бюджету розвитку і нормативу в Україні у 2008 р. (за вибраними суб'єктами)

Як бачимо, самостійністю органів місцевого самоврядування безпосередньо пов'язане з бюджетним процесом, зокрема його самостійністю та рівнем наповнення бюджетів. Очевидно, що реформування органів місцевої влади повинно враховувати реальні потреби локальних громад та вимоги Європейської хартії місцевого самоврядування.

Висновки. Рівень самостійності місцевих бюджетів та бюджетного процесу не відповідає європейським вимогам і нормам, не забезпечує належного рівня виконання місцевим самоврядуванням покладених на них обов'язків. Це вимагає, по-перше, формування чіткого алгоритму та нормативів формування місцевих бюджетів, а по-друге, визначення однозначної податкової бази формування місцевих бюджетів, зокрема – бюджету розвитку. Для усіх функцій та зобов'язань місцевого самоврядування має бути норматив бюджетних нагромаджень та витрат. З іншого боку, ігнорування запровадження податку на нерухомість не лише порушує принципи соціальної солідарності та справедливості, але й суттєво звужує наповнення місцевих бюджетів.

Бюджетний процес місцевого самоврядування значно відхиляється від процедури, визначеної Бюджетним кодексом, а тому вимагає суттєвого нормування.

Література

1. Конституція України: редакція від 17.09. 08 р. – К., Українська правнича фундація, 2009.

2. Бюджетний кодекс України / Закон України № 2542-III від 21 червня 2001 р.

3. Про місцеве самоврядування в Україні Закон України // Голос України – 1997. – № 12.

4. Про освіту / Закон України від 20.05.08 р. № 290-VI. – Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 27-28. – С. 251.

5. Буковинський С. А. Шляхи розвитку бюджетної системи України // Фінанси України. – 2003. –№ 9.

6. Буковинський С. А. Удосконалення вирівнювання фінансового забезпечення територіальних громад // Фінанси України. – 2002 р. – № 5.

7. Бюджетна реформа в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання. – К., 2001.

8. Фінансовий стан міст за 2007 рік, – К.: Асоціація міст України та громад, Асоціація фінансистів України, 2006.

9. Четыре шага польских реформ: административная реформа. – Варшава: MSZ, 2000.

УДК 336.25

Захожай В. Б.,
доктор економічних наук, професор, ректор МАУП;
Перевалова О. М.,
аспірант Державної академії статистики, обліку та аудиту

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто суть, поняття та причини виникнення податкових ризиків та їх вплив на взаємоузгодженість відносин між державою та платниками податків.

Ключові слова: *державне управління, податкові ризики, платники податків, оподаткування, податок, суб'єкт, кредитний ризик, дефолт.*

Essence, concept, reasons of origin of tax risks and their influence on mutual relations between state and taxpayers are considered.

Key words: *state management, tax risks, taxpayers, taxation, tax, subject, credit risk, default.*

Постановка проблеми. Забезпечення запланованих надходжень податків та відповідного наповнення бюджету є однією з найважливіших умов успішного розв'язання соціально-економічних завдань держави. Однак існують чинники, що породжують невпевненість у отриманні запланованих коштів, – так звані чинники ризику. Тому оцінка ризиків, а також розробка заходів щодо їх попередження або зниження є чи не найвідповідальнішим етапом організації наповнення бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів.

Проблема боротьби зі злочинністю у сфері оподаткування зумовлюється тим, що в перехідний період у кожній державі спостерігається тенденція росту та підвищення її суспільної небезпеки. Крім цього, на динамічність процесів в економіці країни значною мірою впливають об'єктивні та суб'єктивні обставини, які сприяють вчиненню злочинів у цій сфері, що безумовно відбивається на заходах щодо їх попередження.

Сьогодні актуальним питанням стає пошук шляхів зростання рівня добровільної сплати податків. Вони повинні бути го-

© Захожай В. Б., Перевалова О.М., 2009

ловним джерелом поповнення бюджету, а основною функцією податкових органів – моніторинг цього процесу. Під час пошуку шляхів реалізації цієї мети з 2001 р. в Україні у фіскальній практиці з'явилося поняття "податкові ризики". Категорія ця потребує детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Податкові ризики як структурний елемент податкової безпеки дедалі більше й частіше привертають до себе увагу як практиків, так і науковців – фінансистів. Питання податкової безпеки та її структурних елементів досліджували такі вітчизняні науковці, як В. П. Вишневський, Д. В. Литницький, С. В. Каламбет, А. І. Крисоватий, Н. В. Новицька, Ц. Г. Огонь, С. В. Онишко, Л. Л. Тарангул, К. І. Швабій. Незважаючи на вагомі здобутки в цій сфері, питання податкових ризиків у аспекті податкової безпеки досліджено недостатньо. Насамперед це стосується вивчення особливостей їх формування і прояву в сучасних умовах, оскільки джерела виникнення й чинники впливу на податкові ризики постійно змінюються. Отже, окреслені питання є актуальними.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у висвітленні низки питань щодо сутності та класифікації податкових ризиків, необхідності врахування ризиків при перевірці суб'єктів господарювання податковими органами.

Виклад основного матеріалу. Ризик – це ймовірність недоотримання доходів в умовах невизначеності при здійсненні певної діяльності; складне поняття, в основі якого лежить невизначеність і яке тісно пов'язане із ймовірними процесами. Що стосується податкового ризику, то таке поняття трактується як вірогідність порушення податкового законодавства, внаслідок чого можливі втрати бюджету.

Дуже тісно з поняттям "ризику" пов'язане поняття "ризикованості діяльності" ("діяльності, яка наражається на ризик"). Адже ризик існує поза діяльністю, поза процесами, що відбуваються в державі чи компанії. Враховуючи такий підхід до ризику, можна виділити поняття "суб'єкт ризику" й "об'єкт ризику".

Під суб'єктом розуміють того, хто приймає рішення про вибір тієї чи іншої альтернативи, пов'язаної з діяльністю держави, компанії тощо (керівництво). Відповідно під об'єктом розуміють ресурс, який може змінитись у випадку виникнення ризикової ситуації (доходи держави, прибутки підприємства).

Поняття "податковий ризик" передусім стосується платників податку, а не його отримувачів (держави, муніципалітетів та інших органів місцевого самоврядування). Разом із тим управління й адміністрування податкових ризиків сприяють удоско-

наленню планування і прогнозування податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів (державного, регіонального й місцевого) у розрізі окремих податків, за регіонами, видами економічної діяльності, муніципалітетами. Це допомагає отримати повнішу картину того, наскільки "реальними є заплановані бюджетом податкові надходження" [3].

Податки є впливовим регулятором основних показників діяльності підприємця: виторгу, витрат (собівартості), фонду оплати праці, прибутку тощо. При цьому важливу роль відіграє взаємозалежність різних видів податкових вирахувань. Аналіз рівня оподаткування потребує врахування взаємного впливу усієї сукупності податкових регуляторів, що характеризує їхній найбільш повний вплив на кінцеві фінансові результати. З метою управління податковим ризиком, що має непередбачуваний характер, а також для оцінки імовірності його виникнення та ступеня впливу на підприємницьку діяльність в умовах обмеження інформації платникам податків доцільно застосовувати засоби експертних оцінок. Суть останніх передбачає наявність використання послуг фахівців – експертів, якими можуть бути керівники і досвідчені працівники підприємства – бухгалтери, економісти, фінансисти чи юристи, а також залучені фахівці – консультанти аудиторських чи консалтингових фірм, податкові інспектори, науковці тощо.

Для оцінки податкового ризику можна використовувати різні методологічні підходи (прийоми), до яких можна віднести одержання своєчасної або додаткової інформації під час відпрацювання варіантів управлінських рішень і аналізу їх реалізації: показник ефективності оподаткування (відношення чистого прибутку до загальної суми податкових зобов'язань), коефіцієнт оцінки оподаткування прибутку підприємства (відношення суми податків, що сплачуються з прибутку, до величини балансового прибутку підприємця) та багато інших.

На макрорівні у більшості випадків мова йде про кримінально-правовий аспект проблеми – навмисне чи ненавмисне порушення суб'єктами підприємницької діяльності податкового законодавства [3]. Так, у методичних рекомендаціях ДПА зазначено: "Податковий ризик – вірогідна можливість порушення податкового законодавства, в результаті чого можливі втрати бюджету" [1]. Досить близьке за змістом і таке визначення податкового ризику: "Під податковим ризиком слід розуміти теоретичну ймовірність того, що внаслідок якихось дій платника певні платежі до бюджету можуть надійти не в повному обсязі або несвоєчасно" [2].

У наведених визначеннях також виділяється лише одна, хоч і дуже важлива, причина виникнення податкового ризику. Якщо в першому випадку це можлива зміна податкової політики, то в другому – порушення господарювання (платниками податків) податкового законодавства.

Податковий та кредитний ризики дуже подібні як за своєю сутністю, так і змістовністю. По-перше, кредитний ризик – це ймовірність настання такого фінансового стану позичальника, за якого він не може повністю або частково погасити свій борг перед кредитором. Крім того, податковий ризик – це ймовірність настання такого фінансового стану, коли платник не може повністю або частково погасити свої податкові зобов'язання перед бюджетом.

По-друге, кредитний ризик, як і податковий, виникає як із об'єктивних, так і з суб'єктивних причин. Позичальник може свідомо маніпулювати із заставою кредиту, анкетними й паспортними даними тощо, а платник податку – свідомо приховувати від податкових органів свій реальний фінансовий стан (демонстрація збитковості чи низької рентабельності, завищення витрат, приховування доходів та ін.).

По-третє, позичальник і платник податку можуть у односторонньому порядку відмовлятися від виконання своїх фінансових зобов'язань (кредитних або податкових), тому доцільно підтримати пропозицію щодо введення в науковий обіг терміна й поняття "податковий дефолт".

Податковий дефолт – це такий стан платника податку, коли він не має необхідних фінансових ресурсів і тому, через неспроможність, відмовляється від виконання своїх податкових зобов'язань перед бюджетом. Зрозуміло, що податковий дефолт є або наслідком впливу на фінансовий стан платника податку об'єктивних (внутрішніх і зовнішніх) чинників, або суб'єктивних дій та мотивації (внутрішніх і зовнішніх). Аби попередити податковий дефолт, треба підвищити ефективність податкового контролю [3].

Невизначеність умов, у яких здійснюється наповнення бюджету шляхом збору податків, зумовлена великою кількістю змінних, контрагентів та осіб, поведінку котрих не завжди можливо передбачити з прийнятною точністю. Насамперед – це невизначеність зовнішнього оточення, що включає в себе об'єктивні економічні, соціальні та політичні умови, в межах яких здійснюється ця діяльність і до динаміки яких вона змушена пристосовуватись. До цих умов можна віднести нестабільність державної влади, неефективну економічну політику

уряду, регіональні проблеми, різку поляризацію інтересів різних соціальних груп тощо. Тому зміни в зовнішньому оточенні істотно впливають на умови здійснення діяльності податкової служби, перешкоджаючи запланованому наповненню бюджету [4].

Поряд із зовнішнім впливає на діяльність щодо податків внутрішнє оточення. До найважливіших умов цієї діяльності слід віднести стратегію податкової служби, принципи організації її діяльності, наявні ресурси, а також ефективність їх використання. Ці основні складові внутрішнього оточення конкретизуються у значну кількість чинників, які визначають кінцеві результати діяльності податкової служби (їх небажана зміна також може негативно вплинути на її кінцеві результати). До таких чинників можна зарахувати професійний рівень та наявність професійного досвіду керівництва податкової служби, рівень спеціальних та загальноекономічних знань керівництва та персоналу служби, підбір та розстановку кадрів, рівень організації та управління службою, рівень організації праці персоналу, збереження конфіденційної інформації та ін. Отже, очевидно, що джерелом небажаних змін у внутрішньому оточені, які можуть призвести до погіршення результатів діяльності, може бути сама податкова служба – невміла організація її роботи внаслідок недостатньої компетентності керівництва, низького професійного рівня, зловживань персоналу тощо.

Аналізуючи нормативно-правові акти податкового законодавства України можна виділити такі види податкових ризиків:

– зменшення податкових зобов'язань;

– збільшення податкової заборгованості;

– податкове навантаження з податку на прибуток становить менш ніж 3%;

– наявність нульового або від'ємного значення в нарахуванні податку на прибуток;

– заявлено бюджетне відшкодування щодо ПДВ;

– за чисельності працюючих до п'яти осіб відношення позитивного сальдо між сумою податкового зобов'язання й сумою податкового кредиту щодо ПДВ до обсягів операцій, які оподатковуються за ставкою 20%, податкове навантаження з ПДВ становить менш як 5%;

– розмір податкового зобов'язання дорівнює розмірові податкового кредиту за місяць та обсяг поставок за цей місяць більший від відповідної суми окремо по кожній області;

– виявлення недостовірності даних, які містяться в податковій декларації;

– у випадку, коли підприємство підлягає реорганізації або ліквідації;

– платник податку подав у встановленому порядку скаргу про порушення законодавства посадовими особами органу державної податкової служби під час проведення виїздної планової чи позапланової перевірки, в якій вимагає повного або часткового скасування результатів відповідної перевірки;

– щодо платника податків (його посадової особи) в порядку, встановленому законом, податковою міліцією заведено оперативно-розшукову справу;

– якщо стосовно посадових або службових осіб нижчого органу державної податкової служби, які здійснювали перевірку, почато службове розслідування або порушено кримінальну справу;

– при виникненні потреби в перевірці відомостей, отриманих від особи, що має правові відношення із платником податків;

– кількість найманих працівників;

– подання уточненої декларації;

– відношення розміру амортизаційних відрахувань до розміру скоригованого валового доходу (%);

– за результатами перевірок інших платників податків виявлено факти, які свідчать про порушення податкового законодавства;

– наявність арифметичних або методологічних помилок у податковій звітності;

– неподання або несвоєчасне подання платником податкової звітності;

– неподання або несвоєчасне подання платіжних документів на сплату податків і платежів;

– наявність збитків чи незначних прибутків протягом кількох періодів при значних розмірах майна й потенційно прибуткових видах діяльності, за одночасного здійснення благодійної діяльності;

– різкі коливання розміру податкових платежів у різних податкових періодах за приблизно однакового обсягу реалізації;

– значне збільшення споживання матеріальних ресурсів при зменшенні або незначному збільшенні обсягів продукції, що відображені у звітності;

– платники податків, щодо яких є документи й інформація, що ставлять під сумнів походження їх коштів або свідчать про наявність порушень чинного законодавства;

– підприємства, які довго не перевірялися;

– надання або отримання значних позичок, кредитів при невеликих (нульових) прибутках чи збитках;

– середньомісячна заробітна плата найманих працівників при чисельності не менше 5 осіб, нижча від прожиткового мінімуму;

– відсутність касового обороту для торговельних підприємств і підприємств сфери послуг;

– наявність кількох приватних підприємців серед найманих працівників організації;

– одночасна перевірка організацій, у яких одна й та сама фізична особа є засновником, директором, приватним підприємцем, за наявності інших критеріїв ризику;

– отримання значної благодійної або безповоротної допомоги (якщо підприємство не належить до розряду громадських, неприбуткових);

– часта зміна (два й більше випадків протягом року) посадових осіб підприємства (директора й головного бухгалтера) [1].

Висновки. Аналіз світової практики показав, що основним податковим ризиком, на який звертають увагу податківці, є відхилення даних платника податку від середньогалузевих фінансових показників (валових доходів, валових витрат, чисельності працівників, діапазону податкового навантаження тощо).

Отже, системно складений перелік податкових ризиків та їхній продуманий відбір для проведення виїзних документальних перевірок сприятимуть підвищенню їхньої ефективності щодо виявлення порушень податкового законодавства.

У 2008 році згідно з даними ДПАУ, за рахунок вдосконалення процедури планування та поліпшення якості відбору платників податків до перевірки з використанням ризикоорієнтованої системи на 20 відсотків зменшено кількість планових перевірок суб'єктів господарювання.

Крім того, протягом 2008 року за результатами контрольно-перевірочної роботи підрозділами податкового контролю юридичних осіб донараховано майже 4,6 млрд грн, що на 1,1 млрд грн (або на 31,00%) більше, ніж за 2007 рік.

Із донарахованих сум до бюджету надійшло майже 1,9 млрд грн, або 41,1%, що на 351,0 млн грн більше, ніж у 2007 році.

З розряду збиткових виведено 533 суб'єкти господарювання із 1133 перевірених, або майже кожне друге перевірене підприємство. Зазначеним підприємствам нараховано до сплати податку на прибуток у сумі 36,4 млн грн, з яких до бюджету надійшло 15,7 млн грн.

Внаслідок вжитих у 2008 році підрозділами податкової мі-

ліції у взаємодії з іншими підрозділами ДПС заходів щодо викриття злочинів та інших правопорушень у сфері оподаткування, забезпечено надходження до бюджету коштів на суму близько 3,2 млрд грн, що майже на 300 млн грн більше, ніж у 2007 році [5].

Робота з податковими ризиками передбачає створення єдиної бази податкових порушень як узагальнення результатів контролю, систематизацію недоліків податкового законодавства і порушень податкових нормативно-правових актів суб'єктами господарювання у процесі господарської діяльності, схем ухилень від оподаткування, загальних критеріїв, що можуть вказувати на наявність таких порушень, які на цей час відомі податківцям. За рахунок постійної господарської діяльності база даних податкових порушень буде постійно змінюватися, доповнюватися новими порушеннями. При цьому деякі порушення можуть втрачати свою актуальність або видозмінюватись.

Література

1. Методичні рекомендації з моніторингу податкових ризиків, затверджені наказом Державної податкової адміністрації України від 23.10.2001 року № 428.

2. Про впорядкування роботи з податковими ризиками. Наказ ДПА України від 23.06.2003 року № 308.

3. Вовчак О. Д., Кеменяш І. Г. Податкові ризики в системі управління економічною безпекою підприємницьких структур України/ Фінанси України № 11/2008 р. ст. 41-46.

4. Гранатуров В. М., Ясенова І. Б. Податковий ризик держави: визначення та класифікація/ Фінанси України № 10/2007 р. ст. 87-95.

5. Звіт про виконання Плану основних питань економічної та контрольної роботи Державної податкової адміністрації України на 2008 рік./www.stat.gov.ua.

УДК 339.54

Іващук І. О.,
кандидат економічних наук, докторант кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету

ОЦІНКА АКТИВНОСТІ КРАЇН У МИТНОМУ ПРОСТОРІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ МИТНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті доведено необхідність оцінки митної активності країн у митному просторі в умовах змінного середовища. Запропоновано параметричні характеристики основних аспектів митної активності країн в глобальному просторі. За допомогою модуля MarSpline проведено оцінку впливу окремих чинників на ВВП на одну особу для країн-членів СОТ. Визначено силу впливу кожного з факторів.

Ключові слова: *митний простір, митне середовище, митний клімат, міжнародна торгівля, активність країн, ефективність митного управління, відкритість до багатосторонньої торгівлі.*

Evaluation necessity of the countries' duty activity in the duty space of the changeable environment is proved. Parametric characteristics of the main aspects of the countries' duty activity in the global environment are suggested. Influence evaluation of some factors on GDP per person for members of WTO was pursued with the usage of module MarSpline. Power influence of every factor is estimated.

Key words: *duty space, duty environment, duty climate, international trade, activity of countries, efficiency of duty regulation, openness to many-sided trade.*

Постановка проблеми. Інституційні зміни у регулюванні міжнародної торговельної співпраці країн у середині та наприкінці XX ст. докорінно змінили систему принципів, закономірностей та інструментів впливу на їхню активність у глобальному просторі. Одне із чільних місць у новій системі відводиться питанням розробки стратегії митної політики та її втіленню на практиці, що є вкрай актуальними, оскільки вони охоплюють усі їхні ключові моменти генезису та функціонування у глобальному просторі. Світова економіка переживає сьо-

© Іващук І. О., 2009

годні значні труднощі через посилення кризових явищ, які отримавши початок із фінансового сектору, впливають на реальний. Наслідки кризи охопили всі без винятку країни, проте окремі з них, з огляду на економічний розвиток, змогли задіяти нагромаджений економічний потенціал, щоби забезпечувати в майбутньому хоча б мінімальні темпи економічного зростання. Криза ліквідності трансформувалася у кризу фінансову, іноземного інвестування та міжнародної торгівлі, особливо наприкінці 2008 року. За пронозами очікується падіння світової торгівлі товарами в межах 6-9%, в тому числі й зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій. На нашу думку, ці сфери економічних відносин, які сприяли відкритості національних економік в останнє десятиліття, найбільше відчують наслідки світової кризи, адже, наприклад, експорт країн, що розвиваються у 1995 р. становив близько ¼ ВВП, тоді як у 2007 більше ½ ВВП. Тому зменшення експорту з таких країн при зниженні зовнішньої фінансової допомоги є прямою загрозою їхньому економічному розвитку, що відповідно супроводжується зменшенням виробництва, доходів населення, безробіттям, а відтак – зростанням бідності.

В останні роки для країн, що розвиваються, міжнародна торгівля була чи не єдиним способом подолання бідності, а їх участь у світовій торгівлі – основою стратегій економічного розвитку. Але за умов змінності економічного середовища такі країни не спроможні будуть мобілізувати необхідні для відновлення ресурси, крім того, за умови скорочення фінансування програм розвитку міжнародними економічними організаціями та розвиненими країнами [1]. У цьому контексті вкрай важливо для збереження активності країн у глобальному просторі сформувати належне митне середовище для підтримання та продовження розвитку торговельних відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні у наукових дослідженнях позиціонування країн у глобальному просторі акцент здебільшого робить на визначенні основних проблемних питань глобалізації, її впливу на економічний розвиток країн, в тому числі й торгівлю. Разом з тим, окремі аспекти реалізації митних інтересів країн, питання стратегії розвитку національної митної політики в контексті процесів глобалізації розкриваються у роботах вітчизняних вчених: І. Г. Бережнюка, А. Д. Войцещука, О. П. Гребельника, І. Й. Гладій, М. М. Каленського, П. В. Пашка, Є. В. Савельєва, А. С. Філіпенка, С. І. Юрія та інших. Проте, незважаючи на певні наукові доробки, недостатньо розробленими, на наш погляд, є питан-

ня митної взаємодії країн та узгодження їхніх інтересів із врахуванням власного потенціалу та вимог міжнародних організацій, зокрема у напрямку формування сприятливого митного середовища.

Мета і завдання дослідження. Тому основною метою цієї статті є оцінка митного середовища країн як факторної системи формування митного клімату з метою виявлення основних чинників, що можуть впливати на зростання активності країни у глобальному просторі. Оцінка активності країни в митному просторі дозволить розробити оптимальні стратегії її поведінки, та в її основу мають бути обрані ті характеристики, які найбільш повно відображають таку активність на усіх рівнях реалізації митної доктрини. Такий підхід зумовлений динамічністю процесів митної взаємодії країн, необхідністю врахування національних особливостей побудови митної системи, адаптивністю світових норм та стандартів до змінних параметрів соціально-економічного розвитку країн.

Виклад основного матеріалу. Щодо розмежування понять "митна активність" та "активність країни в митному просторі", то зазначимо таке. Коли розглядаємо змістовне значення слова "активність", то під ним розуміємо діяльність у певних процесах та здатність до взаємодії. Митна активність суб'єктів відображає відносини, що склалися безпосередньо між ними в митній сфері, тобто при встановленні митних обмежень, митних формальностей, тоді як активність країни в митному просторі є значно ширшим поняттям, бо характеризує відносини не лише в митній сфері, але й відображає процеси, що мають місце в інших сферах, наприклад, торговій, податковій, міграційній. Структурно основні аспекти активності країн в митному просторі пропонуємо розглядати в таких проекціях: торговій, регулюючій (інституційній та логістичній), фіскальній, захист національної економіки, що проявляється на трьох рівнях митної доктрини: національному, регіональному на глобальному (рис.1).

Щодо розуміння рівнів активності, ми погоджуємося з думкою В.В. Століна, який їхню суть зводить до такого: "1) кожний із рівнів розвитку того чи іншого процесу або структури є необхідним для наступного; 2) кожний із рівнів має власну "природу", тобто формується суттєво відмінними зв'язками; 3) кожний із нижчих рівнів є умовою розвитку вищих; 4) вищі рівні управляють нижчими; 5) іманентний розвиток кожного рівня не припиняється із розвитком вищого" [2].

Рис. 1. Модель структури активності країни у митному просторі

Щодо циклічності активності країн, то вона не є постійною як у часовому вимірі, просторовому, так і за ступенем прояву. Пропонуємо лише три її фази (підйому, спаду, відновлення) з таких причин. По-перше, активність у межах простору не має так званого "пікового" значення, досі були відсутні дослідження щодо числового виміру активності. По-друге, взаємодія країн у митному просторі формується під впливом сукупності чинників, що торкаються різних сфер соціально-економічних відносин. По-третє, активність у митному просторі є мобільним явищем та здатна до швидкої трансформації, тому тривалість циклів різна для різних країн.

Основні завдання оцінки активності країн полягають у такому: сформувати систему показників, які впливають на зміну активності країни у глобальному просторі; вибір та формування інформаційної бази для дослідження; відбір показників, ідентичних для усієї вибірки країн; проведення оцінки; висновки та розробка пропозицій.

Активність країн у митному просторі включає такі аспекти із відповідними характеристиками (рис. 2). Однак, така глобальна система з позицій як охоплення країн, так і залучених чинників, наштовхується на певні проблеми. Перший рівень (національний) є базовим, бо відображає умови, а також передумови, митної взаємодії країн, тобто митний клімат у країні. Для нього характерні проблеми подання якісної статистичної інформації. Другий рівень розкриває регіональні аспекти мит-

ної взаємодії [3], тобто в межах регіональних об'єднань можуть формуватися власні методики розрахунку.

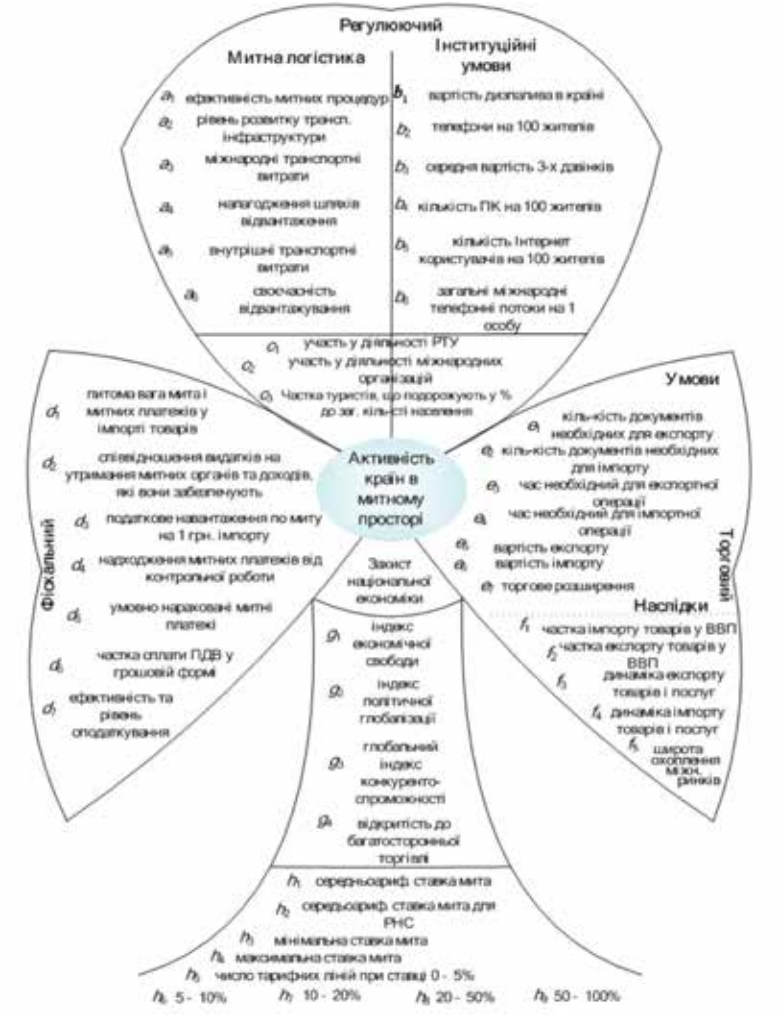


Рис. 2. Параметричні характеристики основних аспектів активності країн у митному просторі

Стосовно найвищого рівня, то він ґрунтується на статистичних дослідженнях та методиках, запропонованих міжнародни-

ми організаціями та світовими дослідницькими інституціями. Певною мірою, стосовно оцінки цього рівня присутній певний суб'єктивізм, бо існують суттєві розходження в самих методиках, тим більше на основі експертних оцінок, а у більшості випадків не деталізовано, якими критеріями керуються експерти; для окремих країн відсутня статистична інформація через нерозвиненість у них належного інституту статистики.

Оскільки, для визначення активності країн у митному просторі необхідна системна (впродовж років і практично для всіх країн) статистична база, тому проведемо оцінку найнижчого рівня запропонованої моделі активності країн, а саме національного митного клімату. Створення привабливого митного клімату не повинно бути самоціллю держави задля підтримання рейтингових позицій, а враховувати та формуватися під впливом: об'єктивних (розташування країни, природні умови, що визначають зовнішню спеціалізацію, історичний досвід і т. ін.) та суб'єктивних чинників (напрями діяльності державних інституцій у митній та зовнішньоторговельній справі). Механізм формування сприятливого митного клімату слід розглядати як регульовану систему організаційних структур, форм, методів та принципів управління, з допомогою яких здійснюється регулювання та зміна митного середовища. Основними принципами, покладеними в основу формування митного клімату, мають бути:

– принцип використання порівняльних переваг;
– мінімізація ризиків у митній справі;
– принцип універсальності та адаптивності до змінних умов;
– принцип лібералізації умов зовнішньої торгівлі;
– принцип комплексності;
– принцип інтегрованості;
– принцип інформаційної відкритості.

У нашому випадку для з'ясування впливу митного клімату на добробут країни оберемо один із показників, що визначає його рівень, а саме: ВВП на одну особу, який, безперечно, не є виключним мірилом економічного зростання та добробуту, але займає чільне місце у факторному впливі та певною мірою формує інші чинники. Тому приймемо його за результуючий показник, а вплив митного клімату на нього за основними факторами – за робочу гіпотезу. Висунута робоча гіпотеза дасть змогу при її побудові виявити найсуттєвіші чинники впливу зі всього масиву даних.

Враховуючи те, що сьогодні світ, як і всі, як і тенденції, що відображають основні економічні процеси, є водночас склад-

ним, але і єдиним у своїй складності, численні спроби розглянути глобальні економічні процеси як однорідні, що лінійно розвиваються, наштовхуються на внутрішні суперечності. Традиційний аналіз даних передбачає знання моделі, для якої відомі зв'язки між змінними і які можна математично описати. У нашому випадку зв'язки не є апріорно відомими. Тому для з'ясування чинників, що формують митний клімат країн, впливаючи на показник добробуту нації, скористаємося модулем "MarSpline", який використовується у "Data Mining" за допомогою програми "STATISTICA". Метод "MARSPline" дозволяє отримати змістовні моделі, які дають достатньо точні передбачення, навіть у випадку, коли зв'язок між предикторними та залежними змінними має немонотонний характер [4]. Завдання регресії у нашому випадку полягає у виявленні залежностей між залежною змінною (ВВП на одну особу) та незалежними (предикторними) змінними. Такими змінними було обрано: 1 – експорт товарів, млн дол. (fob); 2 – імпорт товарів, млн дол. (cif); 3 – питома вага безмитного імпорту в заг. Імпорті,%; 4 – ставка мита за РНС,%; 5 – індекс застосування тариф.-нетар. бар'єрів (1-7); 6 – загальна податкова ставка,%; 7– коефіцієнт ефективності митного управління; 8 – коефіцієнт відкритості до багатосторонньої торгівлі; 9 – широта охоплення міжнародних ринків (1-7); 10 – індекс транспортної і комунікаційної інфраструктури [5]. Дослідження впливу вибраних чинників на ВВП на одну особу для 107 країн світу, які є членами СОТ, тобто мають наближені характеристики щодо митного регулювання товарних потоків, дало змогу виокремити основні з них та визначити силу їхнього впливу. Такими факторами є: експорт товарів, млн дол. (fob), загальна податкова ставка,%; ефективність митного управління, відкритість до багатосторонньої торгівлі, широта охоплення міжнародних ринків, розвиток транспортної і комунікаційної інфраструктури. На основі дослідження доходимо висновку, що зміни у тарифному і нетарифному регулюванні передусім імпортних товаропотоків (як і сам імпорт) не мають суттєвого впливу на зміну ВВП на одну особу, тому ці предиктори не беруть участі в побудові базових функцій. Разом з тим, серед впливових чинників, найбільш значимими є: ефективність митного управління, відкритість країни до багатосторонньої торгівлі, розвиток транспортної та телекомунікаційної інфраструктури. Відсутність серед значимих факторів середньоарифметичної ставки мита можна пояснити тим, що в процесі діяльності системи ГАТТ/СОТ тарифні позиції в країнах-членах є узгодженими, а рівень

зв'язаних тарифів обумовлюється при вступі країни до СОТ, тому цей інструмент нині все більше втрачає свій вплив на зміну добробуту нації [6].

Застосування модуля MarSpline та отримане внаслідок рівняння мультифакторної регресії *ВВП на одну особу* = – 2,77 + 1,13 x max (0; x_{10} – 1,7) + 1,47 x max (0; 2,6 – x_6) + 4,46 x max (0; 2,06 – x_1) – 1,97 x max (0; x_7 – 5,3) – 1,29 x max (0; x_9 – 5,5) + 2,94 x max (0; x_{10} – 4,4) + 3,78 x max (0; 5,77 – x_8) + 3,68 x max (0; x_8 – 6,8) – 4,63 x max (0; x_8 – 7,11) дало змогу визначити такі значимі залежності:

– Найбільш суттєве значення ВВП на одну особу досягається при максимальній ефективності митного управління та низькому податковому тиску, що підтверджено як наявними даними, так і теоретичною моделлю.

– ВВП на одну особу перебуває під впливом розвитку транспортної та телекомунікаційної інфраструктури. Практично для всіх країн присутній цей вплив, що ще раз підтверджує необхідність розвитку митної, в тому числі й транспортної логістики для країни.

– Найбільший рівень ВВП на одну особу досягається при зростанні відкритості економіки до багатосторонньої торгівлі (але не 100%) та максимальному позиціонуванні на міжнародних ринках.

Практично у всіх розглянутих сплайнових регресійних поверхнях помітно множину країн, які з огляду на особливості розвитку, не потрапляють на ці поверхні. Спільним для них усіх є не входження Люксембургу у поверхні як у теоретичній, так і емпіричній залежностях. Оцінювання умов та причин невходження Люксембургу та ін. країн має стати предметом подальших наукових досліджень. Також зазначимо: Люксембург – країна із помірним рівнем застосування тарифних і нетарифних інструментів (49,9% торгівлі охоплено дією нетарифних бар'єрів), сприятливими умовами для здійснення експортно-імпортних процедур, достатньо розвиненими умовами транспортної та комунікацікайної інфраструктури, відкритістю до багатостороннього торговельного співробітництва, демонструючи найвищий рівень ВВП на одну особу. Другою країною, що яскраво виражено не потрапила у поле зору залежності, є Катар. Результати позиціонування країн за залежною змінною та предикторами підтверджують таку тенденцію.

Найбільший ефект та результативність ефективності митного управління в країні досягається при високій широті охоплення міжнародних ринків (тобто максимально можливому

експортному потенціалу) та низькій відкритості до багатосторонньої торгівлі, адже основні зусилля митних органів в процесі митного контролю та оформлення застосовуються при імпорті товарів в країну, тому при зменшенні навантаження імпортних товаропотоків, зменшується навантаження на митні органи. Своєю чергою, максимальна відкритість до торгівлі досягається при низькому митному управлінні та низькій широті охоплення ринків, тобто при відсутності належного митного контролю з боку державних інституцій і незначній продажі експортуючих компаній на зовнішніх ринках. Найоптимальнішими є для країни поєднання високого митного управління, майже максимального охоплення міжнародних ринків при коефіцієнті відкритості до багатосторонньої торгівлі, рівному ≈ 74%.

У випадку встановлення загальної податкової ставки на рівні 55% (до 60%) та запровадження максимально можливого з погляду ефективності митного управління, досягається найбільш ймовірно можливе просування вітчизняних товарів на світових ринках. Однак, неефективне митне управління, як і високий податковий тиск не сприяють нарощуванню експортного потенціалу та виходу на зовнішні ринки.

У випадку побудови сплайнової поверхні для чинників (x6, x9, x10) помітно, що у випадку максимального розвитку експортної діяльності країни та охоплення практично всіх зовнішніх ринків та встановлення незначного податкового тиску, країни мають змогу сформувати добре розвинену інфраструктуру (практично досягти індексу x10=6,8), тобто ймовірно, за рахунок надходження коштів від експортерів та розширення їхньої діяльності.

Як показує дослідження, при поєднанні високоефективного митного управління та застосування тарифних та нетарифних бар'єрів (передусім нетарифних, бо, як показали сплайнові поверхні, вплив ставки мита не має суттєвого впливу на динаміку імпорту товарів) можливо забезпечити сприяння імпорту через спрощення та гармонізацію митних процедур. Разом з тим, більш помітним є вплив загальної податкової ставки на імпорт, при збільшенні якої останній суттєво зростає, ймовірно при збільшенні податкового тиску на національних виробників вони не витримують конкурентної боротьби, відбувається скорочення національного виробництва, що сприяє ввезенню товарів іноземного виробництва. Схожа ситуація відбувається із експортом товарів, коли при низькій ставці мита (що сприятливе для імпорту товарів) та високій податковій ставці зростає експорт товарів за кордон. На експортні товаропотоки,

на відміну від імпортних, суттєвий вплив мають застосування тарифних і нетарифних бар'єрів (знову ж таки акцент робиться на нетарифних бар'єрах) та ефективність митного управління. Сплайнова поверхня показує, що при середньому значенні індекса застосування тарифних і нетарифних бар'єрів та високому коефіцієнті митного управління забезпечується збільшення експорту товарів з країн. Ще більший ефект досягається при розширенні широти охоплення міжнародних ринків.

Проте у цьому дослідження було виявлено один нюанс, який дозволяє стверджувати про справді полярний світ в економічній площині. Так, США при визначенні взаємовпливу в регулюванні експортно-імпортних товаропотоків опинилися поза регресійною поверхнею, тому їм властиві відмінні від інших країн параметри та закономірності розвитку. Така тенденція не була б насторожуючою, якби США була малорозвиненою країною, але вона є одним із світових лідерів, що диктують правила торгівлі та принципи митного регулювання, залишаючись при цьому поза їх дією. Безумовно, такі суперечності вимагають подальших наукових досліджень.

Висновки. Таким чином, дослідження дало змогу виявити особливості, тенденції, спільні та відмінні риси для формування митного клімату та забезпечення економічного добробуту у більшості країн-членів СОТ, адже країни, які в ній перебувають, змушені виробити стратегію та тактику, залежно від пріоритетів розвитку та позиціонування у глобальному просторі.

Сьогодні говорити про єдину, національну концепцію митного клімату є абсурдним, адже товар та капітал ідуть у країну, де сприятливі умови для торгівлі, і навпаки, при жорсткому регулюванні внутрішнього ринку збільшується експортна активність країни. СОТ ще у майбутньому слід виробити єдині критерії оцінювання експортно-імпортних товарних потоків, зобов'язати країни запровадити певні статистичні показники, що у комплексі відображали б адекватність оцінки митного середовища в країнах в умовах їхньої глобальної взаємодії.

Література

1. The Global Economic Crisis: Assessing Vulnerability with a Poverty Lens1 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/WBGVulnerableCountriesBrief.pdf

2. Столин В.В. Сомосознание личности / В. В. Столин. – М.: Издательство Московского университета. – 1983.

3. Гладій І. Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграцій-

ний аспект: монографія / І.Й. Гладій. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 544 с.

4. Ситник В. Ф., Краснюк М.П. Інтелектуальний аналіз даних (дейтамайнінг): Навч. посібник / В. Ф. Ситник, М. П. Краснюк. – К.: КНЕУ, 2007. – 376 с.

5. The Global Enabling Trade Report 2008 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: – http://www.weforum.org/documents/getr08_browser/index.html

6. Formula approaches to Tariff negotiation. Note by the Secretariat. Revision // TN/MA/S/3/3/Rev. 2 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: – http://docsonline.wto.org/imrd/ directdoc.asp?DDFDocuments/t/tn/ma/S3R2/doc

УДК 363(477)

Карлін М. І.,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державних фінансів Волинського національного університету ім. Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті запропоновано використати новий принцип фінансування соціальних видатків у країні з недостатнім рівнем демократії в умовах економічної кризи, який пропонується назвати антиоптимум Парето. За його допомогою можна знизити соціальний ризик для кожного громадянина, незалежно від доходів та місця в суспільстві

Ключові слова: *фінансування соціальних видатків, економічна криза, оптимум Парето, антиоптимум Парето, фінансова політика держави з транзитивною економікою, суспільний добробут, допомога на дітей, дефіцит Пенсійного фонду, накопичувальна пенсійна система, податок на доходи фізичних осіб, Україна, Болгарія, Польща, соціальний ризик.*

In the article it is suggested to use new principle of financing social charges in a country with the insufficient level of democracy in the conditions of economic crisis, which it is suggested to name anti-optimum of Pareto. For his help it is possible to reduce a social risk for every citizen, regardless of profits and place in society.

Keywords: *financing of social charges, economic crisis, optimum of Pareto, anti-optimum of Pareto, financial policy of the state with a transitive economy, public welfare, help on children, deficit of pension fund, story pension system, tax on the profits of physical persons, Ukraine, Bulgaria, Poland, social risk.*

Постановка проблеми. Нестача фінансових ресурсів в Україні в умовах світової економічної кризи змушує уряд йти на непопулярні заходи в соціальній політиці, щоб збалансувати суспільні фінанси. Як звичайно, від подібних дій уряду несуть найбільші фінансові втрати мало– та середньо забезпечені верстви України, що провокує соціальні конфлікти в суспільстві. Тому важливо втрати від сучасної фінансово-економічної кризи більш-менш рівномірно розподілити між всіма групами

© Карлін М. І., 2009

населення нашої країни. Для цього треба змінити стандартні умови здійснення соціальної політики, які донедавна використовувалися в постсоціалістичних країнах, в тому числі й шляхом модернізації оптимуму Парето.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки значний внесок у розробку теоретичних і практичних проблем соціальної політики в країнах з транзитивною економікою внесли такі зарубіжні вчені, як: М. О. Волгін, Т. І. Заславська, А. Г. Коровін, Н. М. Римашевська, Л. Р. Ржаніцина, Л. Бальцерович, В. Орловський, Б. Дікон, Дж. Штігліц, Леслі А. Пал, Теренс М. Ганслі та інші.

Серед сучасних українських вчених-дослідників соціальної проблематики та її фінансового забезпечення відомі такі, як О. А. Грішнова, В. М. Гринькова, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, О. В. Макарова, В. О. Мондибура, Ц. Г. Огонь, В. В. Онікієнко, К. В. Павлюк, І. Л. Павлова, Д. П. Полозенко, А. П. Евенко, М. В. Семикіна, І. Я. Чугунов ті інші.

Проте, вимагає подальших досліджень проблема рівномірного розподілу фінансового тягаря світової економічної кризи 2008-2009 рр. на всі верстви населення України, інших країн з транзитивною економікою, щоб запобігти загостренню соціальних суперечностей у суспільстві.

Мета і завдання дослідження. Використання традиційних методів оптимізації державних і місцевих фінансів з метою подолання економічної кризи сьогодні вже наштовхується на масовий опір широких верств населення, в тому числі й представників малого і середнього бізнесу. Тому треба розробляти нові підходи до фінансування соціальної політики в умовах сучасної економічної кризи та після неї. Важливо, щоб ці заходи сприймалися як більшістю населення, так і політиками при владі. Інакше вони не будуть реалізовані.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий механізм соціальної політики будується на певних принципах, методах, прийомах, які мають свою специфіку в період стабільного розвитку економіки, а також в період економічної кризи та виходу з неї.

Важливо дослідити цю специфіку, щоб запропонувати політикам при владі певний порядок дій у соціальній політиці в період сучасної економічної кризи.

На наш погляд, передусім необхідно виявити загальні принципи фінансування соціальної політики в період кризи. На нашу думку, основним принципом фінансового механізму соціальної політики в період сучасної економічної кризи пови-

нен стати принцип “антиоптимум Парето", який розроблений автором цієї статті.

Значний внесок у з’ясування суті та механізму дії оптимуму Парето вніс відомий український вчений, д-р економ. наук, проф. В. Л. Андрущенко, низку напрацювань якого ми використали у цій статті [1, 56-61].

Етичний ідеал суспільного добробуту (або – оптимум Парето) полягає у такому: умовою зростання суспільного добробуту є покращення добробуту одних людей без одночасного погіршення добробуту інших. Згідно з умовою за Парето, той чи інший захід влади підвищує суспільний добробут в тому випадку, якщо вигоди від його запровадження з перевищенням компенсують втрати тих, чий рівень добробуту цей захід понижує. Оскільки ринок, як правило, не гарантує подібних компенсацій, вони забезпечуються в законодавчому порядку через механізм державних фінансів. Тобто держава таким чином постійно підтримує баланс між справедливістю і ефективністю. Зрозуміло, що оптимум Парето – це ідеал в розподілі державних фінансів, який неможливо досягнути, але якого у фінансовій політиці держави необхідно максимально прагнути, щоб забезпечити політичну й економічну рівновагу в суспільстві (чого поки не вдається, на жаль, досягнути в Україні).

За критерієм Парето будь-які втручання уряду можна вважати ефективним, якщо вони призводять до збільшення добробуту хоча б одного індивіда, не зменшуючи добробуту усіх інших. Теоретично це можливо тільки в умовах економічного зростання, коли в суспільстві створюється певний приріст ВВП, який можна розподілити між усіма членами суспільства, не знижуючи доходи ні одної з груп [2, 20]. У сфері публічних фінансів Парето-оптимуму відповідає така ситуація, коли приріст бюджетних ресурсів повинен розподілятися з вигодою для одних “бюджетників", але не за рахунок інших [3, 161].

Якщо спробувати використати підходи Парето для аналізу використання суспільних фінансів в незрілому демократичному суспільстві в умовах економічної кризи, то можна отримати парадоксальний висновок, який можна, на нашу думку, сформулювати як принципи “антиоптимум Парето". Суть його полягає в такому: під час економічної кризи обмеження державних видатків та збільшення податків повинно стосуватися всіх членів суспільства без виключення. Тільки тоді такі дії держави будуть сприйматися всім суспільством. Якщо ж будуть винятки, наприклад, на користь бідних верств населення, то середній клас та заможні верстви суспільства будуть шукати та

знаходити способи уникнення додаткових податків на користь малозабезпечених верств суспільства (з огляду на значну корумпованість суспільства).

У країнах з незрілою демократією (якою сьогодні є й Україна) заможні верстви населення через парламент, який вони контролюють, приймали і будуть приймати різноманітні фінансові пільги на свою користь. Моральні принципи, як свідчить сучасний стан парламентаризму в Україні (на відміну від розвинутих країн), тут поки не спрацьовують. Тому і теорія суспільних фінансів Р. Масгрейва, і теорія суспільного вибору Дж. Б'юкенена (докладніше про них див.: 4), які ґрунтуються на дотриманні певних моральних принципів у демократичному суспільстві (чи за згодою окремих індивідів, чи під примусом держави), не можуть дати відповідь на те, яку фінансову політику повинна провадити держава з транзитивною економікою у сфері соціальних видатків в умовах сучасної глобальної економічної кризи та після неї. Разом із тим, опираючись на їхні окремі постулати, на наш погляд, можна розробити систему заходів з оптимізації фінансування соціальних видатків в Україні в сучасних умовах та відповідну систему оподаткування різних верств населення. Але ці заходи повинні стосуватися доходів всіх прошарків населення, як це було зроблено в низці постсоціалістичних країн.

Із 1997 р. до 2002 р. значних успіхів в оздоровленні бюджету за допомогою чіткої середньострокової бюджетної стратегії досягла Болгарія. Розширення часових меж бюджетної політики сприяло у цій країні забезпеченню макроекономічної та фінансової стабілізації, зміцненню бюджету. Основною умовою успішного здійснення середньострокової бюджетної стратегії у Болгарії стало формування політичного консенсусу щодо її головних цілей, з тією метою, щоб у випадку зміни уряду не припинялося здійснення програми [5, 110].

Центральний уряд Польщі у перші роки після реформи (після 1988 року) з метою збалансування державного бюджету почав скорочувати видатки, в тому числі соціальні, що дозволило стабілізувати економічну ситуацію в країні. У другій половині 90-х років XX століття частка соціальних видатків у ВВП країни зменшилася порівняно з серединою 90-х років і стабілізувалася [6, 25].

Використання антиоптимуму Парето в нашій інтерпретації в Україні треба розпочати з оцінки величини втрат від кризи 2008-2009 років основних груп населення: 1) малозабезпечених; 2) середнього класу; 3) багатих верств населення. З еконо-

мічної теорії відомо, що в період економічної кризи та зростання інфляції найбільше страждають малозабезпечені верстви населення та працівники бюджетних установ, доходи яких фіксуються державою. Тому обмеження доходів цих груп населення, згідно з нашим трактуванням антиоптимуму Парето, необхідно проводити на мінімальному рівні, удосконалюючи надання комунальних і транспортних пільг. Однак важливо оптимізувати фінансування різноманітних пільг, які де-юре повинні належати малозабезпеченим верствам населення, а де-факто значною мірою отримуються більш забезпеченими верствами населення (за деякими оцінками, до 50% всіх цих видатків). Також важливо оптимізувати видатки, враховуючи при цьому середній доход на члена сім'ї, чого поки не передбачено. Вважаємо, що подібний підхід треба запровадити тільки на період кризи та наступні один-два роки виходу з неї. Зрозуміло, що від застосування подібного підходу зазнають певних збитків середньозабезпечені верстви населення, але треба враховувати, що їхні втрати від інфляції в 2008-2009 роках були значно меншими, ніж у малозабезпечених верств населення. Тобто вимоги антиоптимум Парето тут в цілому виконуються, не кажучи вже про можливі втрати від зменшення виплат на дітей для багатих верств населення, які практично їх не відчувають на своїх доходах. У цілому було б моральним в період кризи цій верстві населення взагалі не отримувати доплат на дітей.

Наступним кроком з оптимізації соціальних видатків в Україні на період кризи повинно стати обмеження суми зарплати і пенсії для працюючих пенсіонерів. Причому при перевищенні цієї суми повинна обмежуватися не зарплата, а пенсія. Цим заходом удалося хоча б частково зменшити дефіцит Пенсійного фонду, а при збалансуванні його доходів і видатків навіть запровадити накопичувальну пенсійну систему, від якої насамперед виграли б заможні верстви населення.

З погляду гендерної рівності було б доцільно вже з 2010 р. розпочати поступово (на 3 місяці в рік) збільшення віку виходу на пенсію для жінок (до 60 років), що для них забезпечило б більш високу пенсію у перспективі. Разом з тим, для жінок, які працюють у важких умовах праці, доцільно було б залишити наявний механізм виходу на пенсію.

З метою більш рівномірного розподілу фінансових втрат від економічної кризи 2008-2009 років було б справедливим перейти від пропорційного принципу оподаткування доходів фізичних осіб до прогресивного, але з невеликою прогресією. За нашими оцінками, сьогодні в Україні було б можливим вико-

ристати три ставки: 13%, 15% і 19% (залежно від доходів). Невелике зменшення оподаткування доходів малозабезпечених верств населення та незначне зростання податків на заможні верстви населення певною мірою відновило б соціальну справедливість в оподаткуванні.

Зрозуміло, що в період кризи не обійтися без зменшення різного роду соціальних пільг і доплат. Важливо при цьому враховувати не тільки доходи, а й майно, яким володіє та чи інша сім'я, яка претендує на соціальні пільги. А цього не можна буде зробити без введення податку на нерухомість для фізичних осіб (а в майбутньому, й податку на майно). Важливо ввести цей податок за мінімально можливими ставками, поступово підвищуючи їх протягом тривалого періоду часу. Головне сьогодні – не отримання значних надходжень до місцевих бюджетів від податку на нерухомість, як про це наголошується у багатьох публікаціях, а встановлення реальних власників цієї нерухомості, щоб частина з них (хто володіє значною нерухомістю) не отримувала ті чи інші соціальні пільги.

Потрібно з'ясувати все і про допомогу при народженні дітей. Не секрет (про це говорять всі неупереджені дослідники демографічної ситуації в Україні), що допомога при народженні дітей породжує не тільки позитиви, а й негативи в демографічній ситуації в Україні в останні роки. Серед останніх можна назвати зростання народжуваності у маргінальних сім'ях, які використовують "дитячі гроші" не стільки на дітей, скільки на своє утримання, бо багато з таких батьків ніде не працює, а допомога при народжені є основним джерелом доходів таких сімей. Враховуючи цей факт, було б необхідним частину допомоги при народженні дитини не видавати сім'ї у формі грошей, а покласти на депозити цих дітей, щоб в майбутньому дитина використала ці гроші на навчання, на придбання житла, на лікування тощо (за прикладом використання материнського капіталу в Росії). Вважаємо, що при народженні дитини було б доцільно видавати близько 1000 грн., а місячні виплати на дітей виплачувати на рівні не більше прожиткового мінімуму.

Висновки. Перераховані та інші можливі заходи з оптимізації соціальних виплат в Україні в період економічної кризи повинні стосуватися всіх верств населення. Тільки тоді діятиме анти-оптимум Парето, що дозволить зменшити соціальне напруження у нашій країні. Вказані заходи повинні бути обговорені з усіма учасниками соціального партнерства, їх повинна сприйняти більшість населення. Тільки в цьому випадку Верховна Рада України зможе прийняти відповідні зміни до зако-

нодавства щодо оптимізації видатків на соціальний захист різних груп населення.

Загострення соціальних суперечностей, зростаюча корупція та недієздатність сучасної української влади на всіх рівнях може в майбутньому спровокувати прихід до керівництва країною недемократичних сил, які спиратимуться на так звані силові структури (як це відбулося у деяких пострадянських країнах). Тому важливо оптимізацію соціальних видатків в Україні здійснити максимально прозоро, із запевненням населення щодо відновлення раніше наявних соціальних пільг у післякризовий період.

Література

1. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.

2. Длугопольський О. В. Теорія економіки державного сектору: Навчальний посібник. – К.: ВД "Професіонал", 2007. – 502 с.

3. Карлін М. І. Фінанси зарубіжних країн: Навчальний посібник. – К: Кондор, 2004. – 304 с.

4. Джеймс М. Б'юкенен, Ричард А. Масгрейв. Суспільні фінанси і суспільний вибір. Два протилежних бачення держави / Пер. з англ. А. Іщенка. – К.: ВД "К.М. Академія", 2004. – 175 с.

5. Лебеда Г. Б. Податково-бюджетна політика та економічне зростання // Економіка і прогнозування. – 2002. – №1. – С. 93-101.

6. Карлін М. І. Фінансова система сучасної Польщі. – Луцьк, 2008. – 120 с.

УДК 339.7

Кравцова Л. І.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії
Сологуб С. М.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії
Державного економіко-технологічного університету транспорту

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛ І ПОДОЛАННЯ КРИЗИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовані причини виникнення світової кризи, досліджені наслідки та особливості її прояву в економіках розвинутих країн. Окреслено сутність програм оздоровлення, прийнятих урядами різних країн, та висвітлені практичні напрями здійснення державного впливу на суб'єкт ринку. Розглянуто особливості виникнення кризових явищ в українській економіці та перелік заходів уряду з метою усунення їх негативної дії на економічне зростання.

Ключові слова: *світова криза, фінансово-економічні важелі, фінансово-кредитна політика, стагнація, іпотека, інвестиції, дисконтна ставка.*

The article analises the reasons and causes of world financial crisis, examines consequences and features of its display in economy of developed countries. The article outlines an essense of healthening programs, established by the governments of different countries, practical directions of realisation of state influence on the subjects of the market. Examines the origin of crisis phenomen in Ukrainian economy and a number of government's activities of removing its negative influence on economic growth.

Key words: *world crisis, financial and economic levers, financial and credit policy, stagnation, mortgage, investments, discount rate.*

Постановка проблеми. Стабільне та ефективне функціонування світових економік є необхідною умовою для національної безпеки, цілісності держав, процвітання бізнесу та зростання благополуччя населення цих країн.

Сучасна світова криза внесла певну диспропорцію у дотримання такого тренду економічного зростання. Своєчасна та дієва розробка запобіжних заходів при подоланні кризи дозво-

© Кравцова Л. І., Сологуб С. М., 2009

лить країнам уникнути нищівних наслідків та якомога швидкого виходу із стану рецесії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У макроекономічній теорії існує низка концепцій, які висвітлюють основні напрями фінансово-кредитної та бюджетно-податкової політики держави на різних стадіях циклічного розвитку ринкової економіки, в тому числі – і у фазі кризи. Питання сучасної економічної кризи досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Б. Гаврилишин, Лешек Бальцерович, Елла Лібанова, О. Савченко, Ю. Сколотяний. Незважаючи на вагомі здобутки в цій сфері, питання потребує подальшого розгляду.

Мета і завдання дослідження. У цій статті зроблено спробу узагальнити причини виникнення сучасної світової фінансово-економічної кризи, напрацьований досвід урядів розвинутих країн з розробки антикризових програм і практичних заходів з пом'якшення негативних наслідків економічного спаду. Досліджено стан української економіки в умовах стагнації та висвітлено кроки уряду України зі стримування негативних явищ у виробництві, споживанні та доходах суб'єктів ринку.

Виклад основного матеріалу. Світова економічна криза була спровокована іпотечною кризою на американському ринку нерухомості та кризою кредитування в банківській системі США. Ці події відбилися на стані фінансових систем багатьох країн Європи та Азії, у тому числі – і України. Додатково, на початку 2008 року, накопичилися великі проблеми у світовій фінансовій системі: у січні відбувся "несподіваний" обвал на фондових ринках Європи, Китаю та низки інших азіатських країн, а також у країнах Східної Європи, Росії і України.

Настання кризи було природно, оскільки використання ризикованих, з погляду економічної обачності, кроків, а саме, надання переваги у приватному споживанні кредитним важелям, які збільшували боргові зобов'язання як в американській економіці, так і у всьому світі в цілому; випуск різних грошових інструментів міжнародного застосування у вигляді американської національної валюти призупинили динамічне економічне зростання і негативно позначилися на світовій економічній системі.

Іпотека є важливою частиною реальної економіки, тобто іпотечна емісія здійснюється під реальні цінності, і тому навіть серйозні негативні явища в цій сфері не могли призвести до кризи світової економічної системи. Швидше іпотечна криза зіграла роль своєрідного "спускового гачка", а сам "заряд" (причини кризи) варто шукати в іншій площині.

Для розробки і проведення антикризових заходів необхідно розібратися в реальних причинах кризи.

Криза в США має яскраво виражений структурний характер, що визначає його глибину і масштаби. У 90-ті роки в американській економіці став розвиватися сектор, що одержав назву "нова економіка". Інвестиції в цю економіку набагато перевищували можливості їхнього повернення.

Передбачалося, що зростання споживання товарів і послуг цього сектору економіки буде у рази перевищувати темпи зростання економіки в цілому, що згодом через повернення інвестицій буде окупатися досить високою нормою доходності. Однак новий сектор не зміг ані забезпечити доходи інвесторам, ані навіть зберегти беззбиткове виробництво. Зростання продуктивності праці за рахунок впровадження нових технологій, як показують дослідження компанії McKinsey, не відбувалося. Згідно із цими дослідженнями, майже все збільшення продуктивності праці насправді давали всього шість галузей: роздрібна торгівля, оптова торгівля, торгівля цінними паперами, напівпровідники, виробництво комп'ютерів і телекомунікації. В інших галузях американської економіки відбувалися то невелике збільшення, то зниження зростання продуктивності, що компенсували одне одного.

Таким чином, склалася класична ситуація структурної кризи, коли обсяг ресурсів, необхідний для підтримки та розвитку будь-якого сектору економіки, абсолютно не відповідає обсягу його продажів кінцевому споживачеві.

Відповідно до загальноприйнятих макроекономічних рекомендацій, при структурній кризі необхідно підвищувати дисконтну ставку, завдяки чому нерентабельні сектори повинні припинити своє існування. При цьому паралельно необхідно проводити активну державну (як бюджетну, так і протекціоністську) підтримку тієї частини економіки, що повинна компенсувати зазнаних втрат.

Однак проблема полягала в тому, що на ту частину економіки США, що повинна була нівелюватися внаслідок структурної перебудови, припадає близько 12-15% їх ВВП. І ще приблизно стільки ж займає сфера послуг, що за ці роки виросла на новій економіці.

Уряд США задіяв низку заходів на підтримку рентабельності економіки, які на деякий термін змогли продовжити існування явно нежиттєздатних секторів економіки, перекладаючи витрати на їхнє утримування на інші, цілком життєздатні її сегменти (при цьому претендуючи на значну частку кредитних ресурсів).

Однак рішення стратегічних завдань із оздоровлення своєї економіки та усунення негативного впливу внутрішнього економічного дисбалансу на світову економіку не було зроблено.

Додатковим чинником, що ускладнив ситуацію на світових ринках, стала поведінка підприємницького сектору США: компанії нової економіки намагалися всіляко демонструвати зростання продажів, для того щоб не втратити переваги в плані залучення капіталу. Паралельно їм компанії економіки старого формату змушені були приховувати від акціонерів та інвесторів втрати від нерентабельних вкладень у нові технології. Їм також доводилося маскувати проблеми, пов'язані із залученням капіталу в умовах конкуренції з новими секторами, що мають більш високу прибутковість.

Все це в сукупності стало відправною крапкою внутрішніх проблем у американській економіці для початку сучасної світової кризи.

Друга важлива причина виникнення кризи закладена в принципах діяльності світового валютного ринку, щоденний обсяг операцій на якому становить майже шосту частину всього американського іпотечного боргу. По суті, від суми угод на цьому ринку залежить прямо або опосередковано економіка практично всіх світових гравців (країн). Причому валютні операції здійснюються в межах нової конфігурації валютних відносин, що прийшла на заміну "золотому стандарту грошей", коли фіксованість золотого вмісту паперових грошей давала стійкі валютні курси.

Сьогодні гроші фактично втратили свою товарну основу, стали більшою мірою віртуальними (що цілком відповідає процесам глобалізації і прискоренню розвитку економіки), а курси валют перейшли від фіксованих, твердих до "плаваючих" та таких, що міняються щодня. Така особливість курсових коливань сприяла формуванню доходів, виходячи зі спекулятивних валютних операцій. Це не могло не позначитися на якісній характеристиці трансакцій валютного ринку.

До початку кризи частка спекулятивних операцій уже перевершила рубіж в 90%, а 5-7% трансакцій, пов'язаних з реальною економікою, не могли підтримувати саму функціональність валютного ринку. Банки, де-факто, стали структурами, що обслуговували спекулятивні грошові потоки. Частка "реальних сильних" грошей у структурі ліквідності комерційних банків наблизилася до мізерного порогу в 1%, а друга частка – "майже гроші" – негативно відреагували на діяльність цих фінансових інститутів.

Теперішнє падіння долара є наслідком непереконливого виконання їм однієї із трьох основних функцій – національної валюти США, тобто, пов'язано зі слабкістю американської економіки.

У подальшому цей процес буде тільки збільшуватися за рахунок ослаблення другої функції долара – світової резервної валюти.

Третя причина виникнення кризи закладена в принципі глобалізації товарних ринків і випливає з виконання доларом своєї третьої функції — єдиної міри вартості, у зв'язку із чим світова економіка має великі ризики.

Світова економіка тримається на глобальних ринках – нафти та металу, продовольства і золота. Іншими словами, процес глобалізації полягає у тому, що все нові і нові ринки входять в цей перелік. І економіка США стала економікою послуг завдяки тому, що вона не являється, перш за все, виробником продукції, а переважно обслуговує (і тим самим контролює) єдині ринки.

Вихід із кризи лежить в напрямку оздоровлення локальних ринків. Необхідно максимально їх відновити – з усіма національними і регіональними особливостями. У світовій економіці повинен спостерігатися перехід до посилення контролю за локальними ринками з акцентом на середньострокове і довгострокове планування. Цей контроль сьогодні може здійснити тільки держава. Ті держави, які найбільш ефективно зможуть реалізувати у своїй діяльності саме функцію планування, одержать серйозні переваги за підсумками кризового періоду.

Загальновідомо, що на різних стадіях економічних циклів пріоритет віддається чи то грошово-кредитній, чи то бюджетно-податковій політиці держави. У період кризи з метою пожвавлення попиту, обсягів виробництва і зайнятості уряди країн переважно застосовують фінансові важелі активізації та пожвавлення ринкової економіки.

Починаючи з осені 2008 р. у багатьох розвинених країнах розробили та почали проводити антикризові заходи, перш за все, пов'язані з утриманням банківської і фінансової сфер економіки.

У жовтні уряд Великобританії надав у розпорядження банків близько 50 млрд фунтів, щоб спонукати їх до збільшення власного капіталу, а також запропонував фінансовим інститутам на 90% застрахувати ризики їх "безнадійних" кредитів задля обмеження втрат банків. Другим пакетом антикризових заходів стало продовження до 9 квітня 2009 р. терміну дії допо-

моги з підвищення ліквідності, загальна сума за обома етапами якої становила 200 млрд фунтів, а також надання державних гарантій на 250 млрд фунтів для страхування фінансових установ на міжбанківському ринку.

На початку кредитної кризи Федеральна резервна ситема США досить різко знизила процентну ставку з відкриттям дисконтного вікна, приймаючи на себе ненадійні запоруки з метою забезпечення для банків додаткової ліквідності. Наполовину націоналізованим іпотечним банкам "Freddie Mac" і "Fannie Mae" уряд продовжив фінансову допомогу. Аналогічно уряд профінансував і страховий концерн "AIG" на $85 млрд. Приватні банки США на початку кризи здійснювали стратегію поглинання постраждалих інститутів. "Bear Stearns" був придбаний "JP Morgan Chase", причому Емісійний банк взяв на себе гарантії на $30 млрд "Bank of America" поглинув "Merrill Lynch". Однак коли для інвестбанка "Lehman Brothers" не знайшлося покупця, а ситуація на кредитних ринках не покращилася, уряд США почав програму "Troubled Assets Relief Program" (TARP). За рахунок $700 млрд податкових надходжень банки повинні були звільнитися від "токсичних" цінних паперів і кредитів. Держава, тим самим, практично взяла на себе роль "поганого банку". Однак оцінка цих статей у банківських балансах виявилася занадто важкою. Половину фонду порятунку Тагр Мінфін практично використав для прямих ін'єкцій капіталу у фінансові установи США. І чим більшими вони були, тим більше державної допомоги одержали.

Восени 2008 р. відбулася перша часткова допомога учасникам ринку й істотне ослаблення грошово-кредитної політики Центробанку Канади, а повноцінний пакет стимулюючих заходів був прийнятий наприкінці січня 2009 р. У жовтні 2008 р. був створений фонд для викупу у банків цінних паперів, забезпечених іпотечними кредитами. До фонду було закладено 75 млрд канадських доларів ($59,7 млрд). Ще 50 млрд канадських доларів ($39,8 млрд) уряд додав у січні 2009 р.

Перший пакет фінансової допомоги від уряду Німеччини надійшов восени 2008 року. У жовтні федеральний уряд прийняв перший пакет кон'юнктурних заходів для країни. Державна частка фінансування в цій програмі оцінюється в 31 млрд євро. Інше – приватні інвестиції. План допомоги фінансовому сектору спирається на прийнятий у жовтні 2008 року закон про стабілізацію фінансового ринку, згідно з яким уряд допомагає банкам нівелювати їхні проблеми з ліквідністю шляхом прямих фінансових вливань. Полегшення рефінансування

банків на ринку капіталу здійснюється за допомогою державних гарантій. Для цих цілей затверджено спеціальний Фонд стабілізації фінансового ринку в розмірі до 480 млрд євро. У той же час, на відміну від інших країн, німецький уряд виступає проти створення "поганого банку", у якому були б зібрані всі неліквідні активи німецьких фінансових установ. Однак обговорюється можливість викупу урядом "поганих" банківських активів за заниженою ціною, як це було зроблено в 1990 році зі східнонімецькими банками після об'єднання Німеччини. За даними "Bloomberg", Міністерство фінансів Німеччини розглядає також можливість придбання 70% акцій або навіть націоналізації "Hypo Real Estate Holding'AG". Ця фінансова установа – одна із двох банків, які залучили державне рефінансування. Постраждавши восени через проблеми у своєму ірландському підрозділі "Depfa Bank Pic", банк уже одержав від держави допомогу – 92 млрд євро у вигляді боргових гарантій і кредитних ліній.

Особливістю сучасної кризи є те, що звичайна реакція кредитно-грошової політики, що полягає у зниженні процентних ставок, не приводить до зупинення різкого зниження попиту. Дисфункційність ринків цінних паперів, викликана невизначеністю вартості цінних паперів, забезпечених активами, означає як нездатність банків і інших фінансових установ мобілізувати кошти, а також – як і їхнє небажання давати позички. У результаті зниження процентних ставок, що здійснюється Центробанками розвинених країн, не призводить до збільшення видатків на капіталовкладення і споживання, чутливі до зміни процентної ставки. Така ситуація пояснюється тим, що сучасна фінансова криза порушила канали, по яких валютна політика впливає на реальну економіку. У сьогоднішній ситуації часовий проміжок між зниженням відсотків і впливом цього чинника на кон'юнктуру триває значно довше. Причому цей вплив може виявитися більше, ніж звичайно. Навіть у нормальних умовах від зміни основної процентної ставки до максимального впливу цього процесу на ВВП проходить від чотирьох до шести кварталів. Тому на міжбанківському валютному ринку виникла пастка ліквідності такого характеру. Із середини жовтня Центральні банки країн надають у розпорядження банкам необмежену кількість грошей і на ринку не існує нестачі ліквідності. Однак у банків більше немає віри в кредитоспроможність інших банків і вони не впевнені у власних позиціях з ліквідності. Внаслідок цього вони воліють розміщати свою надлишкову ліквідність у ЦБ, а не позичати її іншим банкам.

Оскільки цей ринок функціонує неправильно, ставки відсотків грошового ринку на тривалі терміни незвичайно високі, порівняно з основною процентною ставкою Центробанків.

Банки повинні в повному обсязі використати підтримку урядів, наприклад, з рекапіталізації і за гарантіями для нових емісій банківських облігацій. Ці кроки сприяли б пожвавленню валютного ринку та наданню кредитів економіці. Крім того, довіру підсилила б більше висока прозорість, відповідно до якої банки повинні показати свої списання та інші втрати від фінансової кризи, а також свій профіль ризику.

Крім активної допомоги фінансовому сектору розвинені країни почали впровадження численних програм допомоги реальному сектору економіки і населенню. Спад цін, як і їхнє значне зростання, несприятливі тим, що впливають на купівельну спроможність населення. Якщо інфляція стимулює споживання через побоювання, що завтра все буде ще дорожче чим сьогодні, то дефляція змушує людей утримуватися від покупок у надії, що завтра все подешевшає ще більше. А в умовах рецесії зниження споживання з будь-якої причини, чи то зниження доходів або очікування спаду цін, є явно небажаним явищем.

14 січня 2009 р. у Великобританії був затверджений урядовий пакет з підтримки малого і середнього бізнесу, що передбачає три різні схеми оздоровлення економіки. По-перше, уряд передбачає надання гарантій по 50% банківських позик загальною сумою до 20 млрд фунтів стерлінгів ($ 29 млрд) компаніям, чий річний обіг нижче 500 млн фунтів стерлінгів ($ 723,9 млн). По-друге, уряд буде гарантувати 75% кредитів на суму 1,3 млрд фунтів стерлінгів ($ 1,9 млрд) для малого бізнесу. Потретє, Кабінет Міністрів Великобританії передбачає забезпечити дві третини коштів фонду, сформованого разом з банками в розмірі 75 млн фунтів стерлінгів ($ 108,4 млн), за допомогою якого будуть обмінюватися боргові зобов'язання на активи дрібних фірм.

У січні 2009 р. англійський уряд оголосив про пакет допомоги автомобільній промисловості. Ця галузь особливо сильно постраждала від спаду попиту. 1,31 млрд фунтів стерлінгів ($ 1,9 млрд) спрямовується британським автовиробникам від Європейського інвестиційного банку у вигляді кредитів, ще 1 млрд фунтів стерлінгів ($1,45 млрд) надійдуть від інших банків у випадку такої потреба, а уряд виступає в цьому випадку гарантом з позик, беручи на себе кредитні ризики, а не фінансуючи прямо.

У січні 2009 р. Кабінет Міністрів ФРН затвердив другу про-

граму зі стимулювання кон'юнктури, вартістю близько 50 млрд євро. Пакет заходів спрямований на зниження навантаження на приватні сімейні бюджети, зміцнення економіки та забезпечення робочих місць. Передбачено інвестувати 17 млрд євро в інфраструктурні проекти, охорону здоров'я і освіти. Розроблено низку заходів на стимулювання приватного споживання: незначне зниження податку на доходи фізичних осіб, відрахування до фонду заробітної плати для найманих робітників і службовців тощо, все це повинно збільшити суму, що залишається в розпорядженні домогосподарств. Але більш доцільним представляється зниження внесків соціальної безпеки, а не на скорочення прибуткового податку, оскільки останній платить переважно багата частина населення. Урядом Німеччини запропоновано також підвищення соціальних гарантій (допомога на утримання дитини і короткострокові трудові субсидії), оскільки вони збільшують купівельну спроможність населення з низькими доходами, які більше схильні до споживання, ніж до нагромадження. Також уряд розраховує допомогти малим і середнім підприємствам одержати доступ до кредитних ресурсів.

У грудні 2008 р. Канада надала фінансову допомогу автомобільній промисловості, виділивши 373 млрд канадських доларів ($ 2,6 млрд) американським компаніям "General Motors", "Chrysler" і "Ford", 20% виробництва яких зосереджено в Канаді. Січневий пакет заходів зі стимулювання канадської економіки не стосується адресної підтримки окремих компаній, а спрямований на збільшення споживання, створення додаткових робочих місць і на втримання рівня виробництва за допомогою держзамовлень. Пакет включає фінансування будівництва житлової нерухомості, що повинне надати допомогу будівельній індустрії, збільшення державних видатків на підтримку інфраструктури у два рази, у тому числі на утримання автомобільних доріг, залізниць і портів. Передбачено додаткові податкові пільги для фізичних осіб, щоб активізувати споживчу активність, а також виділені кошти на програму страхування від безробіття і запуск спеціальних освітніх центрів із перекваліфікації працівників, що втратили роботу. Всі ці державні видатки і податкові послаблення оцінюються в 40 млрд канадських доларів ($31,9 млрд) і розраховані на два роки.

Щоб полегшити кредитний тягар і підтримати підприємства, Банку Англії надається право купувати у приватних підприємств боргові зобов'язання. Він наділяється для цього фондом з капіталом у розмірі 50 млрд фунтів. До того ж уряд надав

Центробанку право, якщо буде потреба, збільшити розмір грошової маси. Тим самим повинна бути усунута небезпека дефляції. Кредитна допомога виділяється автомобільній промисловості, що переживає кризу. З 27 січня уряд надає автовиробникам гарантії по кредитах, які забезпечать доступ до кредитів у розмірі 2,3 млрд фунтів (2,5 млрд євро). І хоча всі ці концерни перебувають в іноземних руках, в автоіндустрії працює більше мільйона британців.

Загальновідомо, що спад можна утримати завдяки запровадженню певних економічних стимулів за рахунок автоматичних стабілізаторів – додаткових соціальних видатків і більш низьких податкових надходжень. Тобто податково-бюджетна політика є основним способом зупинити поточний спад в економіках розвинутих країн, однак її проведення має і свій негативний бік та позначаться, насамперед, на подальшому зростанні державного боргу і буде ціною, що прийдеться заплатити за помилки, які призвели до недооцінки ризику і зловживання позиковим капіталом. Вже сьогодні значна кількість країн через високу частку державного боргу та/або дефіцит бюджету не мають в достатній кількості таких механізмів впливу для проведення експансивної фінансової політики.

За сьогоднішню підтримку з боку держав компаніям і домогосподарствам у майбутньому прийдеться довгий час розраховуватися посиленим податковим навантаженням, щоб забезпечити позитивний бюджетний баланс і розплатитися по боргах, зроблених під час кризи для фінансування розриву між видатками і доходами держави.

Останнім поштовхом, що також послужив для розвитку кризових явищ в Україні, слід визнати "перегрів" іпотечного ринку. Разом з тим, основні причини рецесії в нашій країні лежать у іншій площині. На початку 2000-х років орієнтація уряду на реформування і створення інноваційної моделі економіки, перевищення в три рази середньоєвропейського рівня ставок із кредитування, а також ревальвація національної валюти в 2005 і 2008 рр. забезпечили надходження інвестицій і спекулятивного капіталу в країну. Наявність надлишкової кількості кредитних ресурсів могла бути значною підмогою уряду країни для полегшення проведення реальних реформ в економіці. Але уряд обрав популістські заходи щодо збільшення соціальних виплат населенню з бюджету країни, що можна віднести до основного чинника розкручування кризи в українській економіці.

Тобто дохід домогосподарств в Україні, що був отриманий

після сплати податків, практично нарівно складався із заробленого і перерозподіленого доходів, коли за рахунок бюджету країни формувалося майже 40% доходів населення, які не забезпечувалися зростанням продуктивності праці, а являли собою соціальні трансферти.

Другою внутрішньою причиною, що призвела до кризи в країні, стала видача кредитних ресурсів під сумнівні гарантії і спекулятивний рівень цін на нерухомість. Внаслідок скорочення зовнішніх джерел фінансування виникла проблема з неповерненням кредитів. Тільки за неповні останні чотири роки (з 01.01.2005 р. до 01.12.2008 р.) банківські кредити фізичним особам виросли в Україні в 17 разів – з 14,6 до 249,6 млрд грн.

За даними НБУ, за І квартал 2009 р. обсяг прострочених кредитів виріс на 55,18%, досягши 27,955 млрд грн. При цьому загальний розмір кредитних портфелів українських банків зменшився на 32,72 млрд грн, склавши 759,664 млрд грн. Відсутність ресурсів у банків призвела до того, що щомісячний обсяг кредитування на покупку житлової нерухомості (нові кредити) упав в 11 разів – з 2,2 млрд грн в 2008 році до 200 млн грн. у січні-лютому 2009 року.

Такі тенденції стали як наслідок неплатежів, які почали різко збільшуватися з листопада 2008 р., так і зростанням рівня недовіри з боку банківського сектору. Найбільше постраждали банки, які в попередні роки активно кредитували населення. Найбільший збиток за підсумками роботи в І кварталі 2009 р. оголосив Укрсиббанк – 851,822 млн грн. Менші збитки в банку "Надра" (557,535 млн грн), ПУМБ (119,759 млн грн), "Форум" (86,685 млн грн). І найменш постраждали корпоративні банки, клієнти яких мають більше варіантів реструктуризації боргів. Із цієї причини фінансові установи були змушені збільшити обсяги відрахувань на покриття ризиків з активних операцій більш ніж на 17 млрд грн (до 65 млрд грн), скорочуючи, таким чином, суми фактичних резервів для активного кредитування. У результаті такої діяльності, банки в І кварталі 2009 р. одержали збитки на суму 7,02 млрд грн, а рентабельність капіталу вперше з 2001 р. стала від'ємною – мінус 23,4%. Для порівняння, у цілому за минулий рік результат діяльності банків склав "плюс" 7,3 млрд грн.

Третьою причиною стагнації економіки країни виявилося різке скорочення попиту на українську продукцію на зовнішніх ринках, викликаного спадом виробництва в розвинених країнах, які були основними споживачами експортоорієнтованих галузей України: металургійної, хімічної, машинобудівної

тощо. Так, у січні-лютому 2009 р. обсяг експорту товарів щодо січня-лютого попереднього року склав 61,4% і становив 5132,1 млн дол., імпорту – відповідно 52,5% і 5840,4 млн дол. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами досягло 708,3 млн дол. (у січні-лютому 2008 р. – негативне 2758,5 млн дол.). Основу товарної структури зовнішньої торгівлі України, на сьогодні, як і раніше, складають мінеральні продукти, чорні метали та вироби з них, механічне та електричне обладнання, продукти рослинного походження, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, але їх частка суттєво зменшилася.

Країна скоротила експорт металопродукції в I кварталі поточного року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 26% – до 5,9 млн тонн. Через падіння цін на метал дохід від цих поставок скоротився на 52% – до 2,4 млрд дол. У річному вимірі харчова промисловість зробила продукції менше на 10%, виробництво коксу і продуктів нафтопереробки скоротилося на 15,6%, обсяг продукції хімії і нафтохімії зменшився на 37,7%. Спад у металургії досяг 43,1%.

У зв'язку зі зниженням економічної і кредитної активності, падінням доходів населення товарообіг у роздрібній торгівлі впав у річному вимірі на 15%. Безнадійно падаючий ринок житла знизив обсяги виконання робіт в будівельній галузі на 55,9%. Виробництво електроенергії характеризується спадом на 15,2%. Споживання – на 12,7%. Незначне зростання відбувалося лише в сільському господарстві – у річному вимірі на 2,9%. У першому кварталі 2009 р. обсяг споживання газу промисловими підприємствами скоротився на 40% (у порівнянні з аналогічним періодом 2008 року). А спад вантажоперевезень за всіма видами транспорту становив у середньому 33%, пасажиропотік зменшився на 4%.

За оцінками експертів Рахункової палати, спад реального ВВП у країні за перші два місяці 2009 р. становив не менш 20%. Деякі експерти вважають, що в першому кварталі економічний спад буде ще більше – до 25,5%.

Четвертою причиною наростання кризи в українській економіці стала девальвація національної валюти, що призвела до недовіри до національної валюти і переходу до тотальної доларизації заощаджень населення. Паралельно із цим інвестори почали широкомасштабне виведення капіталів з матеріального виробництва. Національний банк України наприкінці 2008 р. надав рефінансування 88 українським банкам на загальну суму 36,937 млрд грн, які були спрямовані не на кредитування економіки країни, а переведені у ВКВ для їх виведення за кордон.

По суті, НБУ не здійснив захист гривні, а надав можливість бажаючим вивести валюту на закордонні рахунки за курсом 5-6 грн. за дол., хоча і повинен був задіяти жорсткі адміністративні заслони, повернутися до введення норм, що закріплюють обов'язковий продаж валютної виручки, і запровадити девальвацію національної валюти в розумних межах, щоб уникнути різкого скорочення національних золотовалютних резервів.

Напередодні економічної кризи золотовалютні резерви держави перевищували еквівалент 38 млрд дол. На сьогодні у розпорядженні НБУ перебуває близько 24,7 млрд дол., включаючи і 4,5 млрд дол. першого траншу МВФ. Однак, тільки за офіційними даними, до кінця 2009 р. необхідно виплатити за зовнішніми зобов'язаннями близько 12 млрд дол. Тих же коштів, що залишаться після розрахунків за зовнішніми зобов'язаннями, навіть із огляду на оптимістичний сценарій співробітництва із МВФ, на підтримку гідного обмінного курсу національної валюти може і не вистачити.

Таким чином, внаслідок низки грубих економічних помилок і прорахунків економіка країни опинилася у дуже складній ситуації: довіра населення до банківської системи, яке досить суттєво фінансувало економіку вільними грошовими ресурсами, уже відсутня, підтвердженням чого є такі дані.

Так, з жовтня 2008 року сума, еквівалентна приблизно 90 млрд грн, була виведена з банківської системи, що становить близько чверті всіх розміщених грошей на рахунках фінансових установ країни. Процес триває вже півроку. Таким чином, середня швидкість виводу капіталів становить близько 500 млн грн у день. Причому вилучаються не тільки гривневі, але і валютні внески. Ця сума була б ще більшою, якби Національним банком в адміністративному порядку не були заморожені внески населення та юридичних осіб.

За даними Асоціації українських банків на 1 березня 2009 р., більше 23 млрд грн депозитів фізичних осіб і понад 10 млрд грн внесків юридичних осіб зосереджено на рахунках банків, у яких введена тимчасова адміністрація. Їхні виплати заморожені на шість місяців. Ще близько 13 млрд грн внесків фізичних осіб і майже 6 млрд грн внесків юридичних осіб зосереджено у фінансових установах під контролем куратора НБУ. Таким чином, у зоні ризику виявилися як мінімум кошти громадян і підприємств на суму, що перевищує 52 млрд грн.

Таким чином, в країні економічна ситуація характеризується погіршенням зовнішньоекономічної кон'юнктури, істотним скороченням попиту на внутрішньому ринку і тому вимагає

проведення кардинальних заходів щодо відновлення позитивної динаміки.

Якщо розглянути досвід розвинених країн по оздоровленню своїх економік, то всі заходи можна звести до трьох основних напрямків: оздоровлення банківської системи, підтримка бізнесу, утримання доходів домогосподарств та збереження соціальних стандартів життя населення.

Рекапіталізація банків є ключовим завданням для захисту економіки від потенційного значного скорочення обсягів кредитування, без якого підприємства виявляються позбавлені не тільки інвестиційного, але і звичайного фінансового підживлення для підтримки своєї щоденної операційної діяльності, що обертається зростанням збитків і відмовою від обслуговування своїх боргових зобов'язань.

Сьогодні уряд України виділив 26 банків, на які приходиться більше 60% активів банківського сектору і які, таким чином, підпадають під критерії МВФ і Всесвітнього банку. З них передбачається, що сім банків будуть рекапіталізовані за рахунок держави, а дев'ятнадцять – повинні взяти на себе зобов'язання збільшити капітал за рахунок власних коштів. Іншим банкам прийдеться шукати інші джерела наповнення їхніх статутних капіталів. Потреба в коштах семи банків, що рекапіталізуються, становить приблизно 20 млрд грн.

Таблиця 1

Основні критерії рекапіталізації проблемних банків України

№	Перелік банків	Потреба в капіталі, млрд грн.	Частка акцій, що переходить до держави,%
1.	Надра	5,0	91,8
2.	Укрпромбанк	4,7	99,0
3.	Фінанси і кредит	2,1	60,0*
4.	Родовід Банк	2,0	99,0
5.	Київ	2,0	99,0
6.	Укргазбанк	1,5	75,0+1 акція
7.	Імексбанк	н/д	75,0+1 акція

** 15% акцій передається уряду в управління*

Другим напрямом з оздоровлення економіки є підтримка реального сектору економіки. Так, 0,38 млрд грн уряд Ти-

мошенко передбачив в Стабілізаційному фонді для добудування дев'яти літаків на Харківському авіаційному заводі, що опинився у важкому фінансовому становищі. Але це не є такою вже великою сумою. В порівнянні, на підтримку банківського сектору (рефінансування і рекапіталізацію) НБУ прогнозує виділити близько 57 млрд грн. У 2009 р. передбачається направити державні дотації вугільним шахтам в 13,7 млрд грн. порівняно з фінансуванням у 2002-2008 р. з бюджету України вугільної промисловості в межах Національної програми "Вугілля України" на суму близько 30 млрд грн. Однак відтоді, як галузь одержала ці кошти, ситуація постійно погіршувалася, а державна допомога критикувалася експертами і політиками. Близько чверті Стабфонда держбюджету України в 20 млрд грн з 1 квітня 2009 р. буде спрямовано на підтримку окремих галузей економіки. Також уряд країни сподівається одержати 21,7 млрд євро запланованих надходжень у бюджет України в 2009 році.

Однак, порівняно з діями урядів розвинених країн, українська влада не робить висновків із ситуації, що створилася, а заходи, що прийняті нею, носять хаотичний і крапковий характер та більше схожі на латання дірок, а не на запровадження системної роботи, спрямованої на вирішення стратегічних завдань.

Висновки. Глобальне промислове зростання у попередні роки, що стало основним чинником вражаючого розвитку українського промислового і фондового ринків, ґрунтувалося на високій кон'юнктурі зовнішніх ринків в останнє десятиліття. Це економічне зростання було штучно посилено великим обсягом банківських кредитів, але тепер ця підтримка є недоступною, і в майбутньому її вже не так легко буде одержати.

Після виходу із кризи інвестори, безумовно, побачать позитивну рентабельність інвестицій на українському фондовому ринку, однак ця рентабельність у майбутньому буде більше помірною, ніж та, яку вони отримували у період підйому. Більш сувора світова нормативна практика разом з менш гнучким ринком будуть означати більш стійке і менш агресивне його зростання у майбутньому. Позитивним є те, що можна чекати менше надмірного росту, більше прозорості та більше бажання співробітництва від компаній, які навчаться шукати фінансування на фондовому ринку.

Можливість для українських банків дешево займати в американських доларах у Європі і надавати їх як гривневі кредити з високою процентною ставкою на внутрішньому ринку буде

неможливою в доступному для огляду майбутньому. Корекція на ринку повинна буде нейтралізувати надмірне зростання, що спричинить більш стабільний і прогнозований ринок у майбутньому.

Держава ж повинна зробити для себе основний висновок, що економіка країни повинна розвиватися у суворій відповідності з макроекономічними пропорціями балансу обсягів виробництва, зайнятості та доходів та з мінімальним впливом на формування бюджету країни популістських рішень.

Література

1. Бальцерович Лешек. Свобода і розвиток. – Львів, 2000.

2. Гаврилишин Б. "Форум мільярдів у Києві" // Експрес. – 17 червня 2005.

3. Лібанова Елла. "Я не вірю в можливості відродження протестанської етики" // Дзеркало тижня. – 11 липня 2009.

4. Савченко О. "Власник банку несе відповідальність за депозити як громадян, так і юридичних осіб" // Дзеркало тижня. – № 10. – 2009.

5. Сколотяний Ю. "Звичайні" підозрювані // Дзеркало тижня. – №49. – 27 грудня 2008.

УДК 336.227

Ксьондз С. М.,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів;
Бочуля Н. О.,
аспірант кафедри фінансів Хмельницького національного університету

ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглядається зарубіжний досвід застосування податку на додану вартість. Це особливо актуально в період загострення фінансової кризи, коли відбувається остаточне формування і підготовка для прийняття нового Податкового кодексу України, з яким пов'язуються великі надії щодо стабілізації економіки країни.

Ключові слова: *податок на додану вартість, податкова система, податкові надходження, акцизний збір, ввізне мито, фіскальна політика.*

The article is devoted to investigation of foreign experience of value-added tax's application, which is especially urgent in the period of financial crisis' aggravation and final forming and preparation for acceptance of new Ukrainian Tax code, which is connected with great expectations to stabilize country's economy.

Key words: *value-added tax, tax system, tax revenues, excise duty, import duty, fiscal policy.*

Постановка проблеми. Актуальність цього дослідження полягає в тому, що сьогодні ПДВ відіграє вирішальну роль у формуванні бюджету нашої країни, а особливо при сьогоднішній кризовій ситуації, тобто для покращення теперішньої ситуації уряд повинен велику увагу звернути саме на це питання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За останній час тема становлення, розвитку та проблем формування податку на додану вартість висвітлювалась у наукових роботах зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, таких як В. Федосов, В. Кравченко, С. Буковинський, С. Хегрут.

Виклад основного матеріалу. Група податків на споживан-

© Ксьондз С. М., Бочуля Н. О., 2009

ня становить значну частку в оподаткуванні у різних країнах. Відповідно до міжнародної практики, визначено такі види податків на споживання: на додану вартість (ПДВ), на продаж із обороту.

Вирішальну роль серед них, безумовно, у світовій економіці відіграє ПДВ. Не є винятком й Україна. Наприклад, у 1992-1995 рр. цей податок забезпечував близько 20-25% всіх податкових надходжень у країні. Це значно більше ніж у країнах ЄС, де, до речі, цей податок відігравав першочергову роль.

Необхідно зазначити, що в Україні, коливання частки ПДВ в економіці досить значні (нагадаємо, що сьогодні день частка ПДВ в Держбюджеті України становить більш ніж 20%), тому доцільно звернутися до аналізу досвіду розвинутих країн. За допомогою внесення змін у величину ставки цього податку на різні групи товарів парламенти та уряди різних країн світу намагаються пом'ягшити вплив фінансової кризи у власних державах.

Найбільшу роль ПДВ відіграє в податковій системі країн ЄС. У програмі уніфікації в межах цієї організації, проблеми ПДВ займають одне з чільних місць. Крім того, наявність законодавчого введення ПДВ в країні є обов'язковою умовою членства в цій організації, і невипадково. У ретроспективі, деякі провідні країни ЄС, наприклад, та ж Франція, до початку формування Загального ринку, відрізнялися широким використанням непрямих податків. І найбільш привабливим варіантом, що підходить для поступового зближення принципів оподаткування країн ЄС – а це розглядається як один із важливих завдань з початку інтеграційних процесів в Західній Європі – передбачався шлях формування єдиних основ непрямого оподаткування; стосовно податків на споживання найважливіша роль відводилась уніфікації використання ПДВ. За весь період західноєвропейської інтеграції уніфікація непрямого оподаткування і особливо ПДВ просунулась досить далеко. У більшості країн ЄС ПДВ відіграє сьогодні роль єдиного податку на споживання; хоча в деяких країнах поки що збереглося його використання паралельно з податком на продаж (наприклад, Німеччині).

Аналіз засвідчує наявність достатньо високих ставок ПДВ у країнах ЄС. У деяких країнах (наприклад, у Швейцарії, Фінляндії, Данії) ці ставки перевищують максимальні, що рекомендують керівні органи ЄС (14-20% з основних груп товарів при дозволі використання більш низьких ставок для деяких видів соціально-важливих товарів). Це свідчить, про не завер-

шення процесу уніфікації оподаткування в країнах ЄС, навіть у сфері оподаткування непрямими податками (стосовно прямого оподаткування різниця між країнами має більш серйозний характер).

Що стосується західноєвропейських країн, що не входять до ЄС, то ставки ПДВ у них досить різні (в Норвегії до 1 січня 1995 р. – 22%, згодом – 23%; у Швейцарії – 6,5%).

До речі, стаття 99 Римського договору щодо створення ЄС цілком присвячена принципам гармонізації податків всередині Союзу з метою зняття податкових перешкод на шляху пересування робочої сили, товарів, послуг та капіталів. У 80-х роках минулого століття робота з гармонізації податків у межах ЄС помітно посилилась. Особливо різниця щодо величини ставок ПДВ у країнах ЄС помітна порівняно з країнами, що обмежують використання непрямих податків взагалі і ПДВ також. Так у США, взагалі не використовується ПДВ, ставка аналогічного податку на продаж – коливається в окремих штатах від 3 до 8,25%; в Канаді ставка ПДВ становить 7,5-8%, в Японії – 3%.

Необхідно підкреслити, що в останній групі країн відбувалася боротьба навколо питання щодо введення ПДВ. Наприклад, у США вже з 1960-х років висувалася пропозиція щодо введення ПДВ як засобу вирішення гострих фінансово-бюджетних проблем країни (іноді як часткової заміни податку на прибуток). Основним аргументом було посилання на широке використання цього податку в країнах ЄС, що, на думку американських прихильників ПДВ, ставить зовнішню торгівлю цих країн в більш вигідне становище, порівняно з США.

Американські супротивники введення ПДВ, наприклад, посилаються на загрозу посилення інфляції в США і пов'язаних з цим інших негативних наслідків, включаючи зниження платоспроможності попиту основної маси населення і зумовленим цим спадом темпів економічного росту. Остання позиція ґрунтувалася на широко розповсюдженій у суспільстві США думці про негативне відношення до непрямих податків в аспекті їхнього відвертого соціально несправедливого характеру (так як в якості джерела цих податків служать споживання всього населення без обліку рівня доходу його окремих прошарків). У результаті позиція супротивників ПДВ одержала перемогу.

Дуже серйозний супротив чинився щодо введення ПДВ в Японії. Проти цього податку були висунуті серйозні заперечення: перш за все, засуджувалося викликане цим податком підвищення цін і, відповідно, звуження платоспроможного попиту; необхідно підкреслити, що ПДВ ставить у невигідне ста-

новище трудомісткі виробництва, а також компанії з високою прибутковістю.

Все це змусило уряд Японії довго тягнути з введенням цього податку. Коли ж японський уряд зважився на це, відповіддю була негативна реакція суспільства, що відобразилася в підриві політичного авторитету керуючої ліберально-демократичної партії та призвело до відставки уряду.

Фіскальну роль сучасних податків на споживання (із вирішальною долею ПДВ) можна виявити на основі оцінки долі цих податків у загальних податкових надходженнях.

У середньому в промисловості розвинутих країн частка податків на споживання в загальних податкових надходженнях становить 28,3% (проти 31,4% з індивідуального прибуткового податку і 6,6% – з податку на прибуток).

В Україні ПДВ став вирішальним податком у всій системі оподаткування. Причому, ПДВ у нас має одну принципову різницю від західних аналогів, а саме – він розповсюджується на різні грошові операції, а також на ті, які в країнах ЄС і в інших західних країнах не є об'єктом оподаткування ПДВ. У цьому сенсі ПДВ в Україні є, по суті, податком на грошові операції, в тому числі і на ті, які пов'язані з міжфірмовим виробничим оборотом доданої вартості. У зв'язку з цим, реальні ставки ПДВ в Україні, тобто ставки, що де-юре відповідають міжнародним стандартам, реально вищі від офіційно оголошених. За деякими оцінками експертів, ці ставки становлять не 20% для всіх товарів і послуг, як зафіксовано офіційно, а розрахунково приблизно 26%.

Для порівняння, Державна податкова адміністрація (ДПА) збільшила за 2008 рік у порівнянні з 2007 роком доходи на 14% або на 9.8 млрд грн., Державна митна служба (ДМС) – на 81% або на 39.6 млрд грн.

У таблиці 1 відображено виконання планових завдань зі збору основних податків за 2008 рік.

Таблиця 1

Структура податкових зборів в Україні за 2008 рік

Показники	**млрд грн.**	**% до плану**
ПДВ із ввезених товарів	79.4	99
ПДВ із вітчизняних товарів (сальдо)	10,6	74
(88% всіх надходжень ПДВ забезпечено ДМС)		
Податок на прибуток	45,9	113

Ввізне мито	8,0	110
Акцизний збір	8,6	98
Перевищення валових доходів над видатками НБУ	8,3	72

У системі рекомендацій, якими супроводжується наразі процес підготовки прийняття Верховною Радою України Податкового кодексу України, є низка важливих думок щодо ПДВ. Основними з них є: знизити стандартну ставку ПДВ до 15%, перейти від методу, що сьогодні використовується при обчисленні ПДВ (метод оплати) – до касового методу; скоротити число пільг з ПДВ. Усі ці рекомендації мають чітку скерованість на поповнення доходної частини бюджету, зростанням обсягів стосовно легкого отримання непрямих податків і, перш за все, ПДВ. Збільшення надходжень з податку на прибуток та індивідуальний прибутковий податок у сучасних кризових умовах України вважається більш важливим і вирішальним завданням. Можливо, це основна помилка Уряду.

Як свідчить досвід країн з більш розвиненою ринковою економікою, заходи зі збільшення ПДВ можуть відіграти серйозну і довгочасну позитивну роль лише в тому випадку, коли отримані внаслідок цього додаткові фінансові засоби будуть використовуватися як база для паралельного проведення в межах активної промислової політики серйозних податкових обмежень з метою стимуляції економічного зростання, тобто помітного зниження податку на прибуток (як це, наприклад, було успішно зроблено в період економічної реформи в Чілі).

Висновки. Вказані рекомендації щодо ПДВ у випадку обмеження їх межами подальшого посилення фіскальної спрямованості системи оподаткування в умовах економічної кризисної ситуації в Україні можуть лише тимчасово і неповно полегшити поповнення доходних статей державного бюджету, не вирішуючи, а лише поглиблюючи інші важливі проблеми економіки країни, перш за все – відсутність економічного зростання. По суті, це фіскальний шлях подальшого посилення ролі непрямих податків, копіюють досвід розвинених країн, в яких непрямі податки відіграють вирішальну роль у поповненні доходної частини державного бюджету (причому більшою мірою, ніж менше розвинута економіка тої чи іншої країни). Перехід на касовий метод у сучасних аномальних умовах економіки України з жорсткими монетариськими обмеженнями, дефіци-

том платіжних засобів, з широким розповсюдженням неплатежів і знову відродженим бартером може лише посилити негативну дію ПДВ на підприємства.

Література

1. Департамент громадських зв'язків та масово-роз'яснювальної роботи ДПА України. Удосконалення ПДВ займуться робочі групи // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 131. – С. 11–18.

2. Єфименко Т. І. ПДВ як "гидке качення" податкової системи // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 81. – С. 7–9.

3. Повідомлення прес-служби Міністерства фінансів України про виконання плану доходів загального фонду державного бюджету. 05.01.2009

4. Рябошлик В. Щодо реформування між бюджетних відносин. П'яту частину ПДВ варто залишити на місцях // Економіст. – 2007. – № 3. – С. 13–15.

УДК 657.1

Левицька С. О.,
доктор економічних наук, професор кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Національного університету водного господарства та природокористування

ЕТАПИ ТА НАПРЯМИ РЕФОРМАЦІЇ ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ БЮДЖЕТНОЇ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ: ОЦІНКА, ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено особливості організації обліку в бюджетних установах. Запропоновано заходи з удосконалення зазначених питань, що позитивно вплинуть на підвищення ефективності використання державних активів.

Ключові слова: *бюджетна установа, активи, бухгалтерський облік, баланс, державний сектор, видатки, доходи.*

The particular qualities of organization of accounting in state-financed organizations are investigated. The measures for improvement of stated questions that would effect on growth of effectiveness of government assets using positively are suggested.

Keywords: *state-financed organization, assets, accounting, balance sheet, state sector, expenditures, receipts.*

Постановка проблеми. На цьому етапі реформування нормативно-правової бази обліку органів державного сектора України найбільш актуальними питаннями є впровадження Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС) для бюджетних установ та організацій (далі – бюджетні установи): органів державної влади, державних навчальних закладів, державних лікувальних закладів, органів державного казначейства, державних податкових інспекцій та ін. Бюджетні установи мають статус неприбуткових організацій, тому визначальною характеристикою їхньої господарської діяльності є фінансування основної діяльності бюджетними коштами. Разом з тим, бюджетні установи можуть здійснювати операції підприємницького характеру, однак, різницю між отриманими доходами та зазнаними видатками (витратами) за звітний період враховують не в складі прибутку:

© Левицька С. О., 2009

на зазначену суму коригується кошторис доходів та видатків установи в наступному звітному періоді.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблематики бухгалтерського обліку в бюджетних установах займалося чимало вітчизняних вчених, зокрема: А. В. Войчак, Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л.М. Сідельник та ін. Проте проблеми удосконалення організації обліку в бюджетних установах є на сьогодні ще недостатньо вивченим та актуальним питанням.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є на основі досліджень особливостей організації обліку в бюджетних установах визначити пропозиції щодо удосконалення організації обліку в бюджетних установах, що позитивно вплинуть на підвищення ефективності використання державних активів.

Виклад основного матеріалу. Можна виділити перелік ключових особливостей, що відрізняють організацію бухгалтерського обліку в бюджетних установах від обліку діяльності підприємств України [1]:

– організація обліку здійснюється в розрізі статей бюджетної класифікації;

– суворий контроль за виконанням кошторису видатків;

– роздільний облік касових і фактичних видатків;

– галузева специфіка обліку.

Сьогодні Державним казначейством України (яке здійснює методологічне керівництво бухгалтерським обліком та складанням фінансової звітності про виконання кошторисів і бюджетів) практично повністю поновлено нормативну базу обліку відповідно до міжнародних стандартів, зокрема:

– реформовано традиційну форму структури балансу "актив = пасив" на "актив = власний капітал + зобов'язання", що, в першу чергу, було зумовлено соціальними, економічними і політичними чинниками;

– уніфіковано понятійний апарат (необоротні й оборотні активи, власний капітал, зобов'язання, доходи і витрати);

– змінено методику відображення в балансі активів і зобов'язань та їх визнання, методологію оцінки статей балансу (основною для оцінки активів стала історична собівартість);

– розроблено новий підхід до їх розподілу на довгострокові та поточні (відповідно до періоду часу, протягом якого активи будуть використанні, а зобов'язання – погашені);

– структуру нового Плану рахунків зорієнтовано на потреби складання балансу та інших форм звітності.

На жаль, сьогодні залишається невідповідність міжнародним стандартам бухгалтерського обліку в окремих елементах методи-

ки обліку операцій, що є основою підготовки показників форм фінансової звітності бюджетних установ України (таблиця 1):

Таблиця 1
Напрями реформації обліку діяльності органів державного сектору в Україні

№ з/п	Операції господарської діяльності бюджетних установ	Відображення в обліку та звітності	
		з урахуванням діючої облікової системи в Україні	З урахуванням МСБОДС [3]
1	2	3	4
1.	Визнання доходів за операціями, що фінансуються з бюджету.	Фінансування з бюджету визнається доходом в періоді отримання.	Дохід визнається як валове надходження економічних вигод або потенціалу корисності. протягом звітного періоду, коли чисті активи/ власний капітал зростають у результаті цього надходження (МСБОДС 9).
2.	Калькуляція собівартості придбаних запасів.	Собівартість запасів включає вартість придбання та переробки. Витрати на доставку та приведення їх у теперішній стан списуються на видатки бюджетної установи.	Собівартість запасів включає витрати на придбання, переробку та інші витрати, що виникли під час доставки запасів та приведення їх у теперішній стан (МСБОДС 12).
3.	Визнання собівартості списаних запасів.	Собівартість списаних запасів може визначатись за балансовою вартістю, якщо вони не є взаємозамінними, або, в іншому випадку, за середньозваженою величиною.	Собівартість одиниць використаних запасів, які не є взаємозамінними, визначається шляхом використання конкретної ідентифікації їхньої індивідуальної собівартості. Для запасів різного характеру або використання можуть бути формули собівартості: "перше надходження — перший видаток" (ФІФО) або за формулою середньозваженої собівартості (МСБОДС 12).

4.	Коригування сум, визнаних у фінансових звітах.	В обліку вітчизняних ОДС не проводиться.	Коригуються суми, визнані в фінансових звітах, для відображення подій, якщо події свідчать про умови, що існували на дату підготовки звіту (МСБОДС 14).
5.	Нарахування амортизації основних засобів.	Нарахування амортизації здійснюється в кінці року незалежно від терміну експлуатації основних засобів.	Систематично здійснюється розподіл вартості основного засобу, що амортизується, протягом терміну його корисної експлуатації (МСБОДС 17).

Необхідно зауважити, що законодавча основа обліку та звітності бюджетних установ є недосконалою, а окремі питання облікової політики нею взагалі не визначені.

Підготовка звітності вітчизняних бюджетних установ ґрунтується на таких принципах, які дещо відмінні від МСБОДС, зокрема:

– обережність: обґрунтована, розсудлива оцінка фактів (у практиці бюджетних установ України не проводиться на систематичній основі переоцінка оборотних та необоротних активів, не здійснюється нарахування резерву сумнівних боргів);

– дата операції: операції з виконання бюджетів реєструються в бухгалтерському обліку в момент проведення відповідних платежів;

– історичної собівартості: активи бюджетних установ обліковуються за своєю первісною вартістю, що включає вартість придбання, спорудження та виготовлення (на відміну від аналогічного принципу, що застосовується в міжнародній практиці, у вітчизняному обліку до історичної собівартості не включаються видатки на транспортування, доведення до експлуатаційного стану);

– прийнятність вхідного балансу: залишки на рахунках на початок поточного звітного періоду мають відповідати залишкам на кінець попереднього звітного періоду;

– сталість: постійне протягом бюджетного року застосування обраних методів;

– окреме відображення активів та пасивів: всі рахунки активів та пасивів оцінюються окремо, є активними або пасивними, відображаються в розгорнутому вигляді тощо.

Завданнями Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в бюджетних установах на 2007 – 2015 роки, затверд-

женій Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.07 р., є перегляд вітчизняних облікових положень та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності зі створенням уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення [5].

Як зазначено у Стратегії, основними проблемними питаннями на етапі реформування є впровадження уніфікованих підходів обліку доходів та видатків:

– бухгалтерський облік виконання державного і місцевих бюджетів України ведеться за касовим методом із застосуванням методу нарахування за окремими операціями (облік державного боргу, зобов'язань розпорядників бюджетних коштів). Операції за доходами, видатками відображаються в момент проведення відповідних платежів, а операції з фінансування бюджету – в момент зарахування коштів з одночасним відображенням боргу;

– бухгалтерський облік виконання кошторисів бюджетних установ ведеться за методом нарахування, що передбачає визнання операції та події в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів (або їх еквівалентів).

Бухгалтерський облік у бюджетних установах України є системою контролю за наявністю, рухом та використанням бюджетних коштів. Він виконує управлінську, контрольну та інформаційні функції і має будову, що пов'язана з особливостями фінансово-господарської діяльності бюджетних установ, державним регулюванням бюджетного фінансування в Україні. Саме специфіка бюджетного фінансування зумовлює відсутність у нормативній обліковій базі основного принципу звітності бюджетних установ – принципу нарахування та відповідності.

Методологічно облік видатків бюджетних установ поділено на дві частини: облік касових і фактичних видатків. Під касовими розуміють момент грошових виплат з поточних, реєстраційних та спеціальних рахунків установи; фактичні ж визначають як дійсні видатки установи з виконання кошторису в періоді їх понесення, підтверджені відповідними документами.

Впровадження методу нарахування є досить неоднозначним питанням міжнародної практики обліку діяльності органів державного сектору (таблиця 2).

Застосування методу нарахування дозволяє відображати доходи і видатки в міру виникнення та споживання економічних вигод (що, безперечно, сприятиме обґрунтованому прийняттю економічних рішень її користувачами). Цей принцип

дає повну інформацію про державні активи і зобов'язання, відкриває реальні можливості складання прогнозу впливу господарських операцій на фінансову стійкість. Однак у системі обліку методом нарахування є чинники, що стримують його застосування більшістю країн: складність, трудоємкість, послаблення державного фінансового контролю, підвищення рівня кваліфікації фахівців бухгалтерських служб, впровадження уніфікованих сучасних інформаційних технологій тощо. З урахуванням недосконалості вітчизняної облікової бази, наявних в Україні фінансових проблем це суттєво ускладнює оперативність впровадження методу нарахування в обліку діяльності бюджетних установ.

Таблиця 2

Облік та бюджетування методом нарахування в бюджетних установах [6]

Назва країни	**Облік методом нарахування в окремих організаціях та міністерствах**	**Консолідований загальнодержавний облік методом нарахування**	**Бюджетування методом нарахування**
1	**2**	**3**	**4**
Австралія	З 1995 р.	З 1997 р.	З 1999-2000 фінансового року
Канада	З 2001-2002 фінансового року	З 2001-2002 фінансового року	–
Фінляндія	З 1998 р.	З 1998 р.	–
Німеччина	Дозволено з 1998 р.	–	–
Ісландія	З 1992 р.	З 1992 р.	З 1998 р.
Ірландія	Пробний проект розпочато у 1995 р.	–	–
Нідерланди	Пробний проект розпочато у 1994 р.	–	–
Нова Зеландія	З 1991-1992 фінансового року	З 1991-1992 фінансового року	З 1994-1995 фінансового року
Швеція	З 1994 р.	З 1994 р.	-
Велика Британія	Почато в 1993; все до 1999-2000 фінансового року	Планується	З 2001-2002 фінансового року
Сполучені Штати Америки	З 1997-1998 фінансового року	З 1997-1998 фінансового року	–

Результативним, на нашу думку, є першочергове впровадження в практику звітування бюджетних установ таких положень МСБОДС:

– складання приміток до звітів бюджетних установ на зміну наявній пояснювальній записці;

– підготовка звіту про рух грошових коштів на усіх рівнях бюджетної системи, зокрема, бюджетними установами;

– запровадження класифікації бюджетних операцій за видами діяльності: звичайна, у тому числі така, що триває, та діяльність, що припиняється, і надзвичайна та ін.

На даний час органами Державного казначейства України затверджено для бюджетних установ такий перелік основних форм фінансової звітності:

– Баланс (річна, квартальна).

– Звіт про виконання кошторису доходів і видатків установи (загальний фонд) (річна, квартальна).

– Звіт про надходження і використання коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень бюджетних установ (річна, квартальна).

– Звіт про рух необоротних активів (річна).

– Звіт про рух матеріалів та продуктів харчування (річна).

– Звіт про заборгованість за бюджетними коштами (річна).

– Звіт про результати фінансової діяльності (річна).

– Пояснювальна записка (річна).

Звіт про фінансові результати – форма звітності, метою складання якого є зіставлення доходів бюджетної установи, включаючи витрати, а також визначення фінансових результатів за видами діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова). МСБОДС 3 "Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці" визначає принципи класифікації до певних статей у фінансовому звіті про надлишок і дефіцит, порядок розкриття інформації та обліковий підхід, призначенням якого є створення умов для порівнюваності фінансових звітів усіх суб'єктів господарювання за різні періоди.

Методика підготовки Звіту про результати фінансової діяльності бюджетних установ України, на відміну від міжнародної практики обліку для органів державного сектору, не визнає в операціях формування доходів та видатків (витрат) таких понять, як "майбутні економічні вигоди", "потенціал корисності". У зв'язку з цим, методика підготовки звітності ні за формою, ні за методикою заповнення не відповідає міжнародній практиці.

Згідно з МСБОДС 1 "Подання фінансових звітів", у Звіті про фінансові результати висвітлюються доходи і витрати за

детальною класифікацією: доходи поділяються за джерелами надходження, а витрати, своєю чергою, за характером та функціями (чого не містить Звіт про результати фінансової діяльності бюджетних установ України).

Міжнародна практика звітності органів державного сектору передбачає відображення змін у чистих активах / власному капіталі в окремому звіті бюджетної установи. До таких належать ті, що відбуваються з активами протягом звітного періоду, обчислені за принципами оцінки. Вітчизняна практика звітності бюджетних установ не передбачає відокремлену звітність за такими змінами.

Фінансовий результат відповідно до МСБОДС складається з компонентів, кожен з яких має розкриватися безпосередньо у Звіті про фінансові результати, а саме:

а) надлишок або дефіцит від звичайної діяльності;

б) екстраординарні статті.

Для екстраординарних подій (операцій) характерними є непередбачуваність та перебування поза контролем чи впливом з боку суб'єкта господарювання.

Чистий надлишок або дефіцит як фінансовий результат органів державного сектору відповідно до МСБОДС визначається як сукупність показників: надлишку або дефіциту від звичайної діяльності, екстраординарних статей, результатів змін в облікових оцінках, результатів змін в обліковій політиці, виправлення суттєвих помилок. Вітчизняна облікова практика бюджетних установ містить невідповідність міжнародній обліковій практиці як у питаннях складових формування фінансового результату діяльності бюджетних установ, так і в методах їхньої оцінки. Вітчизняну практику визнання кінцевих фінансових результатів бюджетних установ наведено на рис. 1

Призначення МСБОДС 2 "Звіт про рух грошових коштів" полягає у тому, щоб надати користувачам інформацію про надходження грошових коштів з певних джерел, напрямки їх використання за звітний період, а також залишки грошових коштів на дату звітності. "Інформація про рух грошових коштів дозволяє користувачам визначати, яким чином суб'єкт господарювання державного сектору отримав грошові кошти, необхідні для власної діяльності, і спосіб, у який ці кошти були використані", – зазначається у стандарті.

Бюджетні установи України не складають Звіту про рух грошових коштів, що утруднює аналіз, прогноз та планування бюджетних асигнувань як на рівні державних, так і на рівні місцевих бюджетів.

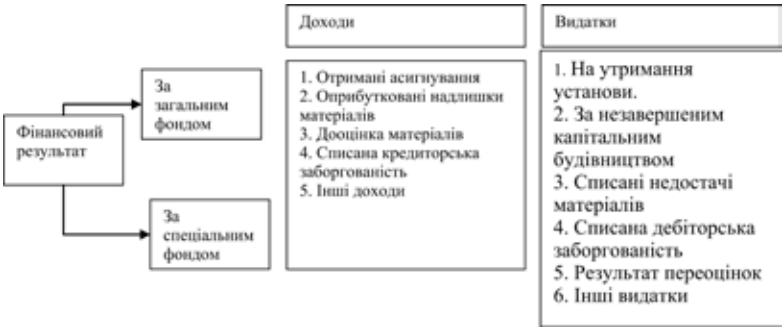


Рис 1. Структура фінансового результату бюджетних установ в Україні

МСБОДС 10 "Фінансова звітність в умовах гіперінфляції" застосовується суб'єктами господарювання для підготовки та подання об'єктивних даних про фінансовий стан та результати діяльності в умовах гіперінфляційної економіки. Відомо, що показники звітності про результати операційної діяльності та фінансовий стан у національній валюті без перерахунку не відображають реально ситуацію, що склалася в економіці. Так, відповідно до стандарту, прийняття рішення щодо необхідності здійснення перерахунку фінансових звітів відбувається на власний розсуд суб'єкта господарювання.

Варто зауважити, що цей стандарт у вітчизняній бюджетній обліковій практиці не застосовується, хоча інфляційні процеси в економіці України, на жаль, набули сьогодні активної динаміки.

Включення фінансових звітів закордонного суб'єкта господарювання у фінансові звіти суб'єкта господарювання, що звітує, здійснюється в міжнародній облікові практиці за процедурами консолідації, що визначені МСБОДС 6 "Консолідовані фінансові звіти та облік контрольованих суб'єктів господарювання", МСБОДС 8 "Фінансова звітність про частки у спільні підприємства" та МСБО 31 "Фінансова звітність про частки у спільних суб'єктах господарювання". Сьогодні вітчизняна облікова практика бюджетних установ не передбачає регламентацію відповідних питань.

Висновки. Процес модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України знаходиться на початковій стадії. Позитивні зрушення, що очікуються після прийняття змін до Бюджетного кодексу України [1], Закону України "Про

бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [2] та інших нормативно-правових актів, закріплять досягнуті позитивні результати, сформують правову основу для виконання наступних заходів Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в бюджетних установах на 2007 – 2015 роки.

Важливими чинниками для успішного реформування бухгалтерського обліку органів державного сектору є врахування, на нашу думку, таких моментів:

– доступність навчання для відповідних фахівців, з точки зору рівня оплати, якісного навчально-методичного забезпечення;

– можливість вибору форми навчання (стаціонарної, заочної, дистанційної);

– створення системи підвищення кваліфікації (сертифікації) бухгалтерів за участю викладацько-професорського складу національних вищих навчальних закладів відповідного напряму та громадських організацій, визнаних професійною спільнотою на державному рівні, з відповідною видачею диплома (сертифіката);

– підконтрольність виконання попередньо затверджених заходів у межах певного етапу реалізації Стратегії;

– публічне обговорення та висвітлення результатів через систему засобів масової інформації;

– гармонічне поєднання впровадження МСБОДС з реформуванням системи бухгалтерського обліку діяльності підприємств, з погляду фінансового, науково-методичного та організаційного забезпечення.

Література

1. Бюджетний Кодекс України від 21.06.01 р. № 2542-III. – Режим доступу: http://zakon.rada. gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi.

2. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" № 996-XIV від 16 липня 1999 року.

3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору. – Режим доступу: www.minfin. gov.ua.

4. Нидлз Б., Андерсен Х., Колдуэн Д. Принципы бухгалтерского учёта: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1994. – 495 с.

5. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. №34 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №1. – С.64 – 65.

6. Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements. – 2003 Edition, International Federation of Accountants. – New York, New York 10017 USA. – 882 p.

УДК 681.448 (4)

Липчук В. В.,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики;
Липчук Н. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії
Львівського національного аграрного університету

ЕВОЛЮЦІЯ ТА СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В БЮДЖЕТІ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті розглядаються етапи формування Спільної аграрної політики Європейського Союзу, її еволюція, зміни в фінансуванні сільського господарства співтовариства, сучасні проблеми та перспективи структуризації видатків на розвиток сільського господарства і села.

Ключові слова: *Спільна аграрна політика, Європейський Союз, бюджет, сільське господарство, село.*

The article examines the stages of forming of the General agrarian policy of European Union, its evolution, changes in financing of agriculture of concord, modern problems and prospects of structures of charges on development of agriculture and village.

Key words: *General agrarian policy, European Union, budget, agriculture, village.*

Постановка проблеми. Кризові явища у вітчизняній аграрному секторі зумовлені відсутністю чіткої стратегії його розвитку, замкнутості на внутрішньому досвіді та надбаннях радянської економічної науки. Разом з тим, потреба в подальшій реструктуризації сільського господарства, євроінтеграційні наміри та адаптація до сформованих в Європейському Союзі засад функціонування сільського господарства і села потребують більш детального вивчення цієї проблеми, що має важливе соціально-економічне значення в прискоренні процесів інтеграції України у європейське співтоапариство. Підтвердженням цього є і проведене кафедрою статистики і аналізу Львівського національного аграрного університету соціологічне інтернет-опитування щодо перспектив вступу України до Європейського Союзу, яке показало, що лише 28,4 відсотка рес-

© Липчук В. В., Липчук Н. В., 2009

пондентів, які проживають у селі чи зайняті в сільському господарстві, проінформовані про справи інтеграції України до ЄС і лише 49,3 відсотка з них чули, що існує Спільна аграрна політика ЄС.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема розвитку сільського господарства та села в контексті євроінтеграційних процесів останнім часом все частіше стає предметом публікацій В.І. Власова, О.В. Горської, В. Липчук, Р.П. Саблука у вітчизняній аграрній науці [1, 2, 3]. Однак фактичні та очікувані структурні зрушення у Спільній аграрній політиці, що, очевидно, визначатимуть і песрпективність українського села та сільського господарства, практично не розглядаються.

Мета і завдання дослідження. Завданням даної публікації є представлення результатів дослідження еволюції Спільної аграрної політики ЄС та її очікуваних змін, що матимуть суттєве значення в процесі входження України до Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Спільна аграрна політика (САП) історично є першою і найбільш складною серед соціально-економічних політик Євросоюзу, а одночасно і найбільш розбудованою та витонченою формою аграрного інтервенціонізму, реалізованою від 1958 року. У статті 39 Римського трактату визначено п'ять її основних цілей:

– забезпечення зростання продуктивності сільського господарства на основі технічного прогресу, раціональний розвиток сільськогосподарського виробництва та якнайповніше використання його виробничих можливостей, передусім, робочої сили;

– забезпечення належного рівня життя сільських жителів, зокрема внаслідок підвищення індивідуальних доходів осіб, зайнятих у сільському господарстві;

– стабілізацію ринку сільськогосподарської продукції;

– гарантію достатнього забезпечення населення продуктами харчування;

– забезпечення відповідного рівня цін для споживачів.

Концепція САП ґрунтується на трьох основних засадах:

– спільний ринок сільськогосподарської продукції;

– європейські преференції, тобто визнання першості продажу продуктів, що виробляються на території Союзу;

– фінансова солідарність, тобто участь всіх країн у фінансуванні сільського господарства за посередництвом відповідних фондів у межах бюджету ЄС.

Впровадження Спільної аграрної політики пов'язано з прийняттям єдиних механізмів ринкової інтервенції, прийняттям

спільних митних тарифів і широкої фінансової підтримки сільського господарства. Наслідком цього стали швидка модернізація сільськогосподарських підприємств, підвищення продуктивності землі і тварин, зростання доходів виробників. Частка видатків на сільське господарство в загальному бюджеті співтовариства в 70-х роках XX століття перевищила 70%, причому майже 80 відсотків цієї квоти потрапили до 20% високотоварних господарств, забезпечивши їм високі прибутки [5, с. 121].

Така ситуація спричинила до чергової програми реформ аграрної політики 18 грудня 1968 року (план Mansholta) з метою покращення аграрної структури та обмеження надто високих доходів при виробництві основних продуктів. З цією метою було прийнято три важливих директиви: полегшення модернізації господарств, створення можливості для відмови від заняття сільським господарством особам старше 55 років взамін на фінансову компенсацію та підтримка осіб, зайнятих у сільському господарстві.

У 1975 році відбулися чергові зміни. Економічна рада прийняла правові акти щодо допомоги гірським територіям та територіям з несприятливими природними умовами. Цими актами було започатковано поділ САП на дві основних частини: виробничу, як підтримка сільського господарства, і механізми, що сприяють багатофункціональному розвитку села.

У 1992 році Європейська комісія внесла фундаментальні зміни в Спільну аграрну політику (реформа Mc Sharry). Зокрема, були введені компенсаційні виплати замість цінової підтримки, зменшилося регулювання цін на основну продукцію, обмежено ситему молочних квот, запроваджено систему структурних пенсій.

Протягом останніх двадцяти років структура бюджетних видатків ЄС суттєво змінилася, і цей процес триватиме і надалі.

У 1988 році витрати на САП становили близько 60% бюджетних витрат ЄС. В 2000-2006 роках на реалізацію САП з бюджету Європейського Союзу виділялося в середньому щорічно понад 40 млрд євро, тобто більше половини союзного бюджету. У 2013 році, тобто наприкінці сучасного фінансового періоду, витрати на САП становитимуть лише 30% видатків бюджету ЄС. Правдоподібно, що ця частка буде зменшуватися і надалі, оскільки все потужніше звучить думка про раціональне використання коштів, призначених для сільського господарства. Це означає, що це фінансування здійснюватиметься за рахунок бюджетів країн-членів ЄС. Для України, якщо вона інте-

груватиметься в ЄС в період 2014-2020 рр., це означає що вона може перетворитися в донора ЄС, тобто більше сплачувати в союзний бюджет, ніж з нього одержувати.

Зауважимо, що видатки бюджету Європейського Союзу щорічно становлять близько 120 млрд євро, що становить лише 0,98% національного доходу брутто (DNB) країн – членів Союзу і менше 2,5% всіх витрат Євросоюзу.

Необхідність збереження підтримки сільського господарства в ЄС особливо значиме як для нових його членів, так і майбутніх кандидатів до альянсу, адже навіть у теперішньому фінансовому періоді (2007-2013 рр.) існує значна різниця між тим, що отримують на 1 га сільськогосподарських угідь нові та старі країни – члени організації. Сільськогосподарські виробники з нових країн із врахуванням безпосередніх виплат та засобів на розвиток сільських територій отримують на 1 га угідь лише 60% того, що отримують старі країни – члени Євросоюзу [1, с. 13].

Значимість збереження фінансування сільськогосподарської діяльності для нових країн Євросоюзу важливе тому, що сільськогосподарські угіддя в них становлять 22% всієї поверхні, а в галузі зайнято 13% працездатного населення. У країнах "старого" Союзу тільки 4% земель зайняті під сільськогосподарським виробництвом, а зайнято тут лише 1,6% працездатного населення.

У 2005 році ЄС підтримував сільське господарство у 25 країнах – членах Союзу видатками в сумі 54 млрд дол. США, що становило 32 відсотки доходів європейських сільгоспвиробників. На ці цілі США призначили близько 47 млрд доларів США і становили 16% доходів американських сільгоспвиробників, Японія – 42 млрд дол. США, тобто 56% доходів, в Південній Кореї – 23 млрд дол. США і становило аж 63% доходів сільгоспвиробників, Швейцарія – близько 6 млрд дол. США, але становило 68% доходів, Норвегія (країна явно не сільськогосподарська) – 3,2 млрд дол. США, тобто 64% доходів норвезьких виробників сільськогосподарської продукції. Цілком очевидно, що без цих доплат вартість продовольства у зазначених країнах була б значно вищою, а в деяких із них сільське господарство могло б бути ліквідоване взагалі.

Реформа видатків бюджету Євросоюзу повинна, перш за все, обмежити видатки спільної аграрної політики, зокрема обмеження видатків на регіональну політику і призначення заощадних коштів на дослідження і розвиток, а також підвищення ролі Європейського Союзу як глобального партнера.

Проблема реформування фінансової системи ЄС назріла давно і ця тематика вже тривалий час є актуальною. Вимальовується створення такої системи, яка була б відкритою, і демократичного контролювання.

Відповідних змін потребує і спільна аграрна політика (САП) Європейського Союзу, яка повинна врахувати зміну ситуації на аграрних ринках вимоги і преференцій споживачів, міжнародну ситуацію. Остання суттєва реформа САП, розпочата в 2003 році, визначила її форму та зміст до 2013 року. Сьогодні все більше говорять про модифікацію наявних інструментів САП, що знайшло своє втілення в проведенні оцінки функціонування САП (Nealth Chech) [1].

Перегляд фінансування САП розпочався вже в 2008 році. Стає зрозумілим, що від цього програють не лише окремі країни-члени ЄС, прийняті в останні чотири роки, але й країни, які претендують на таке членство.

Висновки. Суттєві зміни, які очікуються в фінансуванні аграрного сектору ЄС після 2013 року особливо значимі і для вітчизняного сільського господарства, адже саме тоді варто очікувати реалізації євроінтеграційних намірів України. Вони повинні бути основою при проведенні передсвступної компанії до спільноти та послужити основою для проведення відповідних структурних змін та підготовці стратегії розвитку села і сільського господарства на період з 2012 року.

Література

1. Власов В. І., Саблук Р. П. Проблеми вступу України до Європейського Союзу // Економіка АПК. – 2005. – №2. – С. 132-137.

2. Горська О.В. Проблеми України в контексті європейської інтеграції.// Економіка АПК. – 2003. – №1. – С. 132-135.

3. Липчук В., Черевко Г., Іваницька Г. Перспективи і проблеми інтеграції України в Європейський Союз // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей:Монографія; За заг. Редакцією Д. Г. Лук'яненка, В.І. Чужикова.– К.: КНЕУ, 2007. – С. 239-251.

4. Kuzmuk Z. Zmiany w strukturze wydatkow // Monitor Unii Europejskiej. – №2(44). – 2008. – С. 12-13, С. 13.

5. Spychalski G. Wyzwania Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej w procesach globalizacji i liberalizacji // Kwestia agrarna w Polsce i na świecie.: Warszawa: SGGW, 2005. – С. 116-126.

6. www.uniaeuropejska.net.pl

УДК: 336.02.001.76 + 33(477)

Литвиненко Я. В.,
кандидат економічних наук, професор Державної академії статистики, обліку та аудиту;
Бігдаш В. В.,
аспірант Українського Державного університету фінансів та міжнародної торгівлі;
Ліщенко А. В.,
співшукач, викладач кафедри банківської та страхової справи ІМЕФ

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО АНАЛІЗУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджуються проблеми стану податкового аналізу, його місця та ролі в системі податкового менеджменту, недоліки, які зараз існують. Розглядаються питання функцій, які він виконує, їхній зміст та характеристика. Окремо проаналізовані питання етапів проведення, їхня послідовність та особливості кожного з них.

Ключові слова: *податковий аналіз, податковий менеджмент, податковий ризик, системний підхід.*

Problems of the condition of tax analyze, its place and the role in the system of tax management, disadvantages which exist nowadays are considered in this article. Questions of functions which it executes, their entity and characteristic are also considered. Questions of stage realization, their sequence and particular qualities each of them are considered separately.

Key words: *tax analysis, tax management, tax risk, system approach.*

Постановка проблеми. Ефективність діяльності будь-якого підприємства визначається розміром прибутку, який він отримує. Його розмір, головним чином, залежить від валового доходу та валових витрат, які воно має при здійсненні своєї діяльності. Значне місце в складі валових витрат займають податкові платежі, які підприємства повинні сплачувати до державного та місцевого бюджетів та різні позабюджетні фонди. У зв'язку з цим, велике значення має дослідження стану та динаміки сплати податкових платежів та визначення резервів їх-

© Литвиненко Я.В., Бігдаш В.В., Ліщенко А.В., 2009

ньої оптимізації. Потрібно зазначити, що аналіз здійснюється згідно з різними методиками, при цьому податковий аналіз має свої особливості, які відрізняють його від інших видів і які повинні враховуватись підприємствами.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми податкового аналізу як частини загального податкового менеджменту досліджувались багатьма українськими та іноземними вченими та фахівцями. До них можливо віднести О.Д. Данилова, А.І. Крисоватого, П.В. Мельника, А.М. Соколовську, Н.М. Ткаченко та інших. Серед іноземних вчених потрібно відзначити В.М. Пушкарева, Д.Г. Черника, Т.Ф. Юткіну та інших. У своїх дослідженнях вчені визначали податковий аналіз як окрему систему без ув'язки її як невід'ємної загальної частини податкового менеджменту. Недостатня увага приділяється особливостям побудови системи податкового аналізу, особливо в сучасних умовах розвитку економіки України.

Труднощі проведення податкового аналізу полягають у зв'язку з тим, що його проведення повинно проводитись на підставі як бухгалтерського, так і податкового обліку, які відрізняються між собою і за деякими податковими платежами не збігаються між собою.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення ролі та місця податкового аналізу в загальній системі податкового менеджменту та тих недоліків, що зараз існують у податковому обліку, а також принципів будування його в сучасних умовах.

Завданням дослідження є визначення напрямків подальшого розвитку та покращення проведення податкового аналізу як на макро-, так і на мікрорівні в Україні.

Виклад основного матеріалу. Податковий аналіз, по суті, являє собою одну з центральних ланок податкового менеджменту на всіх рівнях управління економікою держави, від якого залежить і якість розробки плану податкових платежів, так і в цілому ефективність діяльності як підприємства, так і держави. З іншого боку, він ґрунтується на інформаційній базі та швидкості й оперативності її отримання.

Головною метою податкового аналізу є проведення дослідження стану та розвитку податкової системи в країні на різних рівнях управління та визначення тих чинників, що впливають на ефективність її в сучасних умовах. З іншого боку, він повинен визначити ті тенденції, які найбільш впливові в сучасних умовах і визначають розвиток всієї економічної системи держави.

Виходячи з рівнів керівництва держави визначаються і завдання податкового аналізу. На державному рівні головним завданням є дослідження тенденцій розвитку та чинників впливу на розмір і повноту наповнення державного бюджету країни, своєчасність сплати податкових платежів різними суб'єктами господарювання та ті взаємовідносини, що складаються між державними податковими органами та платниками податків. На рівні підприємства головним завданням податкового аналізу є дослідження стану сплати податкових платежів і визначення можливостей оптимізації їх у майбутньому. Крім того, потрібно враховувати, що підприємство має можливість самостійно вибирати ту систему податкових платежів, яка найбільш ефективна для нього в сучасних умовах діяльності з урахуванням дотримання чинного законодавства, та змінювати свою податкову політику.

Предметом податкового аналізу є діяльність підприємства в проведенні податкової політики та визначенні причинно-наслідкових зв'язків між економічними явищами та процесами. На підприємстві предметом податкового аналізу є дослідження податкових платежів, які сплачені, визначення їхньої ефективності та знаходження резервів і шляхів їхнього зниження.

Проведення податкового аналізу здійснюється на підставі отриманої інформації, що повинна найбільш повно характеризувати ті процеси, які відбуваються в країні в цілому, або на підприємстві. Головними умовами податкової інформації є її достовірність, своєчасність та повнота отримання. Чим швидше керівництво отримує таку інформацію, тим оперативніше воно може прийняти відповідне рішення, або скорегувати вже раніш прийняте. Незважаючи на застосування новітньої комп'ютерної техніки при її обробці, вона не повинна бути занадто обтяжливою і великою за обсягами.

Проведений аналіз є базою для здійснення розробки планів податкових платежів та податкових прогнозів і розробки економічної стратегії в цілому по країні та підприємству. Тобто податковий аналіз підприємства тісно пов'язаний з іншою функцією управління підприємством – плануванням, прогнозуванням його діяльності, причому якість виконання останньої функції залежить від якості та повноти проведення податкового аналізу.

Податковий аналіз тісно пов'язаний з податковим контролем за виконанням планів податкових платежів та визначенням відхилень фактичних завдань від планових, а також визначенням причини цих відхилень.

Податковий аналіз також тісно пов'язаний з такою функцією податкового менеджменту, як регулювання. Тільки на підставі проведення ретельного аналізу державні органи мають можливість вносити відповідні пропозиції щодо покращення податкової системи, яка існує в країні в цілому. Проведення податкового аналізу по підприємству дає можливість йому своєчасно не тільки вносити корективи в планові завдання та змінювати ситуацію залежно від умов, які сформувалися якнайкраще, а і проводити корективи своєї економічної та виробничої стратегії, визначаючи ті напрями діяльності, які найбільш ефективні в цей період розвитку економічної системи суспільства.

У сучасних умовах розвитку податкової системи України труднощі проведення податкового аналізу пов'язані з наявністю податкового та бухгалтерського обліку. Головним чином їхнє існування полягає в різниці обчислення розміру валового доходу при визначенні загального розміру податкової бази для обчислення розміру податку на прибуток та податку на додану вартість за двома подіями, які наступають раніше. Проведення аналізу може носити не завжди точний, суб'єктивний характер і не відповідати реальній дійсності.

При проведенні аналізу важко врахувати вплив різних зовнішніх чинників. Перш за все, це стосується змін, які відбуваються в чинному податковому законодавстві. Ускладнення з'являються не тільки при розрахунку бази оподаткування, а і при визначенні податку до сплати. Наприклад, зміна ставок податкового платежу протягом року і введення їх нового розміру не з першого числа місяця. Наприклад, введення нових ставок відрахування на соціальне страхування з 13 січня 2009 року, а це викликало необхідність додаткового розрахунку податкового платежу до та після введення нової ставки.

При проведенні аналізу податкових платежів потрібно враховувати також те, що проведення його загального розміру не дає можливість визначити напрямки зміни та оптимізації податкової політики підприємства, і на цій підставі проводити корегування економічної стратегії підприємства в цілому. Кожний податковий платіж має свої особливості, які пов'язані з методикою розрахунку і свої ставки. Крім того, кожний з них має багато пільг, що також впливають на зміни розміру кінцевої сплати, і це ускладнює проведення аналізу впливу різних чинників на податкову політику підприємства.

При проведенні податкового аналізу необхідно враховувати податковий ризик як для держави, так і для платника податкового платежу. Ризик для державного бюджету полягає в недо-

отриманні податкових платежів до доходної частини державного бюджету, у зв'язку з ухиленням платників від сплати податкових платежів за різними причинами. Ризик для платників податків полягає в нестабільному податковому законодавстві і можливих змінах ставок оподаткування протягом податкового звітного періоду.

Труднощі виникають і при проведенні майбутнього аналізу. Так, якщо минулий аналіз можливо провести у визначеному ступені достатньо точно, то майбутній аналіз проводиться на підставі розроблених планів податкових платежів, що мають ймовірний характер і потребують врахування тих чинників, які в більшості випадків носять непередбачуваний об'єктивний характер (наприклад, зміна податкового законодавства, або зміна економічної політики уряду та інше).

Окремі труднощі при проведенні податкового аналізу пов'язані і з рівнем кваліфікації робітників як суб'єктів господарювання, так і податкових органів. На підприємствах в більшості випадків його проводять економісти або фінансисти, які не враховують особливості, що пов'язані з розрахунком податкових платежів. Особливо це стосується визначення впливу чинників, їхнього характеру та кількісного значення. Як свідчить проведене дослідження в податкових органах, головним чином здійснюється аналіз тільки динаміки сплати податкових платежів та її відхилення від плану за попередній період. Практично не проводиться аналіз податкової політики в цілому та впливу тих чинників, які зменшують або підвищують їх надходження до державного бюджету. А це необхідно для проведення змін, в тому числі і в податковому законодавстві країни.

Податковий аналіз виконує функції, до головних з яких належать:

1. Дослідження зовнішнього та внутрішнього економічного середовища, яке існує в суспільстві та оточує об'єкт оподаткування. Перш за все, це стосується чинної законодавчою бази (вивчення чинних законів та підзаконних документів), причин відхилення розміру сплати податкових платежів як на рівні держави, так і конкретного підприємства, визначення чинників, що вплинули на такі відхилення та на розмір сплати податкових платежів, характер їхньої дії та їхню стійкість надалі та інше. На макрорівні важливе значення має вивчення наявних недоліків податкової системи країни та розробка заходів з їхнього усунення, характер взаємовідносин між державними органами та платниками податків, зміна та причини цього, законослухняність та податкова культура платників податкових

платежів. На мікрорівні вивчається динаміка податкових платежів за попередній період та причини відхилень від попередніх прогнозів, особлива увага приділяється впливу зовнішніх чинників та ризиків сплати податкових платежів для платника.

2. Оцінка не тільки стану сплати податкових платежів, а і результатів діяльності підприємства в цілому, дослідження виконання економічної стратегії та її складових, причини її невиконання або невиконання окремих її частин, визначення факторного зв'язку між різними показниками та кореляція між ними. Але при цьому потрібно зазначити, що оцінка повинна проводитись за всіжю системою показників, які характеризують діяльність підприємства – як основну, так і додаткову. На підставі виконання цієї функції суб'єкт господарювання має можливість розробити не тільки виробничу, а і взагалі свою економічну стратегію.

3. Важливою і завершальною функцією проведення податкового аналізу є визначення резервів. На макрорівні це стосується збільшення надходження до доходної частини державного бюджету за рахунок підвищення повноти та своєчасності сплати, удосконаленості контролю за платниками податкових платежів та підвищення їхньої податкової культури. На мікрорівні визначення можливості зменшення сплати податкових платежів, їхньої оптимізації за рахунок удосконалення планування податкових платежів, диверсифікації виробничої діяльності, впровадження новітніх технологій та інше. В кінцевому випадку це дозволить підвищити прибутковість підприємства.

У цілому можливо визначити, що податковий аналіз являє собою систему особистих знань, пов'язаних з дослідженнями тенденції господарського розвитку, прийняттям управлінських рішень, контролем за їхнім виконанням, оцінкою досягнутих результатів та пошуком резервів підвищення ефективності чинної податкової політики підприємства.

Найбільший ефект досягається у випадках, коли застосовується системний підхід до проведення податкового аналізу. Його сутність полягає в тому, що об'єкт дослідження визначається як складна система, яка з іншого боку складається з багатьох елементів, що мають як внутрішні, так і зовнішні зв'язки. Системний підхід дозволяє глибше та повніше провести дослідження як всієї системи, так і її складових елементів. Він проводиться у визначеній послідовності в декілька етапів.

На першому етапі проводяться дослідження податкової системи в цілому, а потім вивчаються її складові частини. При проведенні аналізу на цьому етапі він розглядається на кожно-

му рівні управління (держава, підприємство, громадянин), як окрема система, а потім у кожній визначаються складові елементи. На цьому етапі проводиться оцінка та переоцінка цілей системи, її завдань, зв'язки між окремими елементами та їхній характер. Особлива увага приділяється взаємовідносинам, що складаються між державними податковими органами та платниками податкових платежів.

На другому етапі визначаються показники, які надають найбільш повну та якісну оцінку системи. Причому тут виділяються показники, що безпосередньо характеризують як податкову систему, так й показники об'єкта оподаткування в цілому.

На третьому етапі проводиться безпосередній аналіз податкової політики з розрахунком різних економіко-математичних залежностей, які характеризують взаємозв'язок між показниками, різні тенденції розвитку за попередній період. Внаслідок проведення цього аналізу розраховуються економіко-математичні моделі, що ґрунтуються на проведеному аналізу.

На четвертому, завершальному етапі проводиться робота з різними економіко-математичними моделями. Шляхом заміни окремих параметрів в економіко-математичній моделі (наприклад, ставок оподаткування, обсягу виробництва та інше), проводиться визначення окремих функцій. При зрівнянні фактичних показників з показниками моделі з'являється можливість визначити взаємозв'язки (зовнішні та внутрішні). Керівництво також отримує необхідну інформацію для прийняття управлінського рішення.

Висновки. Податковий аналіз є складовою частиною податкового менеджменту і йому належить основна змістовна частина його. Проведення податкового аналізу на макрорівні дозволяє визначити не тільки динаміку сплати податкових платежів, а й недоліки в цілому податкової системи та прийняти відповідні заходи з її удосконалення. Від якості його проведення на мікрорівні залежить розробка майбутньої економічної стратегії, визначення перспективних напрямків діяльності підприємства.

Література

1. Захожай В.Б., Литвиненко Я.В. Система оподаткування та податкова політика. – Вид-во: Центр навчальної літератури. – К., 2006. – 468 с.

2. Ткаченко Н.М., Горова Т.М., Ільєнко Н.О. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність. – Вид-во: Алеута. – К., 2004. – 554 с.

УДК 336.227

Лук'яненко О. В.,
кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

У статті запропоновано концептуальну схему дослідження податкового регулювання міжнародної торгівлі товарами з урахуванням економічних та інституційних умов країни, яка ґрунтується на аналізі теоретичних підходів до застосування фінансових інструментів у міжнародній торгівлі товарами.

Ключові слова: *податкове регулювання, міжнародна торгівля, фінансові інструменти, зовнішньоекономічна діяльність, дохід, зовнішньоторгівельна політика, політика протекціонізму.*

In the article we offer the research conceptual schema of tax regulation of international merchandise trade taking into account country's economic and institutional features, which is based on analysis of theoretical approaches of financial instruments application in international merchandise trade.

Key words: *tax regulation, international trade, financial instrument, external foreign economic links, income, foreign trade policy, state protectionist policy.*

Постановка проблеми. Стратегічні цілі зовнішньоекономічної діяльності, орієнтовані на інтеграцію країни до світових економічних структур, лібералізація зовнішньої торгівлі, надання підприємствам і організаціям можливості виходу на світові ринки – все це вимагає більш ґрунтовних досліджень різних аспектів зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі державної податкової політики у зовнішньоекономічних відносинах. Напрями подальшого удосконалення в цій сфері треба розробляти з урахуванням впливу, який має оподаткування на міжнародну торгівлю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема взаємозв'язку оподаткування і міжнародної торгівлі знайшла своє відображення в публікаціях таких зарубіжних фахівців:

© Лук'яненко О.В., 2009

S. Devarajan [10], M. Keen [13], P. Krugman [4; 15], A. Panagariya [17; 18], M. Shahe Emran [20], J.E. Stiglitz [20; 22], D. Tarr [23], J. Whalley [24]. Основні напрями досліджень охоплюють вплив окремих податків на торгівлю й економічний розвиток країни в цілому; вплив структури податків на склад і розміри зовнішньої торгівлі; аналіз чинників, що впливають на ефективність використання податків у міжнародній торгівлі, дослідження можливості скорочення мита з відповідним розширенням бази оподаткування непрямих податків тощо.

У працях вітчизняних учених І. Бураковського [5], В. Вишневського [1], О. Гребельник [2], Ю. Макогон [3], А. Соколовської [8] традиційно аналізуються інструменти, структура і механізми функціонування національної та міжнародної систем регулювання міжнародної торгівлі товарами, однак багато теоретичних аспектів митно-тарифного регулювання в сучасних інституційних і економічних умовах України вимагають подальшого дослідження.

Мета і завдання дослідження. Основною метою статті є визначення концептуальних основ дослідження податкового регулювання міжнародної торгівлі товарами з урахуванням економічних та інституційних умов країни, ґрунтуючись на аналізі теоретичних підходів до застосування фінансових інструментів у міжнародній торгівлі.

Для досягнення мети необхідно звернутись до теоретичних основ, що визначають взаємодію податків і зовнішньої торгівлі. Особливого значення набуває оподаткування в системі світогосподарських зв'язків, коли в умовах зростаючої інтеграції спрощується переміщення між країнами товарів, капіталів і чинників виробництва. Податкові структури в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, потрапляють під вплив багатьох факторів, у тому числі напрямів, за якими податки впливають на розмір і склад торгівлі. Доки податки використовуються лише для збільшення доходів держави, очевидно, що вони мають якнайменше впливати на розподіл ресурсів в економіці й не підривати міжнародної конкурентоспроможності, а отже, бути максимально нейтральними за своїм впливом на торгівлю.

Виклад основного матеріалу. Представники класичної течії економіки вважають, що зовнішньоторговельні податки у кращому випадку відносно зміцнюють торговельні позиції цієї країни, не надаючи їй абсолютного виграшу (тобто протекціоністська політика відносно чинників виробництва не приводить до абсолютного збільшення їхньої прибутковості) [6; 16, С. 8-13].

Неокласики та представники кейнсіанського підходу, на-

впаки, вважають, що за відсутності відповідних заходів контрагента подібні податки можуть збільшити прибутковість як відносно, так і абсолютно [11, С. 14-16; 15, С. 4].

У міжнародній економіці існують два основні підходи до використання фінансових інструментів у зовнішній торгівлі. Перший, ґрунтуючись на ідеях представників класичної економічної науки, розвиває принцип свободи торгівлі (free trade, laissez-faire) [6; 19; 21] – ситуації, за якої відсутні штучні перешкоди, такі як: тарифи і нетарифні бар'єри [12].

Другий підхід стосується обґрунтування державного втручання в міжнародний товарообіг для сприяння його зростання з урахуванням інтересів національного добробуту, у тому числі використовуючи фінансові інструменти зовнішньоторговельної політики. Найбільше визнання в цьому відношенні одержали ідеї Дж. М. Кейнса [14].

На рівні теоретичної моделі передбачається, що вільна торгівля приводить до появи додаткових вигод, оскільки дозволяє уникати втрат від викривлень у виробництві та споживанні, пов'язаних із митним захистом. Використання мита має своїм наслідком появу чистих втрат для економіки, які виникають через викривлення мотивів поведінки як виробників, так і споживачів. І навпаки, перехід до вільної торгівлі усуває ці викривлення і збільшує національний добробут.

У цілому розгляд ринкової рівноваги з використанням моделі "попит-пропозиція" підтверджує той висновок, що розвиток міжнародної торгівлі може надавати виграш усім країнам. Однак якщо у країні-експортері чистий виграш виникає в результаті перевищення вигод виробників над втратами споживачів продукції, то у країні-імпортері, навпаки, загальний приріст добробуту забезпечується за рахунок більшого виграшу споживачів, а виробники продукції, що конкурує з імпортом, несуть втрати. Цей висновок є принципово важливим для пояснення причин державного втручання у сферу зовнішньої торгівлі [9, С. 59].

Одним із головних аргументів протекціонізму – державної політики обмеження зовнішньої торгівлі з метою захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції – є критика теорії зовнішньої торгівлі з позицій захисту національного добробуту, що випливає безпосередньо з аналізу виграшів і втрат. Вигода від застосування експортного й імпортного мита може бути протиставлена виробничим і споживчим втратам, які виникають від викривлення мотивів поведінки виробників і споживачів. Однак можливий і такий випадок, коли вигода від поліпшення умов торгівлі після введення зовнішньоторговельних

податків перевищить втрати від неї.

Головна передумова поліпшення умов торгівлі внаслідок введення мита – наявність у країни ринкової влади, тобто здатності одного або групи продавців (покупців) у країні впливати на ціни експорту і/або ціни імпорту [7, С. 480].

Крім цього, критика свободи торгівлі ґрунтується на тому, що поняття виграшу для виробника і виграшу для споживача, використовувані в теоретичній моделі "free trade", не дозволяють коректно визначити розміри виграшів і втрат. До причин цього належать недосконаліть ринків праці та капіталу, що не надають ресурсам можливості швидкого перетікання до галузей, які приносять найбільшу віддачу, і стримують перетікання технологій із нових галузей або тих, що динамічно розвиваються [4; 11, 5; 24, 9-10].

Таким чином, існують логічно обґрунтовані аргументи на користь відхилення від принципів вільної торгівлі. Поліпшення умов торгівлі й усунення дефектів ринкового регулювання теоретично виправдовує використання зовнішньоторговельних податків як інструменту збільшення національного добробуту.

Однак реалізація принципів протекціонізму в міжнародному оподаткуванні найчастіше зіштовхується з проблемами застосування єдиних і диференційованих ставок зовнішньоторговельних податків. Існують різні думки з приводу того, якими повинні бути ці ставки з позиції збільшення національного добробуту і зниження диспропорцій, викликаних використанням цих податків.

Фінансовій науці відомі два основних підходи до розгляду проблеми єдиних і диференційованих ставок податків у зовнішній торгівлі. Представники політичної економії торгівлі [13; 23] вважають, що заміна диференційованих ставок зовнішньоторговельних податків на єдину ставку є найбільш ефективним інструментом мінімізації диспропорцій торговельної політики. До прихильників цього принципу належать економісти таких організацій як Всесвітній банк і МВФ, які працюють з урядами більшості країн, що розвиваються. Навпаки, представники академічної науки [17; 18], спираючись на теорію оптимальності з позицій захисту національного добробуту, не розглядають єдину тарифну ставку як дієвий інструмент зовнішньоторговельної політики уряду.

Вибір типу митного тарифу у зовнішній торгівлі товарами залежить від сформованих економічних та інституціональних умов, а також цілей, якими керується уряд країни. Зокрема, використання уніфікованого митного тарифу може мати наслід-

ком зниження витрат адміністрування, зниження тиску лобі, дотримання горизонтальної рівності, зниження обсягів контрабанди та рівня корупції. Використання диференційованого митного тарифу може ефективно захищати галузі промисловості, що розвиваються, покращити умови торгівлі за наявності монопсонного стану у галузі, надати стратегічну перевагу в галузях із надлишковими прибутками, які щільно концентровані на світових ринках, мінімізувати викривлюючі витрати виробництва і споживання тощо.

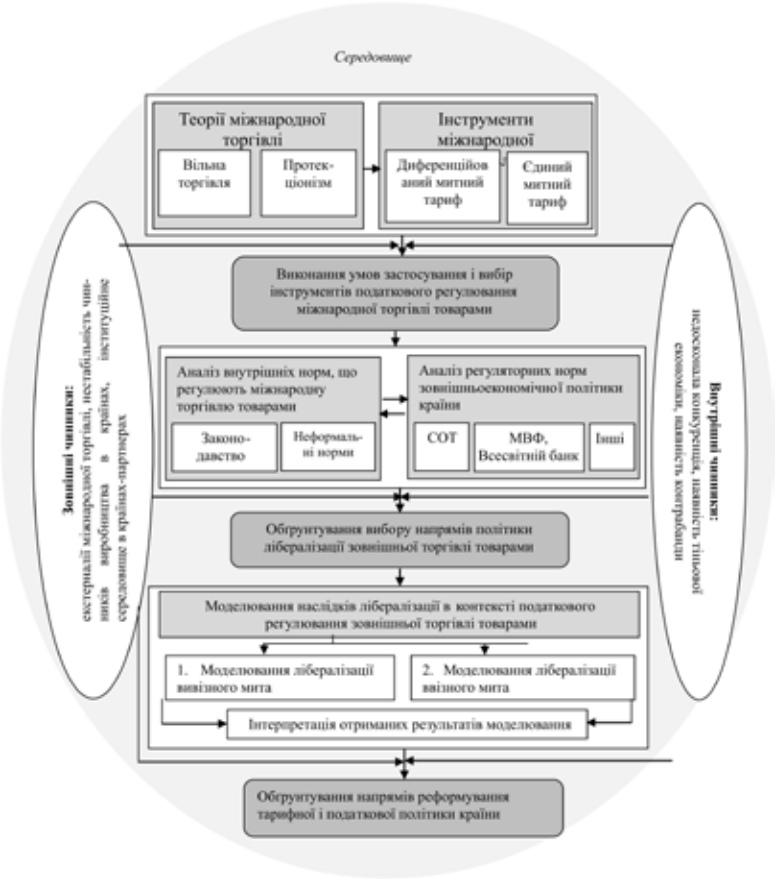


Рис.1. Концептуальна схема дослідження податкового регулювання міжнародної торгівлі товарами з урахуванням інституційних умов країни

Проте слід зазначити, що всі переваги, властиві тому чи іншому типу митного тарифу, виникають за певних інституційних і економічних умов, наприклад, за наявності монопольної влади на ринках, залежно від типу конкуренції підприємства (за ціною або обсягами збуту на риках) тощо [17; 18; 23].

Висновки. Спираючись на вищевикладене, можна запропонувати концептуальну схему дослідження податкового регулювання міжнародної торгівлі товарами з урахуванням економічних та інституціональних умов країни (рис.1).

Таким чином, сучасні дослідження не дають однозначних висновків щодо доцільності державного регулювання міжнародної торгівлі товарами і щодо оптимального митного тарифу, через те що на практиці все залежить від інституціональних особливостей окремої країни. Тому напрямком подальших досліджень стосовно лібералізації зовнішньої торгівлі країни має стати поглиблений шляхом урахування національної специфіки аналіз особливостей митно-тарифного регулювання торгівлі товарами.

Література

1. Вишневский В.П. Принципы международного налогообложения в контексте налоговой нейтральности / В.П. Вишневский, А.В. Гречишкин // Экономика промышленности: сб. науч. тр. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2004. – С.100-108.

2. Гребельник О.П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи / О.П. Гребельник. – К.: КНТЕУ, 2001. – 488 с.

3. Економічні наслідки приєднання України до Світової організації торгівлі / Ю. Макогон, М. Янковський, М. Марченко, І. Хаджинов // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – №1. – С. 29-35.

4. Кругман П. Международная экономика: Теория и политика / П. Кругман, М. Обстфельд.: 5-е междунар. изд. – Спб. и др.: Питер, 2003. – 831 с.

5. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин / [Філіпенко А.С., Балакін Р.Л., Будкін В.С., Бураковський І.В., Вергун В.А.]. – К.: Либідь, 1994. – 254 с.

6. Рикардо Д. О внешней торговле [Электронный ресурс] / Д. Рикардо. – Режим доступа: http://economicus.ru/cgiise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/ricardo/works/ricardo_w1_7.txt&img=works.jpg&name=ricardo&list_file.

7. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: Инфра-М, 2003. – 608 с.

8. Соколовська А. М. Суть та інструменти митної політики /

А.М. Соколовська, М.А. Богорад // Фінанси України. – 1998. – №3. – С. 64-72.

9. Холопов А. Выигрыш от внешней торговли и распределение доходов / А. Холопов // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – №10. – С. 56-69.

10. Devarajan S. The whys and why nots of export taxation / S. Devarajan, D. Go, M. Shiff – Washington, D.C.: The World Bank, 1996. – 32 p.

11. Frenkel J. Basic concepts of international taxation / J. Frenkel, A. Razin, E. Sadka // NBER. – 1990. – №3540. – 34 p.

12. Glossary of International Economics by Alan Deardorff [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www-personal.umich.edu/~alandear/glossary/html.

13. Keen M. Coordinating tariff reduction and domestic tax reform / M. Keen, J.E. Lightart // IMF. – 1999. – №99/93. – 20 p.

14. Keynes J. M. The end of laissez-faire / J. M. Keynes. – London: L. & Virginia Woolf, 1927.–53 p.

15. Krugman P. Technology, trade and factor prices / P. Krugman // NB16. ER. – 1995. – №5355. – 49 p.

17. Maneschi A. How new is "The New Trade Theory" of the past two decades? / A. Maneschi // Nashville. – №00-W27. – Vanderbilt University, 2000. – 20 p.

18. Panagariya A. Political economy arguments for the uniform tariffs / A. Panagariya, D. Rodrik // NBER. – 1991. – №3661. – 31 p.

19. Panagariya A. The economics and politics of uniform tariffs / A. Panagariya // College Park. – University of Maryland, 1996. – 17 p.

20. Ricardo D. On foreign trade [Електронний ресурс] / D. Ricardo // Library of economics and liberty. Режим доступу: http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP2a.html#Ch.7,%20On%20Foreign%20Trade

21. Shahe Emran M. Equity and efficiency in tax reform in developing countries / M. Shahe Emran, J. Stiglitz. – New York: Columbia University, 2007. – 42 p.

22. Smith A. An inquiry into the nature and causes of the wealth of nation23. s / A. Smith // In: Revenue of the Sovereign or Commonwealth. – Lausanne: MetaLibri, 2007. – 754 p.

24. Stiglitz J. More instruments and broader goals: moving toward the post-Washington consensus [Електронний ресурс] / J. Stiglitz // Global Policy Forum. – Режим доступу: http://www.globalpolicy.org/socecon/bwi-wto/stig.htm.

25. Tarr D. On the design of tariff policy: a practical guide to the arguments for and against uniform tariffs / D. Tarr. – Washington: The World Bank, 2000. – 15 p.

26. Whalley J. Taxes and Trade / J. Whalley. – London, Ontario: The University of Western Ontario, 2002. – 33 p.

УДК 332.12

Матвійчук О. В.,
аспірант кафедри обліку та аудиту Національного університету водного господарства та природокористування

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВОДОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто сучасний стан державного регулювання водного господарства, окреслені недоліки та проблемні моменти у цій сфері. Доведено необхідність подальшої екологізації законодавства у майбутньому, а також необхідність гармонізації з міжнародними стандартами у природоохоронній сфері.

Ключові слова: *державне регулювання, водогосподарська діяльність, екологія, міжнародні стандарти, екологічне страхування, екологічна політика.*

The article investigates the present conditions of water business activity's state regulation, outlines faults and problems in this sphere. The author proves the necessity of making the legislation more ecological in future and also the necessity of harmonization with international standards in nature protection sphere.

Key words: *state regulation, water business activity, ecology, international standards, ecological insurance, ecological policy.*

Постановка проблеми. Україні, як суверенній країні, необхідно мати законодавство, яке б відповідало міжнародним нормам у сфері захисту навколишнього середовища. За часів Радянського Союзу на території України мали місце адміністративні методи природокористування і охорони навколишнього середовища, екстенсивний шлях розвитку економіки. Як наслідок, це не стимулювало суб'єктів еколого-правових відносин забезпечувати ефективне і раціональне використання природних ресурсів, охорону довкілля та екологічну безпеку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методологічному та теоретичному вирішенню цього завдання присвятили свої дослідження такі науковці як В.І. Андрейцев, В.В. Варанкін, К.Г. Гофман, С.І. Дорогунцов, Н.Г. Ігнатенко, Е.А.Зінь, Я.В. Коваль, Т.В. Кузнєцова, В.П. Руденко, М.А. Хвесик, А.В. Яцик. Саме їхні праці лягли в основу цієї роботи.

© Матвійчук О. В., 2009

З прийняттям Закону України "Про охорону навколишнього природного середовища" від 25 червня 1991 р. [1] розпочалася новітня історія розвитку екологічного законодавства незалежної України, спрямованого на урегулювання суспільних правовідносин в галузі ефективного використання природних ресурсів та охорони довкілля (схематично основні напрями екологізації законодавчої політики відтворені у таблиці 1).

Саме зазначений закон надав нового імпульсу у регулюванні екологічних правовідносин шляхом розробки та прийняття низки ресурсових законів – Земельного кодексу України [2], Водного кодексу України [3], Лісового кодексу України [4], Кодексу України про надра [5].

Таблиця 1

Концепції екологізації законодавчої політики

Економічний чинник	– забезпечення правових норм, що регламентують впровадження та застосування економічних методів регулювання еколого-економічних відносин; – забезпечення системи еколого-правових засобів здійснення природоохоронної діяльності; – забезпечення юридичних гарантій в еколого-економічних правовідносинах; – обов'язковість екологічної експертизи.
Екологічний чинник	– розробка нормативних актів про екологічне страхування; – стимулювання природоохоронної діяльності; – екологічний аудит; – екологічне ліцензування; – відкритість екологічної інформації; – пріоритетність екологічної безпеки.

Мета і завдання дослідження. Завданням статті є розгляд законодавства, яке регламентує правовідносини в водному господарстві. Якщо говорити про водні ресурси, проблема є актуальною тому, що наша країна належить до маловодозабезпечених, а саме місцевий річковий стік становить 52,4 км3, тоді як приток транзитного річкового стоку 157,4 км3. Зазначимо, що в структурі водних ресурсів особлива роль відводиться водам місцевого стоку, які можливо регулювати і використовувати відповідно до місцевих потреб. Водні річкові стоки, що формуються не на території регіону, мають вищий ступінь ризику і досить часто стають об'єктом екологічних катаклізмів, спричинених поза його межами. Саме тому найбільш цінними вважаються ресурси, водний стік яких формується в місцевих межах території [6]. З іншого боку, для України характерний нерів-

номірний розподіл стоку води – і у часовому, і в територіальному вимірі.

Виклад основного матеріалу. Законодавство України, яке регламентує екологічну політику, складається, перш за все, з Конституції України, Закону України "Про охорону навколишнього середовища", міжнародних угод та конвенцій, прийнятих та ратифікованих Україною. Водне законодавство України складається з Водного кодексу, який був прийнятий 06.06.1995 р., Закону України "Про питну воду і питне водопостачання" від 10 січня 2002 року [7] та інших законів та підзаконних нормативно-правових актів, що регулюють водні відносини.

До функцій державного регулювання водогосподарського комплексу належать: правове забезпечення охорони та раціонального використання водних ресурсів; розробка та фінансова підтримка загальнодержавних, міждержавних і регіональних програм охорони та відтворення водних ресурсів; задоволення потреб населення якісною питною водою, забезпечення галузей економіки у водних ресурсах та проведення їхнього міжбасейнового перерозподілу; здійснення заходів із запобігання шкідливої дії води та ліквідації її наслідків.

Згідно з Водним кодексом, глава 3, ст. 13, державне управління в галузі використання і охорони вод та відтворення водних ресурсів здійснюється за басейновим принципом на основі державних, цільових, міждержавних та регіональних програм використання і охорони вод та відтворення водних ресурсів. Однак цей принцип досі, повною мірою, не впроваджений у практику, хоча це відповідало б державній політиці України в галузі раціонального використання і охорони водних ресурсів. На 01.06.07 р. існувало 7 басейнових управлінь (чисельність 297 чол.) в організаційній структурі Державного комітету України з водного господарства, та 14 регіональних управлінь водних ресурсів (чисельність 1388 чол.). Державне управління галузі використання і охорони вод та відтворення водних ресурсів здійснюють Кабінет Міністрів України, Уряд Автономної Республіки Крим, місцеві ради та їхні виконавчі комітети, спеціально уповноважені органи державної виконавчої влади.

У ст. 1 Водного кодексу дається законодавче визначення понять "водокористування" та "використання води":

Водокористування – використання вод (водних об'єктів) для задоволення потреб населення, промисловості, сільського господарства, транспорту та інших галузей господарства, включаючи право на забір води, скидання стічних вод та інші види використання вод (водних об'єктів).

Використання води – процес вилучення води для використання у виробництві з метою отримання продукції та для господарсько-питних потреб населення, а також без її вилучення для потреб гідроенергетики, рибництва, водного, повітряного транспорту та інших потреб.

На наш погляд, водокористування є більш широким визначенням, так як включає поняття скидання стічних вод та іншими видами використання води включає використання води для лікувальних цілей і користування водами в оздоровчих та рекреаційних цілях.

Водокористувачами в Україні можуть бути підприємства, організації і громадяни України, а також іноземні юридичні і фізичні особи та особи без громадянства. Слід зазначити, що існують різні види водокористування, воно може буди двох видів – загальне і спеціальне (див. таблицю 2).

Таблиця 2

Особливості, які характеризують загальне та спеціальне водокористування

Загальне водокористування	**Спеціальне водокористування**
– громадянами для задоволення їх потреб (купання, плавання на човнах, любительське і спортивне рибальство, водопій тварин, забір води з водних об'єктів без застосування споруд або технічних пристроїв та з криниць); – є безкоштовним; – без надання відповідних дозволів; – без закріплення водних об'єктів за окремими особами; – без обмежень, якщо не встановлено інших умов водокористувачем, який узяв водний об'єкт в оренду, або місцеві ради повідомили про інші встановлені правила та обмеження.	– здійснюється забір води з водних об'єктів із застосуванням споруд або технічних пристроїв використання води та скидання забруднюючих речовин у водні об'єкти, включаючи забір води та скидання забруднюючих речовин із зворотними водами із застосуванням каналів; – здійснюється на підставі дозволу (видається державними органами охорони навколишнього природного середовища, Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами); – визначаються терміни спеціального водокористування; – є платним.

Водний кодекс України в ст. 6 визначає води (водні об'єкти) виключно власністю народу України і які надаються тільки у користування. Стаття 13 Конституції України прямо не визначає власність українського народу на води. Однак ч. 2 ст. 59

Земельного кодексу України допускає можливість передачі у власність замкнених природних водойм загальною площею до 3 гектарів, що не закріплено чинним Водним кодексом і правовий режим переданих у власність ділянок водойм не встановлений. Найбільш цікавим, у цьому плані є положення частин 2 і 3 ст. 79 Земельного кодексу: "Право власності на земельну ділянку поширюється в її межах на поверхневий (ґрунтовий) шар, а також на водні об'єкти, ліси і багаторічні насадження, які на ній знаходяться. Право власності на земельну ділянку розповсюджується на простір, що знаходиться над та під поверхнею ділянки на висоту і на глибину, необхідні для зведення житлових, виробничих та інших будівель і споруд". На наше переконання необхідно встановити єдине трактування на визначення власності води (водних об'єктів).

Закон України про питну воду і питне водопостачання від 10 січня 2002 року [8] визначає норми та принципи природноресурсного, екологічного призначення, а саме: пріоритетності питного водопостачання перед іншими видами спеціального водокористування гарантованого першочергового забезпечення питною водою населення для забезпечення питних, фізіологічних, санітарно-гігієнічних та побутових потреб (це саме зазначене і в Водному кодексі України), раціонального використання питної води, запобіжного характеру заходів щодо охорони джерел і систем питного водопостачання. Аналогічне спрямування мають положення Закону України про Загальнодержавну програму "Питна вода України" на 2006 – 2020 роки [9]. На повірку за останні роки суттєво погіршилась якість води основних джерел централізованого водопостачання, сьогодні у 260 населених пунктах України питна вода за окремими фізико-хімічними показниками не відповідає вимогам стандарту. У зв'язку з відсутністю місцевих джерел близько 1200 населених пунктів у АР Крим і південних областей України частково чи повністю забезпечуються привізною водою [10].

Згідно з Водним кодексом України, розробляються державні, цільові, міждержавні та регіональні програми в галузі використання і охорони вод та відтворення водних ресурсів, розробка та реалізація цих програм здійснюється за рахунок Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів, коштів підприємств, установ та організацій, позабюджетних фондів, добровільних внесків організацій і громадян. Незважаючи на законодавчо закріплену необхідність розробки та реалізації програм, для прикладу, сьогодні в Україні розроблено і схвалено 208 національних програм, з яких лише

83 фінансується на 50%, а 115 не фінансується взагалі.

Угодою про партнерство та співпрацю між Європейським Союзом та його державами-членами і Україною від 16 червня 1994 р. (Люксембург) передбачається удосконалення законодавства в напрямку стандартів Союзу, співробітництво не регіональному, в тому числі в межах Європейського агентства з навколишнього середовища, на міжнародних рівнях [11].

Усе вимагає не просто механічного погляду на механізм еколого-правового регулювання у країнах ЄС, поверхневої орієнтації на найбільш розвинені в демократичному плані інститути, здатні забезпечувати якість та безпечність довкілля, ефективне використання його компонентів, а також зважений аналіз доцільності та можливості реалізації принципів таких "новацій" у системі правового регулювання в Україні в сучасних умовах, не копіювання найбільш "привабливих механізмів", які ефективно "працюють" у країнах ЄС, а керування власних правових ідей, зрозумілих і можливих для сприймання населенням України, які гармонізували б із правовими традиціями і звичаями народу України [12].

Висновки. Маємо зауважити, що нині постала необхідність оптимізувати законодавство України із міжнародними нормами. Це стосується прийнятих міжнародних конвенцій ООН, Європейського Союзу, багатосторонніх та двосторонніх угод інших міжнародних об'єднань та організацій. Для цього потрібно гармонізувати законодавство України, розглянути та доопрацювати незбалансованість та неузгодженість окремих актів екологічного законодавства. Звернути увагу на дотримання законодавства у сфері забезпечення населення питною водою, що, як свідчать прийняті закони, є пріоритетним. З метою подальшої екологізації законодавства, необхідно продовжити розробку нормативних актів про екологічне страхування, стимулювання природоохоронної діяльності, про екологічний аудит та екологічне ліцензування.

Література

1. Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 41. – Ст. 546.
2. Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3. – Ст. 27.
3. Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 24. – Ст. 189.
4. Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 17. – Ст. 99.
5. Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 36. – Ст. 340.
6. М. Щурик Трансформація земель сільського господарства Карпатського макрорегіону: Монографія. – Чернівці: Книги – ХНІ, 2005. – 352 с., 279-280 ст.

7. Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 16. – Ст. 112.
8. Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 16. – Ст. 112.
9. Урядовий кур'єр від 13.04.2005. – № 68.
10. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Кулаковський Ю.П. Економіко-правове регулювання природокористування: Монографія. – К.: Кондор, 2009. – С. 31.
11. Угода про партнерство та співробітництво від 16 червня 1994 р.: Делегація Європейської Комісії в Україні. – К.,1994. – 5, 40-42.
12. Андрейцев В.І. Систематизація екологічного законодавства як конструктивний процес його подальшої кодифікації.// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. – 2006. – Вип. 70.

УДК 336.225

Павелко О. В.,
аспірант, асистент кафедри обліку та аудиту Національного університету водного господарства та природокористування

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ВАЛОВОГО ДОХОДУ ПРИ ОПОДАТКУВАННІ ДОХОДІВ ВІД ДОВГОСТРОКОВИХ БУДІВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ

У статті присвячено досліджується визнання доходів у податковому обліку в умовах застосування особливого порядку оподаткування доходів від довгострокових контрактів. Вивчено методику розрахунку валового доходу з використанням показника "оціночний коефіцієнт" та вдосконалено формулу для обчислення оціночного коефіцієнта.

Ключові слова: *валовий дохід, податковий облік, оподаткування, основні фонди, нематеріальні активи, замовник, договірна ціна, оцінюючий коефіцієнт.*

This article is devoted to the researching of the income performance in tax accounting under conditions of special order of income taxing of long terming contracts. The methodic of gross income calculation using "value index" is studied and the formula for value index calculation is improved.

Key words: *gross income, tax accounting, taxation, capital assets, intangible assets, customer, treaty price, evaluation indicator.*

Постановка проблеми. Загальновідомо, що при визнанні доходу у податковому обіку застосовується правило першої події, що регламентовано ст. 11.3.1 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.1997 р. № 283/97 – ВР (далі – Закон України № 283/97 – ВР).

Варто зазначити, що підрядник при виконанні будівельно-монтажних робіт, окрім звичайного режиму оподаткування, який передбачає збільшення валового доходу за порядком, описаним вище, може за наявності певних умов обрати особливий порядок оподаткування результатів діяльності за будівельним контрактом, що визначається відповідно до ст. 7.10 Закону України № 283/97 – ВР і дозволяє застосування іншої методики визнання доходу будівельними організаціями.

В умовах сьогодення велика кількість суб'єктів господарю-

© Павелко О. В., 2009

вання займається зведенням будівель та споруд у довгостроковому періоді часу і претендує на особливий порядок визнання валового доходу у податковому обліку.

Отже, не викликає сумнівів актуальність дослідження схеми визначення валового доходу підрядними організаціями за умови застосування особливого порядку оподаткування доходів від довгострокових контрактів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню сутності валового доходу, умовам його визнання у податковому обліку присвячені праці багатьох вітчизняних учених, економічних експертів та аналітиків, а саме: І. Чалого, І. Назарбаєвої, О. Самарченко, Н. Доценко-Білоус, Ю. Рудяк, О. Пірожeнко, Я. Кавторєвої, А. Клименко, О. Вітковської [1-4].

Незважаючи на значні досягнення і напрацювання, ціла низка питань щодо вивчення порядку оподаткування доходів від виконання довгострокових контрактів, розрахунку оціночного коефіцієнта, вдосконалення методики його обчислення залишаються недостатньо висвітленими і потребують додаткового вивчення.

Мета і завдання дослідження. Метою написання статті є дослідження основних підходів до визнання у податковому обліку доходів від виконання довгострокових контрактів, а також розробка рекомендацій і пропозицій, спрямованих на вдосконалення порядку розрахунку валового доходу за умови застосування особливого порядку оподаткування.

Виклад основного матеріалу. У ст. 7.10.2 Закону України № 283/97 – ВР довгостроковий договір (контракт) визначено як "будь-який договір на виготовлення, будівництво, установку або монтаж матеріальних цінностей, що входитимуть до складу основних фондів замовника або складових частин таких основних фондів, а також на створення нематеріальних активів, пов'язаних із таким виготовленням, будівництвом, установкою або монтажем (послуг типу "інжиніринг", науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт та розробок) за умови, якщо такий контракт не планується завершити раніше ніж через 9 місяців з моменту здійснення перших витрат або отримання авансу (передоплати)".

Можливість застосування особливого порядку оподаткування доходів від довгострокових контрактів виникає лише у випадку дотримання будівельною організацією усіх перерахованих умов. Якщо ж хоча б один із пунктів випадає, то при формальному підході така можливість зникає.

Зокрема, якщо закцентувати увагу на понятті "основні фон-

ди", що фігурує у визначенні, можна зауважити, що у замовника предмет довгострокового контракту не завжди є об'єктом основних фондів у тому розумінні, яке закладено у ст. 8.2.1. Закону України № 283/97 – ВР.

Для прикладу слід навести будівельні підприємства, продукція яких не стає основними фондами у деяких категорій замовників: фізичних осіб (замовників житлового будівництва), платників єдиного податку, котрі не є платниками податку на прибуток, та суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб. У них, окрім фізичних осіб – замовників житлового будівництва, у наявності можуть бути основні засоби, але не основні фонди. При застосуванні формального підходу вони не мають права на використання довгострокового порядку оподаткування і зобов'язані отримані аванси у повному обсязі відносити до складу валового доходу.

У Листі Державного комітету України з питань регуляторної політики і підприємництва від 10.12.2002 р. № 2-221/5977 зауважено, що чинне законодавство не забороняє фізичним особам – суб'єктам підприємницької діяльності вести бухгалтерський облік балансової вартості основних фондів. Відповідно, якщо замовник – фізична особа веде бухгалтерський облік основних засобів, що зводяться згідно з договором, будівельна організація, яка уклала договір із таким замовником, має право скористатися нормами оподаткування, регламентованими п. 7.10 ст. 7 Закону України № 283/97 – ВР.

Отже, можна констатувати, що досить неоднозначним є тлумачення процедури застосування особливого порядку оподаткування у Листі Державного комітету України з питань регуляторної політики і підприємництва від 10.12.2002 р. № 2-221/5977, оскільки фізична особа не є платником податку на прибуток, тобто реально не може мати основних фондів, а лише основні засоби. Зазначений Лист Державного комітету України з питань регуляторної політики і підприємництва суперечить вимогам Закону України № 283/97 – ВР.

Таким чином, доцільно реформувати методику застосування особливого порядку оподаткування доходів від довгострокових контрактів, для чого вдосконалити норми Закон України № 283/97 – ВР у частині регламентації поняття "довгострокового договору", що дозволить застосовувати такий порядок будівельним підприємствам, які займаються виконанням будівельно-монтажних робіт, замовниками яких виступають підприємства-платники єдиного податку, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності.

Особливий порядок оподаткування звільняє підрядника від оподаткування усієї суми авансу та нарахування податкових зобов'язань щодо ПДВ від суми авансу. Валовий дохід, отриманий внаслідок укладання контракту, виконавець визначає не за першою подією у повній сумі, а розрахунковим шляхом, використовуючи оціночний коефіцієнт виконання контракту, що обчислюється відповідно до п.7.10.4, п.7.10.5 Закону України № 283/97 – ВР за формулою:

Вф ,

Коц=Вп, (1)

де *Коц* – оціночний коефіцієнт; *Вф* – сума фактичних витрат звітного періоду, пов'язаних із виконанням контракту, грн; *Вп* – сума витрат, які планується здійснити у зв'язку з виконанням довгострокового контракту, грн.

Схема розрахунку оціночного коефіцієнта передбачає його обчислення щокварталу, оскільки фактичні витрати можна розрахувати лише після закінчення звітного періоду, і їхня величина змінюється щоквартально. Валовий дохід розраховується шляхом множення загальної договірної ціни контракту на оціночний коефіцієнт. Формулу можна представити так:

$$ВД = \frac{Вф}{Вп} \times ЗДЦ \text{ , (2)}$$

де *ВД* – валовий дохід за звітний квартал, грн.; *Вф* – сума фактичних витрат звітного періоду, пов'язаних із виконанням контракту, грн.; *Вп* – сума витрат, які планується здійснити у зв'язку з виконанням довгострокового контракту, грн.; *ЗДЦ* – загальна договірна ціна довгострокового контракту, грн.

З нашого погляду, оціночний коефіцієнт слід розраховувати дещо інакше, а саме:

$$Коц = \frac{ЗДЦ}{Вп} \text{ , (3)}$$

де *Коц* – оціночний коефіцієнт; *ЗДЦ* – загальна договірна ціна довгострокового контракту, грн.; *Вп* – сума витрат, які планується здійснити у зв'язку з виконанням довгострокового контракту, грн. У такому випадку сума валового доходу звітного кварталу обчислюватиметься як добуток оціночного коефіцієнту та суми фактичних витрат звітного періоду, пов'язаних із виконанням контракту:

ВД = Коц x *Вф*, (4)

де *ВД* – валовий дохід за звітний квартал, грн; *Коц* – оціночний коефіцієнт; *Вф* – сума фактичних витрат звітного періоду, пов'язаних із виконанням контракту, грн. У цілому, формулу для розрахунку валового доходу можна представити так:

$$ВД = \frac{ЗДЦ}{Вп} \times Вф \text{ , (5)}$$

де *ВД* – валовий дохід за звітний квартал, грн; *ЗДЦ* – загальна договірна ціна довгострокового контракту, грн; *Вп* – сума витрат, які планується здійснити, у зв'язку з виконанням довгострокового контракту, грн; *Вф* – сума фактичних витрат звітного періоду, пов'язаних із виконанням контракту, грн.

Перевага запропонованої методики обчислення оціночного коефіцієнта та валового доходу полягає у тому, що оціночний коефіцієнт необхідно розрахувати лише один раз за весь період виконання довгострокового контракту, адже загальна договірна ціна та сума витрат, які планується здійснити, у зв'язку із виконанням договору, є наперед відомими.

Таким чином, для розрахунку валового доходу за будь-який період виконання довгострокового контракту необхідно лише знати суму фактичних витрат, оскільки значення коефіцієнта залишається незмінним. На практиці іноді трапляються ситуації, коли договірна ціна і планові витрати змінюються. У такому випадку оціночний коефіцієнт варто перераховувати, виходячи з нових показників, починаючи із періоду, у якому відбулися зміни. Порівняльний аналіз результатів, отриманих у випадку застосування оціночного коефіцієнта, що визначається відповідно до вимог Закону України №283/97–ВР, та коефіцієнта, що пропонується у дослідженні, у випадку зміни планових показників подано у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз отриманих результатів у випадку зміни планових показників

№ з/п	Показники	Сума, грн.			
		Перший квартал	Півріччя	Три квартали	Рік
1.	Загальна договірна ціна довгострокового контракту	3000000,00	3000000,00	3300000,00	3300000,00
2.	Сума запланованих витрат	2500000,00	2500000,00	2800000,00	2800000,00

3.	Сума фактичних витрат	700000,00	1500000,00	2100000,00	2700000,00
4.	Оціночний коефіцієнт (ряд. 3/ ряд. 2)	0,28	0,6	0,75	0,964285714
5.	Сума валового доходу за звітний квартал (ряд. 4* ряд. 1)	840000,00	1800000,00	2475000,00	3182142,86
6.	Оціночний коефіцієнт (ряд. 1/ряд. 2)	1,2	1,2	1,178571429	1,178571429
7.	Сума валового доходу за звітний квартал (ряд. 6*ряд. 3)	840000,00	1800000,00	2475000,00	3182142,86

За даними табл. 1 можна зробити висновок про те, що кінцеві значення валового доходу, незважаючи на те, яким методом розраховано оціночний коефіцієнт, є однаковими.

Висновки. Проведене дослідження дозволило обґрунтувати ефективність розрахунку оціночного коефіцієнта як частки від ділення загальної договірної ціни довгострокового контракту та суми витрат, які планується здійснити, у зв'язку із виконанням цього контракту, що дозволить оціночний коефіцієнт розраховувати лише один раз за весь період виконання довгострокового контракту, адже загальна договірна ціна та сума витрат, які планується здійснити у зв'язку із виконанням договору, є сталими величинами.

Отже, за умови використання запропонованої методики для розрахунку валового доходу за будь-який період виконання довгострокового контракту достатньо лише знати суму фактичних витрат, оскільки значення коефіцієнта, що застосовується у розрахунку, залишається незмінним.

Подальшим напрямом наукових розвідок з цього питання

може бути вивчення податкового обліку витрат в умовах застосування підрядником особливого порядку оподаткування.

Література

1. Назарбаєва І. Довгострокові контракти: про все по порядку / І. Назарбаєва // Будівельна бухгалтерія. – 2006. – Книга 3. – С. 190-199.

2. Чалий І. Будівельний облік для профі: секрети майстерності / Чалий І. – Х.: Фактор, 2006. – 400 с.

3. Самарченко О. Строительный учет: бухгалтерия в период спада / Самарченко О., Чалый И., Доценко-Белоус Н. – Киев: ПП “Профи Консалт", 2009. – 48 с.

4. Усе про облік та організацію будівельної діяльності / [Ю. Рудяк, О. Пироженко, Я. Кавторєва, А. Клименко, О. Вітковська.] – [3-тє вид. перероб. і доп.] – Х.: Фактор, 2006. – 462 с.

5. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” у редакції Закону України від 22.05.1997р. – №283/97-ВР [електронний ресурс] [зі змінами та доповненнями]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

УДК 336.1

Папп В. В.,
кандидат економічних наук, докторант відділу досліджень суспільних систем Інституту регіональних досліджень НАН України

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ БЮДЖЕТНОГО ВИРІВНЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНИ

У статті досліджено сутність економіко-організаційного механізму формування та управління збалансованістю бюджетної системи регіону, проаналізовано організаційні засади фінансового забезпечення місцевих бюджетів, їх витрачання та регулювання, запропоновано основні напрями вдосконалення системи міжбюджетних відносин у дохідно-видатковому аспекті.

Ключові слова: *регіон, бюджет, фінансова система, доходи, видатки, баланс, трансферти.*

The article investigates the essence of economy-organizing mechanism of formation and management of budgetary region system's balance, analyses organizing aspects of financing of the local budgets, their expenses and regulation, offers the main ways to improve the budgetary regulation system in revenues and expenditure aspect.

Key words: *region, budget, financial system, incomings, expenditures, balance, transfers.*

Постановка проблеми. У механізмі державної регіональної економічної політики провідне місце належить бюджетно-фінансовим важелям. В Україні сформована законодавчо-нормативна база, на якій ґрунтуються бюджетна система і міжбюджетні взаємовідносини, прийнято Бюджетний кодекс України, де визначено бюджетний устрій і його принципи, порядок складання і виконання бюджетів. Міжбюджетні відносини повинні ґрунтуватися на довгостроковій стабільності, прозорості, об'єктивності та чіткому розмежуванні повноважень і відповідальності.

© Папп В.В., 2009

Економічний зв'язок між центром і регіонами здійснюється на основі встановлення центром єдиної податкової системи з багаторівневою ієрархічною структурою. Місцеві податки дають можливість регіональним органам влади мати власні важелі впливу на соціально-економічну ситуацію території. Формування бюджету на основі двоканального принципу дозволяє забезпечити цілісність економічного простору країни та надати достатню економічну самостійність регіонам. Центральний бюджет формує перший фінансовий потік, при цьому розмір податкової ставки визначається парламентом. Регіональні органи влади, залежно від своїх можливостей та наявних ресурсів, формують другий фінансовий потік і визначають ставку для регіонального бюджету (з урахуванням встановлених обмежень чи верхньої межі).

Завдяки такій системі встановлюються тісні взаємозв'язки між центром і регіонами, вирішуються важливі регіональні проблеми економічного, екологічного, соціального характеру. Основний принцип побудови системи бюджетно-фінансових відносин полягає в тому, що будь-яка економічна структура повинна в першу чергу забезпечити наповнення бюджету власного рівня. Тому, як показує світовий досвід, майже дві третини всіх прибутків регіону залишається в його власному бюджеті. Водночас здійснюється певний перерозподіл коштів з метою соціально-економічного вирівнювання регіонів. Досягти повної рівності регіонів практично неможливо, оскільки всі вони істотно різняться між собою за природно-ресурсним потенціалом, людськими ресурсами, нагромадженим виробничим потенціалом. Однак процес розподілу і перерозподілу бюджетних ресурсів є необхідним. Він забезпечує єдність держави, а також нормальні умови перебігу відтворювальних процесів на різних територіях.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічним основам організації міжбюджетних відносин присвячено чимало робіт відомих українських та зарубіжних науковців, серед яких С. Буковинський, О. Василик, Т. Грицюк, В. Кравченко, А. Лавров, К. Лайкам, І. Луніна, С. Слухай, І. Чугунов, В. Швець, С. Юрій та інші. Цінність їх праць полягає в узагальненні теоретичних основ щодо взаємовідносин державного та місцевих бюджетів та визначенні економічної сутності міжбюджетних відносин.

Зокрема, О.В. Гончаренко вбачає розвиток міжбюджетних відносин через зменшення горизонтального та вертикального дисбалансу за допомогою міжбюджетних трансфертів [1].

На думку Ю. Харазішвілі та О. Любіч, без економічного зростання в країні та регіонах, покращення комплексу макроекономічних показників та ефективне збалансування регіональних бюджетів неможливе [2].

Підвищення рівня дохідної частини бюджетів регіонів шляхом реформування податкової системи країни розглядає Ю.В. Чередниченко. [3].

Проте, із зміною підходів державної регіональної політики необхідним є вироблення нових механізмів щодо проведення бюджетної політики центру щодо регіонів.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вироблення концептуальних положень щодо розвитку міжбюджетних відносин, децентралізація цих процесів та запровадження системи стимулів щодо підвищення доходної частини місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Органічною складовою ринкових трансформаційних процесів є поетапне реформування бюджетної системи та міжбюджетних відносин, що потребує подальшого впровадження основних положень Бюджетного кодексу України в напрямку досягнення більшого ступеня децентралізації фінансів в умовах бюджетного унітаризму, вдосконалення практики надання трансфертів з Державного бюджету України на основі об'єктивних критеріїв, неухильне дотримання принципу збалансованості місцевих бюджетів. Розподіл податкових надходжень між Державним бюджетом, бюджетом Автономної Республіки Крим та місцевими бюджетами передбачатиме переведення на власну доходну базу місцевих бюджетів із закріпленням за ними доходних джерел на постійній основі, визначивши при цьому перелік доходів і видатків, що не враховуються при розрахунку міжбюджетних трансфертів.

Важливим завданням бюджетної політики є чітке розмежування повноважень та відповідальності між центральними і місцевими органами виконавчої влади, обласними та районними органами місцевого самоврядування територіальних громад, що відповідає положенням та принципам Концепції державної регіональної політики.

Основним напрямом зміцнення фінансової бази територій є: підвищення ролі в бюджетній системі місцевих податків і зборів; збільшення питомої ваги закріплених у бюджетах доходів; чітке визначення порядку надання дотацій, субвенцій і субсидій місцевим бюджетам. Основна увага повинна приділятися формуванню місцевих фінансів депресивних територій.

В Україні актуальними є проблеми вдосконалення міжбюд-

жетних взаємовідносин між центром і адміністративно-територіальними утвореннями. У 1993 р. місцевим органам влади було надано право самостійно встановлювати місцеві податки і збори. Для створення відносно рівних соціально-економічних умов життєдіяльності населення в регіонах необхідно посилити роль державного бюджету. Водночас місцевим органам влади необхідні фінансові ресурси для підвищення рівня життя населення своєї території. Розв'язання цього протиріччя можливе лише на основі збільшення обсягів валового внутрішнього продукту, загального пожвавлення економічної діяльності в державі.

Трансферти сьогодні – безумовно основний механізм регіональної бюджетної політики. Однак питання їхнього удосконалення не повинні відволікати нас від більш загальної проблеми раціональної побудови всієї системи територіальних фінансів. Зараз її вирішенню заважають:

– недостатній розвиток державних і муніципальних фінансів узагалі;

– нерозв'язаність усередині цього сектору проблеми раціонального розподілу ресурсів між державним і територіальними бюджетами;

– деформованість структури територіальних бюджетів, усередині яких недостатня частка капітальних вкладень.

Зараз ця проблема навіть не обговорюється. Вважається, що інвестиції в регіони підуть самі собою, як тільки будуть створені умови для залучення приватного капіталу. Однак такий підхід варто визнати, іншими словами, спрощеним.

Усе це змушує саме в зв'язку з розвитком інфраструктури порушувати питання про необхідність рішучого перегляду нинішнього негативного, власне кажучи, відношення до суспільних інвестицій. Це відношення диктується ідеологічною догмою про те, що будь-які державні інвестиції неефективні. При цьому не проводиться розмежування між окремими видами інвестицій, не аналізуються їхні цілі (які для значної частини проектів не зводяться до одержання фінансового ефекту), не оцінюється наявний потенціал приватного інвестування у вітчизняну економіку. У результаті суспільні інвестиції в Україні знизились до вкрай низького рівня.

До певного періоду часу небезпечність такого положення маскувалася економічною кризою, коли в стані абсолютного падіння виробництва навіть наявні інфраструктурні потужності виявлялися чи принаймні виглядали надлишковими. Однак з початком економічного росту стало зрозуміло, що потреба

вітчизняної економіки в суспільних інвестиціях не менша, а за низкою причин більша ніж у розвинутих західних економіках.

Для нас особливо важливо, що в умовах ринкової економіки провідну роль у розвитку суспільного сектору повинні відігравати регіони як спеціалізовані системи відтворення якісних ресурсів (насамперед, людського потенціалу). Проте для цього повинен змінитися сам тип регіональної політики. Зокрема, центр її ваги повинен переміститися з центру на місця – у регіони; регіональна політика повинна орієнтуватися на довгострокові критерії динаміки ресурсного потенціалу. Інакшими словами, місце системи пріоритетів центру щодо окремих територій повинна зайняти система "регіонального маркетингу", яка передбачає цілеспрямовану діяльність регіональних і місцевих органів з облаштування території та розвитку людського потенціалу.

Враховуючи вищесказане, першочерговим завданням регіональної політики стає формування у всіх регіонах і містах повноцінних бюджетів розвитку, здатних забезпечити необхідний (за розміром і ефективністю) потік суспільних інвестицій.

Якщо характеризувати особливості бюджетного процесу на регіональному рівні, то виконання місцевих бюджетів у 2007 році характеризувалося стабільністю надходжень та перевиконанням планових розрахункових показників Міністерства фінансів України на 2007 рік по надходженнях. Так, доходи місцевих бюджетів без трансфертів (загальний і спеціальний фонди) становили 58348,7 млн грн, при цьому їхня частка у загальному обсязі фактичних надходжень податків і зборів (обов`язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів зросла до 47,6% у 2007 році, проти 40,7% у 2006 році. Щодо 2006 року доходи місцевих бюджетів без трансфертів зростали в усіх регіонах (від 31,5% у Чернівецькій до 68,5% у Київській областях) і їхній приріст по Україні склав 46,4%.

Рівень виконання розрахункового показника Міністерства фінансів України на 2007 рік становив 131,3%, проти 121,0% у 2006 році, і майже у половини регіонів цей показник був вищий за середній по Україні (13 регіонів, проти 7 регіонів у 2006 році). Найвищий рівень виконання спостерігався у Київській (163,8%), Одеській (147,1%), Рівненській (138,5%), Івано-Франківській (138,2%) областях та у м. Києві (138,8%), найнижчий – у Запорізькій (118,2%), Кіровоградській (119,4%) та Дніпропетровській (120,4%) областях.

Проте зростання доходів та видатків місцевих бюджетів супроводжується проблемою їхньої значної диференціації у роз-

рахунку на одну особу наявного населення. Так, у 2007 році доходи були максимальними у м. Києві (5774,3 грн), а мінімальними у Луганській області (1826,5 грн), тобто розрив становив 3,2 раза (без урахування м. Києва – 1,5 раза).

Щодо трансфертів доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу, то їхній рівень за 2007 рік коливався в межах від 679,1 грн (Дніпропетровська обл.) до 1340,0 грн. (Чернівецька обл.) [4].

У цей самий період видатки місцевих бюджетів з урахуванням трансфертів на одну особу були максимальними у м. Києві (6024,3 грн), мінімальними – у Луганській області (1784,7 грн), тобто розрив становив 3,4 раза (без урахування м. Києва – 1,5 раза). Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів наведена на рис. 1 та рис. 2.

Рис. 1 Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів, 2007 р. (%) [4]

Рис. 2 Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів, 2006 р. (%) [4]

Як і у попередні роки, у 2007 році суттєвих змін у структурі місцевих бюджетів не відбулось. Основною фінансовою складовою наповнення місцевих бюджетів залишився податок з доходів фізичних осіб, що формував 59,6% (у 2006 році – 57,2%) доходів місцевих бюджетів без трансфертів (загального і спеціального фонду). Його обсяг становив понад 34,8 млрд грн, що на 52,6% більше, ніж у 2006 році. Збільшення обсягу податку з доходів фізичних осіб відбувалось у всіх регіонах (від 54,4% у Миколаївській області до 74,5% у Київській). Разом з тим, питома вага власних надходжень бюджетних установ та плати за землю зменшилась відповідно з 8,6% та 7,8% у 2006 році до 7,6% та 6,7% у 2007 році:

– обсяг власних надходжень бюджетних установ становив 4,5 млрд грн, що на 29,4% більше, ніж у 2006 році, його приріст мав місце у 26 регіонах (від 9,0% у Вінницькій області до 65,2% в Автономній Республіці Крим). Скорочення зафіксовано лише у Миколаївській області на 10,4% (частка яких скоротилася до 9,6%, проти 14,2% у 2006 році);

– обсяг надходжень від плати за землю становив 3,9 млрд грн, що на 24,6% більше, ніж у 2006 році. Їхнє нарощування

спостерігалося у всіх регіонах (від 1,6% у Дніпропетровській області до 53,3% у Сумській) (див. рис. 3).

Рис. 3. Структура доходів місцевих бюджетів без трансфертів, 2007 рік [4]

Завдання формування територіальних бюджетів розвитку повинно враховувати такі чинники:

– ріст диференціації між регіонами за рівнем розвитку та рівнем життя;

– значна централізація податково-бюджетних повноважень.

Зараз розвиток міжбюджетних відносин в Україні визначається двома реформами:

– триваючою реформою податково-бюджетної сфери;

– початком реформи адміністративно-територіального устрою.

Податкова реформа ставить за мету наблизити податкову систему України (за переліком застосовуваних податків і широті податкової бази) до розвинутих європейських країн. Але якщо за "переліком податків" наблизити ці систем нескладно, то для розширення податкової бази необхідно змінити саму структуру вітчизняної економіки, у якій – на відміну від більшості європейських країн, переважають сировинні галузі і, відповідно, рентні доходи.

Варто зазначити, що задекларований курс на зниження податкового навантаження на економіку реалізується дуже односторонньо – звужуються в основному ті податки, з яких фор-

муються доходи регіональних бюджетів. Практично всі реалізовані дотепер етапи податково-бюджетної реформи були спрямовані на централізацію податкових доходів.

Проте така політика вступає в протиріччя з концептуальними положеннями регіонального розвитку. Зокрема:

– підвищення бюджетного статусу і розширення податково-бюджетних повноважень муніципальних утворень;

– істотне підвищення ролі власних доходів регіональних бюджетів і перехід в довгостроковій перспективі до формування їх, в основному, за рахунок місцевих податків;

– істотне розширення повноважень регіональних органів влади у плануванні бюджетних витрат.

У результаті місцеві бюджети страждають від дефіциту та росту кредиторської заборгованості.

Висновки. Реформа міжбюджетних відносин повинна бути пов'язана із завданням переходу від "відбудовного" росту економіки до нормального інвестиційного росту. Необхідність такого зв'язку підсилюється тим, що в основу вітчизняної бюджетної системи із самого початку був закладений принцип: "трансферти з державного бюджету визначаються з урахуванням поточних витрат і не роблять впливу на територіальний перерозподіл державних інвестицій". Внаслідок цього розвиток міжбюджетних відносин в Україні проходив в останні роки, в основному, по лінії посилення поточної бюджетної підтримки, зокрема, покращився розподіл трансфертів з державного бюджету.

На жаль, з постановкою цього завдання Україна явно запізнюється: ні капітальним вкладенням, ні бюджетам розвитку регіонів не приділяється належної уваги. А у зв'язку із збитковістю галузей інфраструктури ця проблема є надзвичайно актуальною.

Очевидно, що регіони з вищим рівнем розвитку, бюджетні доходи яких безпосередньо пов'язані з власною податковою базою, матимуть більші можливості щодо маневрування бюджетними коштами, а відтак, і щодо їхнього використання на розширене відтворення, аніж регіони-реципієнти, в яких ці можливості обернено пропорційно питомій вазі дотації в доходах. Тому має бути застосована модель фінансового вирівнювання – регіони з низьким рівнем розвитку отримують певну допомогу з центру, що виражатиметься у вищому розмірі нормативу, ніж для більш розвинутих регіонів. Таким чином, створюватимуться відносно однакові умови щодо розвитку кожного з регіонів. Зауважимо, що йдеться про створення відносно однакових "стартових" умов, а не про вирівнювання диспропор-

ції у регіональному розвитку. Фінансово незабезпечені регіони повинні розраховувати на більші нормативи відрахувань від загальнодержавних податків і більші розміри дотацій, аніж багаті. Це дасть змогу вкладати кошти в інфраструктуру перших, здійснювати там активнішу стимулюючу податкову політику тощо, що сприятиме розв'язанню проблем поступового вирівнювання територіальних диспропорцій.

Методика формування бюджетів регіону має доповнюватися механізмами, які б стимулювали регіональну владу, заохочували до пошуку внутрішніх резервів щодо наповнення бюджету, інвестування коштів.

Доцільно було б, перш за все, відрегулювати міжбюджетні відносини між центром і адміністративно-територіальними утвореннями, керуючись принципом: фінансово сильні регіони – сильна держава. Без цього важко розраховувати на вихід нашої держави із фінансової кризи.

Література

1. Гончаренко О. В. Поняття та зміст відносин між державним та регіональними бюджетами // Формування ринкових відносин. – 2007. – № 3(70). – С. 127 – 132.

2. Харазішвілі Ю., Любіч О. Про взаємозв'язок дефіциту бюджету та макроекономічних показників в Україні // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 31 – 40.

3. Чередниченко Ю. В. Податкова політика та економічне зростання в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8(62). – С. 91 – 96.

4. www.ukrstat.gov.ua – Офіційний сайт Державного комітету статистики України.

УДК 336.201

Свердан М. М.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасні національні особливості механізму фіскального адміністрування податку з доходів фізичних осіб. Досліджена природа податку з доходів фізичних осіб та чинники, які визначають його суспільну ефективність. Здійснено пропозиції щодо удосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб.

Ключові слова: *фіскальне адміністрування податків, дохід, податок з доходу фізичних осіб, оподаткування, податкові надходження, прибутковий податок.*

Article reveals the modern national features of fiscal administration mechanism of the personal income tax. The nature of the personal income tax and appoint factors for its society efficiency are investigated. Some suggestions for improvement of private revenues taxation mechanism are made.

Key words: *fiscal tax administration, income, personal income tax, taxation, tax revenues, personal income tax.*

Постановка проблеми. Зародження й розвиток податків – неодмінна передумова ефективного функціонування сучасної демократичної держави та цивілізованого суспільства. Автоматичний механізм дії податків є невід'ємною і найголовнішою частиною фінансової діяльності держави в контексті забезпечення сталих базисів суспільної еволюції.

Удосконалення механізмів фіскального адміністрування суспільних доходів, адекватність їх перерозподілу з метою гармонічного задоволення суспільних запитів та гармонізація фіскальних взаємовідносин держави і платників податків постали важливими й складними завданнями в умовах ринкових відносин господарювання. У найбільш вагомій мірі оподаткуван-

© Свердан М.М., 2009

ня зачіпає доходи населення, яке, своєю чергою, є тим найбільшим споживачем суспільних благ і послуг.

Оподаткування доходів громадян має найтривалішу історію як різновид методів фіскального адміністрування суспільних доходів. У первинній, примітивній формі прямі податки з громадян стягувались як звичайні повинності у вигляді безоплатних послуг, які населення надавало державі. Причина появи прямого оподаткування доходів громадян – гостра потреба держави в бюджетних надходженнях фінансових ресурсів, що визначається через забезпечення рівноправності оподаткування на основі прямого методу визначення доходів платника. Оподаткування доходів громадян є найбільш вигідним з фіскальних позицій для держави, оскільки населення країни – це найбільша кількість платників податків з найбільшими обсягами доходів та, відповідно, їхнім високим фіскальним потенціалом; водночас, саме населення є найбільшим споживачем суспільних благ, що надаються йому у відповідь на сплату податків державою: "З одного боку, населення країни є найбільшим платником податків (як за чисельністю платників, так й за кількістю сплачених податків); з іншого боку, саме населення є також найбільшим споживачем того обсягу суспільних послуг та благ, що у трансформований спосіб пропонуються й надаються державою. Таким чином, перерозподільний механізм фіскальної централізації доходів населення має двояке призначення" [11, с. 106].

У більшості ринкових економічно розвинутих країн особистий прибутковий податок займає найвищу частку фіскальних доходів бюджету держави, що є свідченням не тільки досконалості податкових систем, але й водночас високого рівня суспільного добробуту. Відтак, у провідних державах світу податок на доходи громадян є впливовим інструментом фіскальної політики у сфері акумулювання бюджетних фінансових ресурсів та перерозподілу доходів населення, що підтверджується також доволі високим рівнем податкового навантаження. Втім, особистий прибутковий податок водночас є фіскально адекватним суспільним запитам, оскільки населення у повноцінній мірі забезпечується необхідним обсягом благ з боку держави, особливо послугами соціального характеру. Так, аналізуючи рівень податкового тягаря, наприклад, в США і скандинавських країнах можна переконатися в тому, що в США норма оподаткування є вдвічі нижчою. Однак істотного впливу на щорічні темпи приросту ВВП, економічне зростання та суспільний прогрес така міра податкового навантаження не

справляє: зокрема, в цих країнах щорічний приріст ВВП однаково коливається в межах 3-6%. Спонукальним мотивом й підставою до підвищення норми оподаткування в країнах Скандинавії виступає політика соціального захисту та забезпечення, що ґрунтується на граничній корисності податків і податкових платежів; саме через цю обставину мінімізується втрата соціального благоустрою громадян як платників податків в системі фіскального обміну "податки – блага". Ця гіпотеза реалізується в межах принципу "співрозмірності" оподаткування на предмет співвідношення податків і благ: "Він ґрунтується на основі оподаткування одержуваних благ, суть якого полягає в придбанні платником податку благ (товарів, послуг), що пропонується державою, як це відбувається й у випадку отримання інших благ. Отже, та особа, яка одержує найбільшу користь від наданих державою благ, зобов'язана в адекватній мірі компенсувати державні видатки на фінансування її благ через механізм оподаткування. Тобто повинна виконуватись співрозмірність сплачених податків та сукупних суспільних благ, які одержують платники від держави" [10, с. 209].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Заміна доволі прогресивної моделі фіскального адміністрування доходів населення в Україні на досить помірну пропорційну постала першим вагомим напрямом якісної модернізації податкової системи держави. Однак сучасні дослідження засвідчують факт неприйнятності як попередньої, так само й нинішньої моделі фіскального адміністрування доходів громадян [5; 12; 15].

Найбільшу увагу, як і раніше, привертає переважно фіскальна орієнтація функціональної дії особистого прибуткового податку [2; 4]. Вказується, зокрема, що відбувається розподіл "населення на багатих і бідних, адже питома вага цього податку найменша у тих, хто більше заробляє, а отже, значно зростає податковий тягар на доходи малозабезпечених верств населення" [1, с. 275].

Незначною мірою приділяється увага стосовно повноцінної реалізації регулятивної функції податку з доходів фізичних осіб [14]. Наголошується, щодо удосконалення особистого прибуткового податку, що "метою будь-якої реформи є досягнення оптимального співвідношення між стимулюючою та фіскальною роллю" [3, с. 73]. Вказане повинно забезпечити більш ефективний розподіл податкового тягаря до різних категорій платників згідно з критерієм соціальної справедливості оподаткування [6].

Особистий прибутковий податок пропорційної методики

фіскального адміністрування має місце у Швеції при ставці 56%. Пропорційний податок діє також в Гонконзі, на Нормандських островах, у Латвії та Естонії, в Росії [13, с. 37]. Принагідно, варто зазначити, що в ряді окремих країн й взагалі немає потреби щодо впровадження податку на доходи громадян – Андорра, Багами, Бермуди, Бруней, Кувейт, Монако, Об'єднані Арабські Емірати, Оман. Умови і специфіка життя в цих країнах, можливо, й дозволяють повністю відмовитись від системи особистого прибуткового оподаткування. Безумовно, це зовсім не є підставою для його скасування в Україні, а лише причиною для удосконалення. Тобто реформам у механізмі модернізації податку з доходів фізичних осіб повинні бути властиві ознаки системності й послідовності. Відповідні заходи створять нагоду для підпорядкування політики оподаткування доходів громадян меті створення національної конкурентоспроможної економіки, не відволікаючись у майбутньому на виправлення раніше вчинених помилок [7].

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розкриття сучасних національних особливостей механізму фіскального адміністрування податку з доходів фізичних осіб, а також дослідити природу податку з доходів фізичних осіб та чинники, які визначають його суспільну ефективність. На основі проведених досліджень визначити пропозиції щодо удосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб в Україні.

Виклад основного матеріалу. Еволюція особистого прибуткового оподаткування в сучасному економічному ринково розвинутому світі пройшла довготривалий шлях, безперервно удосконалюючи механізми фіскального адміністрування доходів населення.

Досконалість фіскальної дії особистого прибуткового податку в країнах розвинутої ринкової економіки ґрунтується на таких основних принципах:

– запровадження економічно обґрунтованого й соціально ефективного неоподатковуваного мінімуму доходів громадян;

– реальний неоподатковуваний мінімум встановлюється на рівні мінімальної заробітної плати населення;

– мінімальна заробітна плата в жодному випадку не може бути нижчою від реального розміру прожиткового мінімуму;

– фіскальне адміністрування доходів громадян відбувається, здебільшого, за методикою прогресивного оподаткування, при цьому, позитивна прогресія розраховується таким чином, що максимально враховує реальний діапазон доходів населення країни.

– обов'язкове врахування фінансових можливостей доходів населення щодо здійснення певних інвестиційно придатних заощаджень, що відіграє істотну загальнодержавну макроекономічну роль: для кожної ринкової економіки формування приватних нагромаджень з наперед обумовленою великою імовірністю їх ринкової капіталізації має далеко не другорядне значення. При цьому, за будь-якої величини доходу, податково вилучатись підвладна лише та його частина, яка спрямовується на накопичення, а фіскальний вплив у жодному випадку не повинен зачіпати споживчо орієнтовної частки доходів населення. Зважаючи на соціально-ринкову спрямованість фіскальної політики, особисте прибуткове оподаткування має також обов'язково враховувати кількість членів сім'ї, а обсяг самого податку повинен зменшуватись на відповідну суму коштів.

Тобто практика оподаткування приватних доходів населення виходить не стільки з позицій максимізації фіскального ефекту, скільки ставить за мету, насамперед, рівнозначність забезпечення доходами особистих потреб громадян. Сучасна соціально-ринкова відповідність моделі особистого прибуткового податку суспільним запитам, таким чином, повинна орієнтуватися здебільшого на інтереси й можливості населення:

– як споживачів сукупних суспільних благ з метою задоволення особистих мінімально необхідних вимог та потреб розвитку. Ця позиція правомірно повинна втілюватися у фіскальній практиці через чітке розмежування таких категорій: "споживча платоспроможність" і "фіскальна платоспроможність", де домінуючою повинна бути саме перша [11, с. 107-108];

– як платників податку на основі принципу "фіскальної платоспроможності" й отримувачів державних послуг з фіскального погляду в схемі "податки – блага". Вказана позиція на практиці має реалізуватися згідно з принципом "фіскального паритету", що передбачає "утвердження принципу соціальної справедливості оподаткування – забезпечить однаковий підхід до всіх платників, сприятиме усуненню податкової дискримінації та відносного у податковому відношенні вирівнювання доходів громадян-платників податку. З іншого боку, "фіскальний паритет" стимулюватиме дієвість принципу "вигоди – витрати" у фіскальному механізмі, що у майбутньому повинно забезпечити ефективне і справедливе співвідношення інтересів держави і платників у процесі фіскального адміністрування особистого прибуткового податку як плати суспільства за надані йому послуги державою" [8, с. 216].

Натомість, в Україні формування національної моделі опо-

даткування доходів громадян на цивілізований зразок відбувалося вперше в межах власної фіскальної практики. За період понад 10 років, з 1991 р. до 2003 р., будь-які наміри утвердження першочергової моделі оподаткування доходів громадян не увінчалися успіхом, підтвердивши, мабуть, зворотній шлях руху. Первинно створена прогресивна модель оподаткування доходів громадян виявилась надто жорсткою й невідповідною навіть елементарним умовам життя для значної частини українського суспільства. Крім того, сучасне демократично-ринкове суспільство спромоглося на утвердження особистого прибуткового податку із суто фіскального державного засобу на важливий економічний, соціальний та політичний чинник [7]. У той час, як власна вітчизняна модель фіскального адміністрування доходів громадян постала інструментом фіскального здирства й суспільної злиденності. Очевидно, що становлення системи прибуткового оподаткування в Україні відбувалося шляхом запозичення окремих фрагментарних епізодів у країнах з розвинутою ринковою економікою. Механічне перенесення окремих елементів механізму фіскального адміністрування доходів громадян з досвіду ринково розвинутих країн тільки зашкодило створенню власної ефективної моделі оподаткування доходів населення із врахуванням національних умов та особливостей.

В Україні останніми роками частка прибуткового податку в бюджетних доходах держави є досить високою і постійно зростає. Проте цей показник не відображає досконалої податкової системи, ні динамічного зростання реальних доходів населення. Отримуючи недостатній рівень податкових надходжень, держава неспроможна забезпечити фінансування належних суспільних благ. Своєю чергою, це знижує готовність економічних суб'єктів – населення – сплачувати податки, що спричиняє ситуацію дефіциту фінансових ресурсів у розпорядженні держави. Дійсне використання суспільних благ, забезпечення яких здійснює держава, є основною причиною, що повинна спонукати кожного громадянина сплачувати особистий прибутковий податок. Податки, в тому числі й податок з доходів фізичних осіб, беруть участь у перерозподілі ВВП і є частиною процесу економічного відтворення, а специфічна форма відносин формує їхню змістовність. Суспільний характер особистого прибуткового податку розкриває його взаємозв'язок з іншими фінансово-економічними категоріями, а внутрішній зв'язок елементів податку оцінює їх вплив на виробничі відносини і виробничі сили в суспільстві, через що розкривається його глибинна сутність.

Принциповість оподаткування доходів міститься не в налагодженні адекватних фіскальних взаємовідносин держави і населення, а в забезпеченні громадян повноцінним обсягом суспільних благ без надмірного задіяння механізму фіскального перерозподілу суспільних доходів. Тобто більш важливим завданням є забезпечення достатнього рівня первинних доходів населення, а не часткове задоволення особистих потреб громадян з допомогою механізму фіскального перерозподілу суспільних доходів.

У зв'язку з цим, небезпідставно зазначено, що: "Головними чинниками незадовільного стану в оподаткуванні доходів громадян визначено: нереалістичність державних соціальних стандартів і гарантій населенню, неоподатковуваного мінімуму (соціальної податкової пільги); невідповідність принципам соціальної справедливості й фіскальної ефективності" [9, с. 144-145]. На цій основі сформульовано такі підходи стосовно реалізації механізму особистого прибуткового оподаткування:

– "фіскальний паритет", що сприяє утвердженню соціальної справедливості та забезпечує рівність в оподаткуванні тощо, а також надає "стимули критерію "вигоди – витрати" у фіскальному механізмі для забезпечення раціонального співвідношення інтересів держава-платник";

– "фіскальна справедливість", яка є критерієм щодо "визначення параметру фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб", що "характеризує фіскальну достатність (платоспроможність) платників та встановлює міру "фіскальної справедливості" – адекватність фінансових відносин держави та населення, сприяючи утвердженню "фіскального паритету", а також соціального компромісу між суспільством і "фіскальною" державою";

– "фіскальна компенсація", за якою "доцільним було б зниження ставки податку до попереднього рівня, а можливо й 10%, що реально здійснити через механізм "фіскальної компенсації" – зменшення податку з доходів фізичних осіб за рахунок підвищення надходжень до бюджету інших податків. Цим можна стимулювати попит і споживання, що збільшить обсяги непрямих податків, посилиться імовірність впровадження майнових податків, оскільки джерело сплати всіх податків – доходи населення" [9, с. 144-145].

Висновки. Комплексні суспільні реформи в Україні, спрямовані на розбудову соціально-орієнтованої економіки ринково прототипу, потребують гармонійної єдності у використанні всіх важелів за функціональним впливом. Оподаткування – один із

найголовніших засобів збалансованого регулювання соціально-економічного середовища й управління суспільним розвитком. Податок з доходів фізичних осіб повинен відзначатися адекватністю до вимог суспільства, зумовлених чинниками економічного чи соціального характеру. Механізм фіскального адміністрування доходів населення повинен органічно поєднувати свою функціональну впливовість на основі критеріїв помірності, ефективності та справедливості оподаткування.

Основні пропозиції рекомендаційного характеру стосовно визначення альтернативних напрямів цивілізованого реформування механізму фіскального адміністрування доходів громадян в національних масштабах, з урахуванням понятійних категорій інноваційного характеру у фіскальній термінології, за результатами проведеного дослідження набувають таких формулювань:

– реформування податку з доходів фізичних осіб повинно здійснюватись одночасно з комплексною трансформацією сукупного податкового навантаження на фонд оплати праці (фонди соціального страхування) для досягнення оптимальності податкового тягаря на доходи та їх легалізації;

– кардинальна реструктуризація системи державних соціальних стандартів та гарантій населенню, їхня об'єктивна перебудова й максимальне наближення відповідно до реальних суспільних запитів;

– поновлення неоподатковуваного мінімуму доходів громадян, визначення його реального рівня (у випадку відновлення прогресивної моделі оподаткування доходів громадян, ступені прогресії за сучасними світовими мірками між неоподатковуваним мінімумом та першим ступенем податку можуть становити 4-5%);

– доцільним вважається запровадження, враховуючи соціально-економічну ситуацію в країні, не тільки суто прогресивної моделі оподаткування доходів громадян, але й "можливість втілення регресивно-прогресивної податкової шкали" [10, с. 213].

Література

1. Демченко Т. М. Податок з доходів фізичних осіб у системі державних доходів // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 270-276.

2. Коляда Т. А., Чуркіна І. Є. Особливості фіскальної ефективності оподаткування доходів фізичних осіб в умовах інтеграції // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 70-76.

3. Мартиненко В. П. Основні напрями розвитку оподаткування

доходів фізичних осіб // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 5. – С. 70-73.

4. Мельник В. М. Фіскальна ефективність податку з доходів фізичних осіб в Україні: можливості зростання // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 38-48.

5. Нікітішин А. О. Нова система оподаткування доходів фізичних осіб // Фінанси України. – 2004. – №10. – С. 65-71.

6. Славкова А. А. Соціальна справедливість в оподаткуванні доходів громадян // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України / Науково-практичний збірник. – 2001. – № 2. – С. 178-182.

7. Славкова А. А. Дилема вибору – прогресивне чи пропорційне оподаткування доходів фізичних осіб // Фінанси, облік і аудит: Збірник наукових праць. – Вип. 3. / Відп. ред. А. М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 116-122.

8. Славкова А. А. Доходи громадян як об'єкт особистого прибуткового оподаткування // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип. 1 (10): Економічні науки. – Чернівці, 2008. – С. 205-217.

9. Славкова А. А. Особисте прибуткове оподаткування громадян – фіскальні дисбаланси і пріоритети // Проблемы развития финансовой системы Украины в условиях глобализации: Сб. трудов V (XI) Международной науч.-практ. конф. аспирантов и студентов, 25-28 марта 2009г., г. Симферополь / "Центр Стабилизации". – Симферополь, 2009. – С. 144-145.

10. Славкова А. А. Податкове навантаження на доходи громадян як об'єкт фіскального адміністрування // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2008. – Випуск 10. – Ч. 1. – С. 206-213.

11. Славкова А. А. Концепція "фіскальної платоспроможності" в механізмі оподаткування доходів населення // Україна у світовому економічному просторі: шляхи подолання кризи (економіка, фінанси та право). Збірник матеріалів IX Міжнародної науково-практичної конференції молодих науковців 27 березня 2009 року. – К.: УДУФМТ, 2009. – С. 106-108.

12. Тропіна В. Податок із доходів фізичних осіб: новий закон – нові питання // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 63-68.

13. Фролова Н. Б. Пропорційний податок з доходів: особливості та досвід використання // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 34-41.

14. Чугунов І. Я., Ігнатенко А. Б. Податок з доходів фізичних осіб у системі фінансово-економічного регулювання // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 3-14.

15. Яроцька Т. Р. Податкова база при оподаткуванні доходів фізичних осіб в Україні // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 28-33.

УДК 336.2

Сидорович О. Ю.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету

ІНСТИТУЦІЙНІ МАТРИЦІ ФІСКАЛЬНИХ ВЗАЄМОДІЙ В ДЕМОКРАТИЧНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У статті особливу увагу акцентовано на основних напрямах наукових шкіл щодо проблем функціонування інституціональних матриць у демократичному суспільстві. Окреслено основні невирішені питання та зроблені висновки про необхідність комплексного підходу до вивчення механізмів фіскальних взаємодій.

Ключові слова: *демократичне суспільство, інституціональні матриці, фіскальна взаємодія, алгоритм, соціальні інститути, імперативні норми.*

The special attention is accented on the main directions of scientific schools of institutional matrices in democratic society. The basic questions are outlined and conclusions are made about necessity of system approach to investigation of fiscal interaction's mechanism.

Key words: *democratic society, institutional matrices, fiscal interaction, algorithm, social institutions, mandatory requirements.*

Постановка проблеми. Процеси розвитку індивідів, суспільних груп та державних формацій відбуваються у відповідних координатах на основі врахування поведінкових реакцій учасників, здійснюваної ними корекції як власної поведінки, так і поведінки інших, створюючи багатомірну суспільну реальність. Економічні дії індивідів – платників податків, отримувачів суспільних благ, держави в особі державних органів влади та інших учасників фіскальних взаємодій протікають не в ізольованому просторі, а в певному соціумі, що визначає дозволені параметри поведінки, накладає часткові обмеження чи узагалі забороняє певну діяльність.

З метою уникнення неузгодженості безлічі зовнішніх чинників, суспільством виробляються відповідні схеми або алгоритми поведінки, що є найефективнішими при визначених історичних, соціально-економічних та правових умовах. Ці схеми й алгоритми фіскальних взаємодій є не чим іншим, як ін-

© Сидорович О.Ю., 2009

ститутом. Багатомірна суспільна реальність, складність соціальних, економічних, політичних, фіскальних та фінансових процесів, що протікають у ньому, формують матриці фіскальних взаємодій учасників і визначають доцільність детального вивчення основ їхнього функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Категорія "інститут" є однією з центральних у роботах Р. Арона, А. Берлі, Д. Бернхема, Е. Богарта, Т. Верлена, Ж. Еллюля, Дж.М. Кларка, Г. Кольма, Дж. Коммонса, А. Лоува, Г. Мінза, У. Мітчелла, Д. Норта, У. Ростоу, Дж. Роулза, Ж. Фурастьє та ін.

Більш сучасне тлумачення представлене у працях таких визначних теоретиків, як Д. Белл, Дж. К. Гелбрейт, Г. Мюрдаль, Я. Тинберген, О. Тоффлер, Р. Хейлбронер та ін. Згідно з їхніми поглядами, інститутами вважається публічна система правил, які визначають норми і положення з відповідними правами і обов'язками, владними проявами й обмеженнями, що носять дозвільний або обмежуючий характер, при визначених формах покарання чи захисту. Механізм трансформації суспільства при цьому трактується виходячи з того, що розвиток економічної, фінансової чи фіскальної системи, а також відносини між учасниками суспільних та фіскальних взаємодій складаються не лише під впливом безпосередньо економічних, але і соціальних, політичних, психологічних і морально-етичних чинників.

Починаючи з середини XIX ст. і до кінця 1950-х років у країнах радянського простору інститути вивчалися в основному правознавцями і розглядались як "сукупність норм права, що охоплюють коло суспільних відносин". У теорії права термін "інститут" зводиться як до "комплексу норм, що регулює суспільні відносини", так і до установ та органів влади, що забезпечують використання цих норм. Один із засновників інституціоналізму, Моріс Оріу, перші називав "інститутами-речами", інші – "інститутами -корпораціями" [1; с. 125].

Лише наприкінці 1960-х років соціальні інститути визначались як "відносно стійкі типи і форми соціальної практики, завдяки яким організовується суспільне життя, забезпечується стійкість звязків і відносин у межах соціально організованого суспільства". При цьому акцент робився на тому, що інститут – це не лише сукупність осіб і установ, з наявними визначеними матеріальними засобами, але і набір соціально-орієнтованих стандартів поведінки в типових ситуаціях. Однак, проголосивши інститути основним об'єктом вивчення, соціологічна наука розглядала їх виключно як одну з передумов для типологізації галузей соціології на макрорівні.

Проте у західній науковій теорії підвищений інтерес до вивчення природи інститутів виник ще у 20-30-ті роки минулого століття і був започаткований роботами Т. Веблена, У. Гамільтона, Дж.М. Кларка, Дж. Комонса, У. Мітчела. У межах інституціональної економіки інститути визначались як зразки і норми поведінки (Селігмен), звички мислення, що впливають на вибір стратегії економічного мислення в доповнення до мотивації раціонального економічного вибору (Веблен).

Р. Коуз, Д. Норт, О. Уільямсон, та інші надавали поняттю "інституту" більш широкого змісту, розглядаючи його як важливий чинник економічних взаємодій. Так, згідно з визначенням нобелівського лауреата Д. Норта, інститути – це "правила гри" в суспільстві, які обумовлюють і організовують взаємодії між людьми і структурують стимули обміну в усіх його сферах, зокрема: політиці, соціальній сфері, економіці, фіску та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначити основні напрями наукових шкіл щодо проблем функціонування інституціональних матриць у демократичному суспільстві, а також окреслити основні невирішені питання та зробити висновки про необхідність комплексного підходу до вивчення механізмів фіскальних взаємодій.

Виклад основного матеріалу. Таким чином, здійснення сумісних координованих і не зовсім дій здійснюються в процесі обміну, реалізації власної поведінки та реакції на поведінку контрагентів, що є не чим іншим, як інтеракцією або взаємодією. Остання є системою зв'язків і поведінкових реакцій між індивідами, соціальними групами, державними інституціями та сукупністю соціальних відносин, що виникають поміж ними.

У період існування Радянського Союзу питанням взаємодій, а тим паче фіскальних, надавалося виключно політичного змісту, що зводилось до ідеї побудови суспільства без податків та зумовлювалось командно-адміністративним типом господарювання. В умовах демократичних та ринкових трансформацій України основоположною є різноманітність ринкових відносин в усіх сферах господарювання, що відображають цілісну систему, яка динамічно розвивається і знаходиться в стані взаємодії та взаємообумовленності. Тому можна говорити, що тип економіки та спосіб господарювання визначають не лише характер взаємодій, швидкість трансформаційних зрушень але й параметри середовища та подальші вектори руху учасників цих взаємодій, надаючи їм більшої або меншої прозорості, відкритості і законності чи навпаки.

У фіскальній системі України функціонують декілька учас-

ників фіскальних взаємодій, кожен з яких має власну стратегію поведінки, інтереси та пріоритети. До учасників фіскальних взаємовідносин в Україні слід віднести:

– платників податків, тобто фізичних та юридичних осіб, на яких Конституцією України та податковим законодавством покладено обов'язки нараховувати, утримувати та сплачувати податки, збори та податкові платежі до бюджетів та державних цільових фондів;

– отримувачіяв суспільних благ, що прагнуть до отримання якомога більшої суми трансфертних платежів і суспільних благ;

– державні організації, які прямо чи опосередковано беруть участь у процесі фіскального обміну, починаючи зі стадії законотворчості та закінчуючи здійсненням контролю за правильністю нарахування, обчислення і сплати податків та податкових платежів;

– громадські організації, що задіяні в процесі фіскальних взаємодій, діяльність яких зводиться до мети вивчення, аналізу чи захисту прав платників податків чи отримувачів суспільних благ в Україні.

Отже, фіскальні взаємодії можна розглядати в двох аспектах. Перший аспект – це розгляд фіскальної взаємодії як контакту двох і більше учасників, що має своїм результатом взаємні зміни поведінки, діяльності, установок. Другий аспект пов'язаний з розглядом фіскальних взаємодій як взаємно обумовлених індивідуальних дій учасників, що пов'язані циклічною індивідуальною залежністю. У цьому розумінні поняття "фіскальна взаємодія" використовується для визначення способу реалізації процесів фіску, мета яких зумовлює взаємне узгодження індивідуальних та групових дій, що здійснюються на основі ціннісних орієнтацій, визначаючи в подальшому стани взаємодії чи протиборства.

Впродовж останніх десятків років недостатня увага з боку держави до формування добробуту громадян призвела до того, що значна частка людей зневірившись у тому, що держава є позитивним чинником у повсякденному житті, перейшла до здійснення "тіньової" економічної діяльності, призвівши до збільшення розшарування у суспільстві і, разом із тим, до певного "обкрадання" держави – зменшення надходжень до бюджету у вигляді податкових платежів. Такий процес взаємного "обкрадання", своєю чергою, зумовивши надмірну вразливість українського суспільства, зі зменшенням рівня добробуту та суспільної єдності і злагоди, можна припинити тільки шляхом пе-

реукладання угоди про взаємовідносини держави та її громадян, або перегляду критеріїв функціонування інститутів фіскальних норм шляхом зміни фіскальних пріоритетів держави.

Інституційна структура норм виступає як певний впорядкований набір інститутів, що зумовлюють економічну поведінку, визначаючи обмеження її проявів для учасників як економічних, так і фіскальних взаємодій, які формуються в межах тієї або іншої системи фіску. Але наявність окремих, властивих спонтанному порядку фіскальних норм ще не є достатньою умовою для становлення інституційної структури. Загалом, наявні на даний час фіскальні норми характеризуються значною декларативністю положень, оскільки поширені факти їхнього злісного ігнорування або неможливості практичної реалізації, що призводить до податкових правопорушень учасниками фіскальних взаємодій. Тому діяльність щодо попередження податкових девіацій передбачає наявність і розвиток інститутів фіскальних норм, неуклінне виконання вимог ефективності і системності.

Фіскальні норми різноманітні як за своїм характером, так і за змістом, тому при їх класифікації використовують різні критерії. Зокрема, залежно від ролі норм права, в механізмі правового регулювання розрізняють такі їхні групи, наприклад, норми-правила поведінки і вихідні (відправні, первинні, засновні) правові настанови.

Більшість норм права являють собою правила поведінки, але вихідні норми також відіграють важливу роль, оскільки вони визначають цілі, завдання, принципи і напрями регулювання, закріплюють юридичні поняття і категорії. Цим нормам властива висока ступінь абстрактності, вони встановлюють основи для правового регулювання, а потім конкретизуються в нормах-правилах поведінки. Вихідні настанови включають в себе норми-принципи, норми-цілі і норми-дефініції.

Відповідно до методу правового регулювання, фіскальні норми класифікуються на імперативні, диспозитивні, заохочувальні і рекомендаційні. Імперативні норми предсталяють собою категоричні, тобто обов'язкові до виконання приписи, що не допускають будь-яких відступів або трактувань. Вони є обов'язковими і не надають суб'єктам можливості вибору варіанту поведінки, оскільки передбачають тільки один її варіант. Імперативними вважаються норми податкового права, а диспозитивні норми, встановлюючи той чи інший варіант поведінки, дають можливість суб'єктам у межах закону обрати раціональний для них варіант, тобто реалізувати відносини на вланий

розсуд, але в межах закону. Заохочувальні норми – це приписи про надання державою визначених мір заохочення за корисний варіант дій суб'єктів, що схвалюється державою і суспільством. Призначення цих норм – впливати на поведінку людей шляхом заохочення тих чи інших дій. При цьому суб'єкт заохочується, а не зобов'язується досягнути позитивного результату, він вільний обирати або не вибирати приписуючу поведінку. Проте наявність державного заохочення є вагомим стимулом для досягненя вказаного в нормі права результату. Рекомендаційна норма не зобов'язує свого адресата здійснювати передбачені нею конкретні дії або не здійснювати їх. Йому надається можливість самому визначати свою поведінку, але при цьому в нормі вказується найбільш прийнятний її варіант. Реалізація цього варіанту підтримується мірами позитивного характеру, проте, у випадку ігнорування рекомендацій можуть наступити і негативні наслідки.

Інститути фіскальних норм у загальному поділяються на неформальні і формальні. Перші виникають з інформації, що передається за допомогою соціальних механізмів, і ґрунтуються на попередньому досвіді, а також на існуючій в суспільстві податковій культурі. Другі, виникаючи як засіб координації форм взаємодії, є продовженням, розвитком і модифікацією формальних правил, соціально санкціонованими нормами поведінки та внутрішніми, обов'язковими для виконання стандартами поведінки. Як правило, роль неформальних інститутів фіскальних норм виконує етика або моральні практики. Якщо наявні в суспільстві етичні норми оподаткування дозволяють суб'єктам фіскальних взаємодій ґрунтуватися в своїх діях більше на довірі ніж на можливості здійснення певних формальних дій, то в такому суспільстві фіскальні норми носять більш регулярний і складний характер.

Важливість існування інститутів фіскальних норм в суспільстві зумовлюється їхнім впливом на владну ієрархічну структуру суспільства. Загалом, правила, що формують інститут, мають сенс тільки тоді, коли застосовуються більш ніж до одного учасника фіскальних взаємодій, оскільки будь-який інститут – це набір певних правил, тоді як правила – не завжди інститут. Таким чином, інституційне середовище не є простим набором відповідним його типу інститутів, воно визначає напрям і швидкість інституційних змін, виступаючи особливого роду вектором, який визначає напрям розвитку суспільства.

Безсумнівно, що на формування інститутів фіскальних норм в суспільстві значною мірою впливає держава. Саме вона

може як сприяти створенню ефективних інститутів фіскальних норм, так і, навпаки, будучи необхідним атрибутом прогресуючих господарських систем, генерувати інститути, що не тільки сприятимуть підвищенню ефективності, але і перешкоджатимуть їй. Неефективність інститутів фіскальних норм зумовлюється значними витратами на здійснення фіскальних взаємодій та дій, необхідних для зміни старих інститутів, оскільки, інституційна структура економіки будь-якої країни – це, перш за все, результат минулих дій держави і еволюційного відбору найефективніших інститутів. При цьому поширеним є явище, коли державне втручання у процеси фіскальних взаємодій здійснюється через низьку ефективність фіскальних норм, а останні не можуть ефективно функціонувати через відсутність необхідної інституційної структури.

Велику роль у здійсненні взаємодії відіграє система взаємних очікувань (експектацій), які пред'являються учасниками один до одного. У кожного з них існує певна система очікуваної поведінки, яка є загальноприйнятою, тому, якщо ці очікування не виправдовуються для однієї зі сторін, то взаємодія може перерватись і залишитись ситуаційною. Якщо ж очікування з обох сторін виправдаються, то виникнуть нові експектації, які вже будуть пов'язаними з особистими особливостями цього учасника, з його статусом, способом виконання соціальної ролі, з інституційними нормами, володіючи стійкими, багаторазовими і навіть постійними параметрами.

Проте наявна в умовах сьогодення система фіскальних взаємодій характеризується такою рисою як державний етатизм, характерними ознаками якого є: по-перше, пріоритет інтересів держави; по-друге, пріоритет обов'язків суб'єктів перед їхніми правами; по-третє, фіскальне свавілля держави. Однак держава не може абсолютно довільно і необмежено втручатися у фіскальну сферу, оскільки остання зумовлена об'єктивно наявними економічними можливостями, суспільними особливостями, політичною ситуацією і іншими чинниками. Саме тому фіскальні взаємодії доцільно розглядати не тільки як спосіб існування держави, але і як спосіб його контролю – невід'ємний елемент демократії.

У низці випадків держава допускає порушення нею ж встановлених принципів і правил оподаткування, виправдовуючи це тим, що володіє фіскальним суверенітетом і може знаходити прояв в здійсненні державою фіскальної політики, що прямо суперечить відповідним нормативним актам. Захистом прав платників податків в цій ситуації можуть служити абсолютне

дотримання режиму законності, верховенство закону і повна незалежність судової влади.

При наявному сьогодні типі фіскальних взаємодій урядові організації володіють різноманітними можливостями втручання в життя суспільства, оскільки їхні організаційні ресурси структурують можливості політичної дії, а політичні традиції і ролі, які вони відводять різним учасникам фіскальних процесів визначають допустимі форми їхньої політичної участі.

У кожного з учасників фіскальних взаємодій існує власний набір ціннісних орієнтацій та кожен з них здійснює власну діяльність на основі індивідуально властивих пріоритетів. Тому особливо важливим є проведення фіскальної політики з врахуванням ціннісних орієнтацій усіх учасників фіскальних взаємодій. Вказане можливо реалізувати з врахуванням оптимуму Парето, досягнення якого здійснюється шляхом забезпечення фіскальних інтересів держави без погіршення економічної ефективності господарювання податкоплатників, а заодно і суспільного добробуту громадян-виборців, або покращення економічної ефективності діяльності податкоплатників без погіршення фіскальних інтересів держави і послаблення соціального захисту громадян-виборців. Досягається це за умови науково-обґрунтованого поєднання критеріїв фіскальної достатності, економічної ефективності, соціальної справедливості.

Учасники фіскальних взаємодій вступають у численну кількість різних видів взаємодій, на основі чого у науці існують різні типи їх класифікацій, зокрема аналізуються два протилежні прояви взаємодії: по-перше, такі, що сприяють організації сумісної діяльності, а по-друге, такі, що так чи інакше перешкоджають їй. Таким чином розрізняють два основні типи взаємодії: співпраця і суперництво. Співпраця передбачає взаємопов'язані дії учасників, що спрямовані на досягнення загальних цілей з взаємною вигодою для взаємодіючих сторін. Взаємодія на основі суперництва передбачає відтворення, випередження або придушення зусиль суперника, що прагне до ідентичних цілей.

Визначальним та системоутворюючим чинником сумісної діяльності, що об'єднує учасників до співпраці є загальна мета, тому надзвичайно важливим є питання формування загальної мети – побудови розвиненого суспільства на засадах відкритості та демократії і узгодження з нею індивідуальних цілей учасників. Безумовно, в процесі діяльності в учасника фіскальних взаємодій формується певна система цілей, або "поле цілей", в

якому одні цілі займають провідне, інші – підпорядковане положення. Їхня кількість та взаємопідпорядкованність є динамічними.

Завдяки наявності в учасників поля цілей створюється можливість узгодження індивідуальних цілей і формування спільної мети, що необхідна для організації конкретної сумісної діяльності. Крім того, спільна мета пов'язана з потребами групи як цілісного утворення, тому необхідним є усвідомлення учасниками фіскальних взаємодій своєї ролі в реалізації загальної мети і навпаки, трансформації її у власну мету.

Протилежний тип взаємодії-конкуренція, як правило, проявляється у найяскравішій її формі-конфлікті, тобто відкритому протистоянні між учасниками взаємодії, що виникає внаслідок існування протилежних інтересів і позицій.

Загалом, конфлікт – це особливий вид міжособистісної взаємодії, та взаємодії на рівні груп та інституцій, в основі якої лежить об'єктивна суперечність цілей, пріоритетів та мотивів поведінки, що породжує "об'єктивну конфліктну ситуацію" або "конфлікт інтересів".

Низька ефективність суспільних фіскальних норм, призводячи до громадянської непокори, провокує такі прояви поведінки громадян, наслідком яких є навмисне порушення закону заради ініціювання змін у законодавстві або політиці держави.

У цьому плані цей тип поведінки представляє собою невиконання (окремого) закону при дотриманні законодавства і принципу верховенства права.

Причинами її виникнення є:

– невідповідність реаліям часу та бюрократичність засад податкового адміністрування;

– часте внесення змін у податкове законодавство;

– різний правовий статус платників податків та контролюючих органів;

– відсутність зворотного зв'язку між платником податків і контролюючим органом;

– каральний характер податкової системи;

– відсутність гласності у реалізації податкової політики держави;

– відсутність інформації про ефективність використання фінансових та фіскальних ресурсів;

– великий штат працівників контролюючих органів;

– інше.

Вказане дає можливість стверджувати, що впродовж останніх років фіскальні технології не повною мірою відповідали ви-

могам часу та змінам як економічної ситуації в державі, так і реальним потребам як держави, так і платників податків.

Висновки. Підсумовуючи вищеозначене, варто зауважити, що впродовж останніх років все усвідомленішим стає розуміння того, що суспільні інститути являють собою найбільш суттєвий і маловивчений елемент державних формацій. Це, своєю чергою, провокує намагання дослідників усвідомити інституційну структуру сучасних суспільств з тим, щоб пояснити багатогранність соціальних, економічних і фіскальних процесів, що мають місце в різних країнах світу, глибше усвідомити історичні прорахунки і раціоналізувати перспективи подальшого демократичного та суспільного розвитку. Тому беззаперечним є твердження Ш. Ейзенштадта, що з'ясування можливості підтримки соціального порядку поступово стає фундаментальною проблемою у вивченні суспільних взаємодій [9; с. 100]. Саме тому "фокус аналізу поступово повинен перемістится в власне інституційну сферу, тобто в саму серцевину суспільного устрою".

Література

1. История политических и правовых учений: учебник для вузов. Издание 2-е. Под ред. В.С. Нерсесянца. – М.: Издательство "Норма–Инфра", 1999.

2. Апресян Р. Г. Гражданское неповиновение – в политической теории и социальной практике (Джон Ролз и Мохандас Ганди) // Насилие и ненасилие: Философия, политика, этика. Материалы международной электронной конференции... auditorium.ru / Под ред. Р. Г. Апресяна. – М.: МИОС, 2003. – С. 54-70.

3. Гаджиев К. С. Введение в политическую науку. – М.: "Логос", 1997.

4. Енциклопедичний політологічний словник. – К.: Вища школа, 1997.

5. Зеркин Д. П. Основи политологии. – Р-на/Д.: "Феникс", 1996.

6. Леонтьев Д. А. "Ціннісні уявлення в індивідуальній і груповій свідомості... "Психологічний огляд", 1998.

7. Полтерович В. М. Перераспределительная активность и трансформационный спад. // Труды IV научного семинара "Эволюционная экономика: единство и противоречия теории и практики" / Под ред. В.И. Маевского. – М., 2001 .

8. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. – Вып. 2.

9. Эйзенштадт Ш. Революции и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций. – М.: Аспект Пресс, 1999.

УДК 330.13

Соколовський Д. Б.,
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України

КВАЗІСТАТИСТИЧНІ ФУНКЦІЇ КОРИСНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ У СИСТЕМІ СПЛАТИ ПОДАТКІВ

У роботі розглянуто проблему визначення та прогнозування поведінки економічного суб'єкта в системі сплати податків й інших галузях економіко-фінансових відносин (наприклад, схильність до інвестування) за допомоги апарату функцій корисності. Обґрунтовано недостатню адекватність адитивних функцій корисності; запропоновано використання так званих квазістатистичних функцій, що мають S-подібну форму та відповідають підходам сучасних, зокрема, інституційних, напрямів економічної теорії до суб'єктивної корисності економічних агентів.

Ключові слова: *функція корисності, податки.*

The article deals with problem of determination and forecasting of economic agent's behavior in frame of tax payment and others financial and economic matters (for example, propensity to invest), using the utility function tools. The nonsufficient adequacy of additive utility functions is demonstrated; the supplement of "quasi-statistical" functions, which have the S-form and correspond to modern streams, notably to institutional one, of economic schools concerning the subjective utility of economic agents is proposed.

Keywords: *the utility function, taxes.*

Постановка проблеми. У чинних умовах фінансово-економічної кризи, що спричинила падіння виробництва, заморожування ринків, скорочення міжнародної торгівлі, суттєво загострилася проблема виконання державних і місцевих бюджетів за доходною частиною. З іншого боку, вплив кризових явищ на окремих підприємців збільшив їхні прагнення до заощаджень коштів, зокрема, і в не завжди чесні способи. Зменшення доходів призвело до зміни пропорції у співвідношенні: доходи – податки, що з одночасним посиленням тиску податкових й інших

© Соколовський Д. Б., 2009

державних органів посилило стимули власників і менеджменту економічних суб'єктів до приховування обов'язкових платежів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема ухилення від податків (та інших платежів), відома під назвою "tax evasion problem", сама по собі є досить актуальною, популярною та непогано розробленою в економічній науці; засадничою тут прийнято вважати статтю Алінгама та Сандмо [1], до якої доцільно додати також працю Шрінівашана [2], Сандмо [3] і Слемродом та Іцхакі [4] підготовлено огляди із зазначеної проблематики.

Проте варто зауважити, що небезпеки недоотримання коштів бюджетами часто пов'язані не лише з неефективним контролем, а і з не досить чітким плануванням поведінки платників податків. Зокрема, при визначенні платіжної матриці в моделях взаємодії "контролер – платник" недостатньо уваги приділяється докладному аналізу функцій корисності агентів, що врешті викривлює оцінку прийняття суб'єктами взаємовідносин рішень у тих чи інших обставинах, а відтак – і прогноз щодо отримання певних результатів.

Мета і завдання дослідження. Визначення та прогнозування поведінки економічних суб'єктів в системі сплати податків за допомогою апарату функцій корисності є досить актуальною. Тому важливо обґрунтувати адекватність функцій корисності та запропонувати використання так званих квазістатистичних функцій.

Виклад основного матеріалу. Сучасна теорія фінансів користується аксіоматикою поведінки суб'єктів, напрацьованою неокласичною економічною теорією, в якій припускається раціональність дій суб'єктів, а головним поведінковим припущенням постає теорія сподіваної корисності. Це підтверджує Дуглас Норт, характеризуючи її з посиланням на Марка Макіну: "Як теорія індивідуальної поведінки модель сподіваної корисності дотримується багатьох основних припущень стандартної теорії споживача" [5]. При цьому функція корисності в більшості досліджень приймає монотонний вигляд: випуклий або ввігнутий – залежно від схильності суб'єкта до ризику (так звана адитивна функція корисності). Цей підхід впродовж останніх десятиліть зазнав суттєвої критики внаслідок виявлення невідповідностей із ним при емпіричних дослідженнях. "Людська поведінка, очевидно, складніша, ніж це прийнято в економічних моделях, які використовують функцію індивідуальної корисності" [6, 32]. Причини невідповідностей заторкуються Полом Шумейкером в огляді моделей сподіваної

корисності [7], де він наводить окремі психологічні принципи та процедури, що лежать в основі вибору рішення, наприклад, порівняння зі стандартом, зокрема, встановлення максимально критичного рівня втрат, точок відліку та рівня претензій, на що вказував ще Герберт Саймон [8]. Водночас, принцип орієнтації на стандарт (шаблон, норму, рутину, точку відліку) є одним із засадничих принципів для сучасних немайнстрімівських відгалужень економічної теорії, переважно, інституційних. Цей принцип поведінки має суттєве значення в ситуаціях невизначеності, коли ОПР складно спрогнозувати чи розрахувати майбутні наслідки прийнятих рішень, тож вона поводиться згідно з прийнятими правилами, або подібно до інших суб'єктів, на що вказував Дж. Кейнс [9, 285]. При уважному розгляді погляд Кейнса є близьким інституційному підходу Т. Веблена [10].

Суттєво також, що ставлення суб'єкта до ризику, змінюється залежно від того, чи поточне значення: більше, чи менше точки відліку. Так, у теорії перспектив Даніела Канемана й Амоса Тверськи [11] аналог функції корисності – функція суб'єктивної цінності проходить крізь точку відліку та є випуклою для програшів і ввігнутою для виграшів, тобто має s-подібну форму. Крім того, вона є несиметричною, оскільки за певного заданого значення абсолютної цінності суб'єктивна цінність втрат більша за суб'єктивну цінність виграшів. Тобто наслідком теорії перспектив для економіки є те, що сподівана корисність може бути базовою точкою відліку на відміну від адитивних функцій корисності, що застосовуються в переважній більшості неокласичних економічних досліджень.

Проблема використання для прогнозування дій платника податків монотонної функції його корисності замість S-подібної полягає в можливості прийняття невдалого рішення щодо перевірки платника: несхильного до ризику суб'єкта (випукла функція корисності) вигідніше перевіряти за мінімальних значень дохідності (та, відповідно, корисності); схильного до ризику (ввігнута функція корисності) – навпаки – за максимальних. S-подібна функція корисності характеризує суб'єкта, що прагне ризикувати у випадку додатних відносно сподіваного – нормального – значень й утримується від ризику за від'ємних значень. Тому його варто перевіряти в ситуації великого відхилення фактичних значень від сподіваного. Водночас, можна показати, що при сприйнятті функції корисності платника як монотонної за будь-якого реального значення доходу оптимальним рішенням контролера буде "не переві-

ряти" виконання платником своїх обов'язків (аналіз, начебто, вказує, що з перевіркою контролер або запізнився, або її проводити ще не час), а це, очевидно, не є правильним.

Слід зазначити, що ще автори теорії сподіваної корисності Джон фон Нейман і Оскар Моргенштерн [12] запропонували власну функцію корисності, яка враховувала точку відліку (норму, стандарт). Економіко-психологічний зміст цієї функції, на думку її авторів, полягав у тому, що ОПР ставиться до отриманого фактичного результату розвитку подій із тим більшою підозрою, чим більше цей результат відхиляється від спрогнозованого ним раніше значення. Це – так звана квадратична функція Неймана – Моргенштерна, поширена в теорії фінансів, що має вигляд (диференційований та інтегрований) (рис. 1):

$$u(x) = ax - bx^2; \qquad (1)$$

$$U(x) = \frac{a}{2}x^2 - \frac{b}{3}x^3, \ a > 0, b > 0,$$

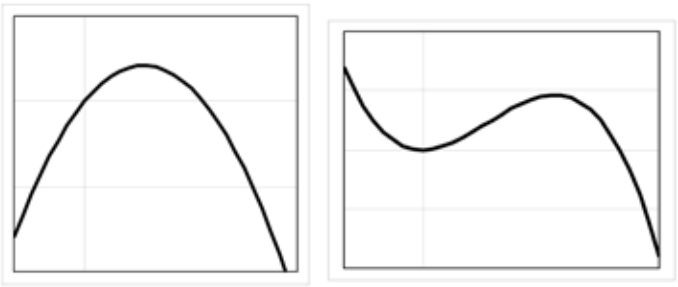


Рис. 1. Вигляд квадратичної функції корисності Неймана – Моргенштерна

а) диференційна б) інтегральна

Втім, функція Неймана – Моргенштерна (1) не позбавлена певних вад, а саме:

1) описаній вище мотивації економічного суб'єкта вона відповідає на обмеженому числовому відтинку, а саме, якщо не допускається заборгованість суб'єкта, то на $\left[0; \frac{a}{b}\right]$, якщо допускається – то границі дещо розсуваються, але в будь-якому випадку область визначення не досягне $(-\infty; +\infty)$, бо на $\pm\infty$ функція (1) теж прагне до $-\infty$, а суб'єктивна корисність на підставі, зокрема, психологічних досліджень, є обмеженою;

2) навіть на допустимій області визначення функцію Не-

ймана – Моргенштерна потрібно нормувати – помножити на певний коефіцієнт (якщо допускаються лише значення $U \geq 0$, то на ділянці $\left[0; \frac{a}{b}\right]$ (1) перетворюється на

$$U(x) = 6\frac{b^2}{a^3}\left(ax - bx^2\right)$$

(2)

$$U(x) = 6\frac{b^2}{a^3}\left(\frac{a}{2}x^2 - \frac{b}{3}x^3\right), \quad a > 0, b > 0,$$

аби $U\left(\frac{a}{b}\right)$ дорівнювало 1.

Щоб позбутися зазначених вад, пропонується використовувати низку удосконалень функції (2), зокрема й такі, що відповідають принципам теорії перспектив, а саме:

Квазінормальна функція корисності:

$$u(x) = \frac{2}{\xi\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-\bar{x})^2}{2\xi^2}};$$

$$U(x) = \frac{2}{\xi\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{x} e^{-\frac{(t-\bar{x})^2}{2\xi^2}} dt - 1,$$

де ξ – масштабний коефіцієнт, що характеризує відхилення значень функцій корисності (3), вигляд яких наведено на рис. 2.

Зазначена функція має такі властивості:

– монотонно зростає від *0* на $-\infty$ до *1* на $+\infty$;

– симетрична відносно *0* (або сподіваного значення прогнозу);

– в точці *0* (сподіваного значення прогнозу) дорівнює *0*;

– має S-подібну форму.

На відміну від функції корисності Неймана – Моргенштерна функція (*2*) визначена на всій осі абсцис. Очевидно, що максимальна активність ОПР (швидкість зростання *U*) спостерігається навколо математично сподіваної величини *x*, а на $\pm\infty$ вона затухає до *0*.

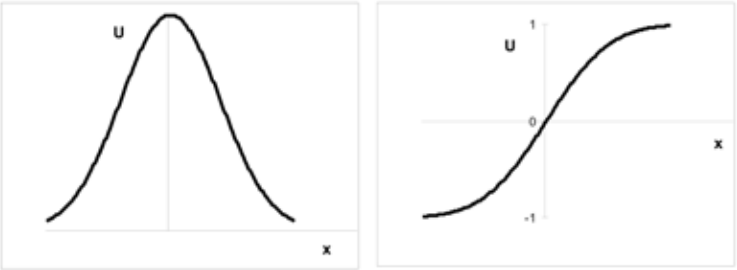


Рис. 2. Вигляд функції схильності фірми до інвестування

а) диференційна б) інтегральна

Використання квазінормальної функції корисності для моделювання інвестиційної діяльності фірм і фінансової поведінки фізичних осіб було розглянуто в [13].

Квазі-гамма функція корисності.

У випадку, коли область визначення не може бути від'ємною, наприклад, економічний суб'єкт не може позичати кошти, а отже мінімальне значення його статків дорівнює *0*, замість функції (3) береться функція (4).

(4)

$$u(x)=\frac{x^{\alpha-1}e^{-\frac{x}{\beta}}}{\beta^{\alpha}\Gamma(\alpha)};$$

$$U(x)=\int_{0}^{x}\frac{t^{\alpha-1}e^{-\frac{t}{\beta}}}{\beta^{\alpha}\Gamma(\alpha)}dt.$$

Якщо (2) подібна до функції нормального розподілу випадкової величини, то (3) є аналогом гамма-розподілу.

Функція (3) має такі властивості:

– монотонно зростає від *0* на *0* до *1* на $+\infty$;

– має точку перегину >0.

На відміну від функції корисності Неймана – Моргенштерна функція (4) визначена на всій додатній півосі абсцис. Очевидно, що максимальна активність ОПР (швидкість зростання *U*) спостерігається навколо математично сподіваної величини *x*, а на $\pm\infty$ вона затухає до *0*.

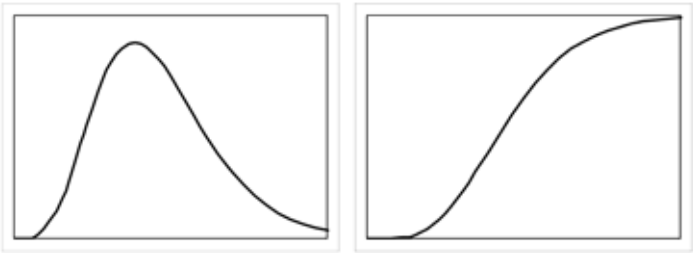


Рис. 3. Вигляд "квазі-гамма" функції корисності

а) диференційна б) інтегральна

Висновки. Практикою останніх десятиліть встановлено, що традиційні адитивні функції корисності не достатньо адекватно описують поведінку економічних суб'єктів. При цьому варто зважати на те, що підхід, який використовує теорію сподіваної корисності при прийнятті рішень є досить поширеним і

усталеним для задач фінансової галузі, тому від нього не так легко відмовитися. Тому запропоновано використовувати для оцінки корисності суб'єктів s-подібні функції, які є аналогами відомих статистичних залежностей, позбавлені недоліків традиційних функцій корисності і відповідають закономірностям, евристично встановленим для таких функцій в теорії перспектив, поведінковій економіці й інших напрямах інституційної економічній теорії.

Такий підхід дозволяє більш адекватно на підставі чинного стану певної економічної системи прогнозувати поведінку платників податків, їхню схильність до ухилення або чесного виконання своїх обов'язків, що може знайти своє застосування при вирішенні реальних задач планування надходжень коштів у бюджети різних рівнів, управління параметрами цих бюджетів, а також використовувати отримані висновки та закономірності при теоретичних дослідженнях і моделюванні в галузі поведінкової економіки.

Водночас на цій підставі може бути розроблено практичні рекомендації щодо поведінки податкових служб, а також в частині оптимізації податкового навантаження суб'єктів економіки України.

Крім того, перспективним виглядає аналіз адекватності й уніфікації отриманих функціональних залежностей при дослідженнях інших сегментів економічної поведінки. Так, запропоновані в роботі функції сподіваної корисності можуть допомогти більш адекватно оцінювати економічну поведінку фізичних і юридичних осіб в таких сферах фінансової діяльності, як прийняття рішення щодо інвестування в підприємництво, а також операції з фінустановами, насамперед, відкриття, поповнення чи, навпаки, закриття депозитних й інших рахунків.

Література

1. Allingham M. G. / Income Tax Evasion: a Theoretical Analysis / M. G. Allingham, A. Sandmo // Journal Public Economics. – 1972. – V.1, №3/4. – P. 323-338.

2. Srinivasan T. N. / Tax Evasion: a Model / T. N. Srinivasan // Journal of Public Economics. – 1973, V. 2 (4). – P. 339-346.

3. Sandmo A. / The theory of tax evasion: A retrospective view / A. Sandmo // Norwegian School of Economics and Business Administration. – № 31/04. – 2004. – 31 p.

4. Slemrod J. / Tax Avoidance, Evasion and Administration / J. Slemrod, S. Yitzhaki // NBER. – WP № 7473. – 2000. – 79 p.

5. Machina M. / Choice Under Uncertainty: Problems Solved

and Undsolved / Machina M. // Journal of Economic Perspectives. – 1987. – № 1. – P. 121-154.

6. Норт Д. / Інституції, інституційна зміна, функціонування економіки / Д. Норт. – К: Основи, 2000. – 200 с.

7. Шумейкер П. / Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты и пределы возможностей / П. Шумейкер // THESIS. – 1994. – Вып. 5. – С. 29-80.

8. Simon H. A. / A Behavioral Model of Rational Choice / H. A. Simon // Quarterly Journal of Economics. – 1955. – February, vol. 69. – P. 174-183.

9. Кейнс Дж. М. / Общая теория занятости / Дж. М. Кейнс // Истоки. – 1998. – Вып. 3. – С. 280-292.

10. Mouhammed A. H. / Veblen and Keynes: On the Economic Theory of the Capitalist Economy / A. H. Mouhammed // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1999. – Vol. 155. – P. 594-609.

11. Kahneman D. / Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk / Kahneman D., Tversky A. // Econometrica. – 1979. – Vol. 47, No. 2. – P. 263-291.

12. Фон Нейман Дж. / Теория игр и экономическое поведение / Фон Нейман Дж., Моргенштерн О. – М.: Наука. – 1970. – 707 с.

13. Вишневський В. П. Моделювання поведінки агентів, як підхід до визначення величини макроекономічних показників в умовах браку інформації / В. П. Вишневський, Р. М. Лепа, Д. Б. Соколовський // Конституційна економіка: концепція, методи, моделі. Нове в економічній кібернетиці. – Донецьк: ДонНУ. – Юго-Восток, 2007. – Вип. 4. – С. 13-20.

УДК 332.68

Топішко І.І.,
кандидат економічних наук, доцент завідувач кафедри економічної теорії Національного університету "Острозька академія";
Топішко О.І.,
студентка економічного факультету Національного університету "Острозька академія"

РЕНТНІ ДОХОДИ В СУЧАСНОМУ ФІНАНСОВОМУ МЕХАНІЗМІ УКРАЇНИ

У статті розглядаються рентні доходи в фінансовому механізмі. Обгрунтовується необхідність удосконалення механізмів їх визначення, вилучення та використання.

Ключові слова: *рента, вирівнювання умов господарювання, земельна власність, диспаритет цін, державне регулювання, фінансовий механізм.*

Rent income is being investigated in the financial mechanism. Necessity of improvement of the mechanism of rent income definition, its separation and application is being proved.

Key words: *rent, equalization of economic conditions, property in land, price disparities, state regulation, financial mechanism.*

Постановка проблеми. Незважаючи на низку заходів, що були здійснені в останні роки на підтримку агропромислового комплексу, а також сприятливу кон'юнктуру ринку до середини 2008 року, суттєвих позитивних змін у функціонуванні вітчизняного АПК не відбулося. Сприятливі погодні умови та високий урожай у 2008 році не призвели до покращення ситуації, а навпаки, загострили чимало вже хронічних хвороб, перш за все, в збутовій, ціновій та кредитно-фінансовій сферах. Рентабельність основних видів продукції тваринництва в 2007 році була від'ємною: м'яса великої рогатої худоби – (-41%); свиней – (-27,6%); овець та кіз – (– 46,4%); птиці – (– 19%); вовни – (– 80,6%). Навіть рентабельність традиційно високоприбуткових для України зерна та соняшнику знизилась з 275,1% та 236,5% у 1990 році відповідно до 7,4% та 20,7% у 2006 році [1, с. 155].

Особливо несприятливою є ситуація у тваринництві, що

© Топішко І.І., Топішко О.І., 2009

можна проілюструвати на прикладі Острозького району Рівненської області. Так, за офіційними статистичним даними у 2008 році сільськогосподарськими підприємствами вироблено м'яса (у живій вазі) 3908 ц (на 31,7% менше, ніж у 2007 році), молока – 24415 ц (на 20,7% менше). Середній надій молока від однієї корови зменшився на 82 кг (на 3,1%) і становив 2535 кг. Порівняно з 1 січня 2008 року поголів'я ВРХ скоротилося на 35,2%, з них корів – на 39,5%, свиней – на 13,4% [2, с. 3].

Цілком очевидно, що якщо має місце ситуація, коли потреби населення у продовольстві забезпечуються на рівні, що значно нижчий від рівня науково обґрунтованих раціональних норм споживання і в той же час ресурсний потенціал використовується далеко не на повну потужність, не кажучи вже про труднощі реалізації виробленої продукції, то все це чітко вказує на розбалансованість фінансового механізму, перш за все механізмів формування цін та доходів. Не останню роль у розбалансуванні фінансового механізму відіграє фактичне ігнорування рентної складової. Механізми визначення і вилучення ренти відіграють особливо важливу роль у створенні рівних умов господарювання. А рівними вони можуть бути лише за умови, коли реалізується головний принцип господарювання в умовах конкурентного середовища – на рівновеликі затрати – рівновеликі доходи (прибутки).

Сучасна фінансова система не забезпечує чіткого визначення рентної складової у доходах суб'єктів господарювання. Окрім того, рентні за своєю природою доходи привласнюються не суспільством (державою), а підприємницькими структурами, причому найчастіше досить далекими від виробничої діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній економічний літературі радянського періоду дослідженню рентних відносин в цілому, з'ясуванню їхньої ролі та місця в фінансовому механізмі, а також використанню в господарському механізмі з метою вирівнювання умов господарювання великого значення надавалась у працях І. І. Лукінова, В.С. Петрова, М. М. Павлишенка, І. Р. Михасюка, С. М. Мартинюка, В. А. Павчака та багатьох інших вчених. Немало отриманих в цей період часу результатів досліджень не втратили актуальності та значимості як в теоретичному, так і в практичному плані. З розгортанням ринкового реформування АПК інтерес до рентних відносин послабився. Увага дослідників в основному зосереджувалася на можливості їх використанні для економічної оцінки землі, визначення її ринкової ціни. У вирішенні проблем

створення рівних умов господарювання на підприємствах, що знаходяться в різних об'єктивних умовах, теорія і практика, вочевидь, покладалися на магічну дію ринкового механізму.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування місця, ролі і значення рентних доходів у фінансовому механізмі, а також їхнього використання для вирівнювання умов господарювання на підприємствах, що знаходяться в різних об'єктивних умовах господарювання і створення потужних мотивів і стимулів для інвестиційної та трудової діяльності. Мова йтиме про сільськогосподарські підприємства, оскільки в гірничо-добувній, нафто– та газодобувній промисловості ситуація із рентними доходами суттєво відрізняється.

Виклад основного матеріалу. На старті ринкових реформ декларувалось вирішення найбільш важливих і гострих на той час проблем: усунення дефіциту на продовольчому ринку; підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва; більш повне задоволення потреб населення у продовольстві; збільшення доходів і зростання добробуту працівників сільського господарства і сільських мешканців; розвиток соціальної інфраструктури села; розкріпачення працівників; надання більшої господарської та фінансової самостійності підприємствам та регіонам. Але в дійсності основна увага і зусилля спрямовувалися на перерозподіл власності та зміну форм господарювання. При цьому ігнорувалася та обставина, що зміна форм власності сама по собі не може в автоматичному режимі забезпечити вирішення всього комплексу складних проблем у сфері АПК. Як зазначає Б. Гаврилишин, "існують цілком достатні докази того, що лише зміни форм власності не поліпшують діяльність фірм" [3, с. 88]. Всупереч абстрактним твердженням представників ліберальної доктрини щодо більш високої ефективності підприємств, що ґрунтуються на приватній власності порівняно з колективною та державною, в реальній дійсності має місце прямо протилежна ситуація. "Низька ефективність сільськогосподарського виробництва, – зазначає акад. П. Саблук, – поки-що не забезпечує розширеного відтворення. Досить нагадати, що виробництво валової продукції в 2007 році зменшилось проти 1990 року майже на 41%, у тому числі рослинництва – на 27% і тваринництва – на 53%. За той самий період виробництво зерна скоротилося на 42,5%, цукрових буряків – на 62%, молока – на 50%, м'яса – на 56%, а цукру, крупи, борошна, ковбасних виробів – на 65-76%, внаслідок чого рівень споживання основних харчових продуктів на душу населення значно відстає від науково-обгрунтованих норм. Так, у 2007 році раці-

ональні норми споживання основних продуктів харчування на 1 чол. було забезпечено по молоку і молокопродуктах лише на 58%, м'ясу і м'ясопродуктах – 57%, яйцях – 86%, овочах – 73%, плодах, ягодах та винограду – на 45%" [4, с. 4-5].

Низька ефективність має наслідком складне фінансове становище більшості підприємств. Зокрема, частка збиткових господарств не зменшується і становить 38% [4, с. 6]. Тому мають рацію провідні вітчизняні економісти, коли зазначають у науковій доповіді, що "непослідовність і некомпетентність проведення ринкових реформ, допущені помилкові рішення і дії щодо соціально-економічних перетворень загалом та на селі зокрема призвели... не до позитивних, а навпаки, до негативних результатів" [5, с. 62].

Наслідком реформ, що ґрунтувалися на принципах монетаризму, є парадоксальна ситуація: на хронічну кризу недовиробництва була накладена штучно створена криза перевиробництва. Лібералізація цінового механізму забезпечила збалансування попиту і пропозиції, але ще більш розбалансувала обсяги виробництва продовольства і рівень задоволення потреб у ньому. Крім того, відбулося різке погіршення якості продуктів харчування. Замість доброякісної продукції на полиці продуктових магазинів буквально хлинув потік фальсифікату. Особливо це стосується м'ясних, ковбасних, молочних, кондитерських виробів та алкогольних і безалкогольних напоїв. В останні роки у зв'язку із подорожчанням енергоносіїв виникла і укорінюється надто небезпечна тенденція: відбувається стрімка зміна структури посівних площ і збільшення обсягів вирощування ріпаку та продажу його на експорт. Це загрожує перетворенням України, за аналогією з Аргентиною, у продуцента сировини для виробництва біологічного пального, задоволення потреб у ньому країн Заходу з голодним і напівголодним власним населенням. Ми повторюємо алгоритм Столипінської аграрної реформи. Тоді, як відомо, Україна була житницею Європи і світу, спеціалізувалась на вирощуванні товарного хліба на експорт. Житницею, але при голодному і напівголодному власному населенні. Сьогодні ми розширюємо посівні площі під ріпак, а поголів'я ВРХ зменшилась порівняно з піками радянських часів майже у 5 разів і продовжує, як зазначалось вище, стрімко скорочуватись далі. Навіть порівняно з 1915 роком (а це другий рік Першої Світової війни), за офіційними даними воно є меншим у 1,5 рази. Це при тому, що чисельність населення на той час була меншою на третину.

Стан агропромислового комплексу вимагає кваліфікова-

ної діагностики і вжиття на цій основі комплексу заходів, спрямованих на стабілізацію ситуації і створення передумов для відродження не лише сільськогосподарського виробництва, а й села. Головний вектор вже давно назрілих і навіть перезрілих змін – відхід від збанкрутілої політики "ринкового фундаменталізму" і посилення державного регулювання. Зокрема, в сфері зовнішньоекономічних відносин необхідно переходити від принципу фритредерства до виваженого, поміркованого протекціонізму. Розгортання кризових явищ у вітчизняній та світовій економіці дає обґрунтовані підстави для перегляду не лише самих принципів, а й конкретних угод, що були поспішно укладені, перш за все, у зв'язку із вступом України до СОТ.

Вже давно не витримують критики фінансові відносини виробників сільськогосподарської продукції із підприємствами фондоутворюючих галузей, переробниками, торгівлею і, особливо, фінансово-кредитними структурами. Якщо, приміром, у Франції, агропромисловий комплекс якої нерідко порівнюють з вітчизняним, в законодавстві чітко зафіксовано, що від загальної суми виторгу 60% дістається виробникам сировини, 27% – переробникам і лише 13% – торгівлі [6], то в Україні співвідношення близькі до зворотніх. За останні півроку ціна на нафту на світових ринках знизилась майже в чотири рази, а ціна на дизельне паливо, символічно знизившись на 10-15%, знову пішла догори. Лише один перелік подібних кричущих фактів зайняв би не один аркуш паперу. Очевидно, що для подолання глибоких кризових явищ з низки напрямів вже недостатньо посилення державного регулювання в межах функціонування ринкового механізму. Інтереси виживання АПК і села, а з ними і всієї країни та народу настійно диктують необхідність відновлення і введення в господарський механізм елементів державної монополії, в тому числі і жорсткої. Це стосується передусім експортно-імпортних операцій, забезпечення АПК паливно-енергетичними ресурсами і формування цін на них, а також відносин сільськогосподарських підприємств з фінансово-кредитними установами, насамперед банками.

Важливе значення у сільськогосподарському виробництві, господарському механізмі АПК має вирішення такої фундаментальної проблеми, як вирівнювання умов господарювання. Лише на цій основі можна науково обґрунтовано, а отже, і надійно забезпечити створення ефективних фінансових відносин, умов для інвестиційної привабливості і розширеного відтворення, справедливої оплати праці і високої заінтересованості в підвищенні ефективності виробництва, ефективного

і справедливого вилучення податків і платежів до державного бюджету та органів місцевого самоврядування.

За розрахунками акад. Б. Пасхавера, на рубежі 60-70 рр. XX ст. "рентні доходи в землеробстві України становили чверть випуску, третину валової доданої вартості і майже 60% прибутку. Сьогодні підвищення питомої ваги проміжного споживання істотно знизило частку ренти у вартості аграрної продукції" [7, с. 8]. Відмічене Б. Пасхавером зниження ренти у вартості сільськогосподарської продукції на поверхні економічного життя видається, як на наш погляд, настільки значним, що може підштовхувати дослідників і управлінців до висновку про її зникнення, а отже, й ігнорування у фінансових відносинах та доходах господарюючих суб'єктів. Стосовно абсолютної земельної ренти такі висновки вже давно робилися і робляться дослідниками рентних відносин. Але, якщо рента не проявляється у формі класичного доходу, що отримується земельним власником, то чи означає це її відсутність? Чи означає це те, що зникає її матеріальна основа – додатковий чистий доход, що утворюється в господарствах, які здійснюють господарську діяльність в об'єктивно кращих умовах і, відповідно, мають індивідуальні витрати менші за суспільно-необхідні. Відповідь на ці питання, як на наш погляд, може бути лише однозначною. Адже сьогодні, як і десятки чи сотні років тому, зберігаються суттєві відмінності як в родючості ґрунтів, так і в місцерозташуванні господарств щодо ринків збуту, а також є різною ефективність капіталовкладень. До того ж наростає обмеженість землі із зростанням чисельності населення та збільшується попит на сільськогосподарську продукцію. Отже, якщо має місце наявність об'єктивних рентоутворюючих чинників, то, відповідно, має бути і сама земельна рента. Вона не може просто так випаруватись, зникнути безслідно. Інша справа, що у сферах розподілу та обміну, під впливом, головним чином, суб'єктивних чинників, з огляду на недосконалість та розлагодженість господарського механізму, наявність монопольних тенденцій тощо, може відбуватися і, як нам видається, відбувається своєрідне розсіювання, розчинення, перевтілення земельної ренти, її змішування з іншими видами доходів.

Виникає питання: чому земельна рента, яка на абсолютно переважаючому за тривалістю проміжку часу в історії людства була основним (рабовласництво, феодалізм) та рівнозначним з іншими, як мінімум важливим (капіталізм в епоху вільної конкуренції та командно-адміністративна система) видом доходу, сьогодні недооцінюється, а то й ігнорується як в теоретичному

аналізі, так і в фінансовому механізмі. Причин цього немало. Виділимо декілька, найбільш важливих.

По-перше, у високорозвинених країнах питома вага сільського господарства у структурі народногосподарського комплексу, створюваному ВВП і, відповідно, доходах, постійно знижувалась в індустріальну епоху, особливо з 50-х років XX ст. по мірі впровадження комплексної механізації та інших досягнень науково-технічного прогресу. Цей процес набув ще більшого прискорення в останні десятиліття у зв'язку з трансформацією індустріального суспільства в постіндустріальне. Для України аграрна складова в структурі її економіки та ВВП і, відповідно, рентна складова в доходах, мають набагато більше значення. Тому ігнорувати чи недооцінювати ренту та рентні відносини за таких обставин недалекоглядно. Сільське господарство України як в найближчій, так і більш віддаленій перспективі матиме суттєву питому вагу в структурі суспільного виробництва. А отже, механізм господарювання в АПК і в цілому в народному господарстві має бути чітко зорієнтований на врахування об'єктивних відмінностей в умовах господарювання і здатний вловлювати ренту складову в доходах та фінансових відносинах.

По-друге, сільське господарство є менш монополізованою галуззю порівняно з іншими галузями сфери матеріального виробництва. На цій основі виникає явище, що отримало назву диспаритет цін, нееквівалентність обміну. Через механізм цін з сільського господарства перекачується частина доданої вартості, що мала б складати матеріальну основу ренти і залишатись на потреби розвитку села і вирівнювання доходності галузі як в розрізі підприємств, так і регіонів. Таким чином, частина ренти залишає сферу сільського господарства і акумулюється у надприбутках підприємств-монополістів інших галузей народного господарства. Як показує світовий та вітчизняний досвід, подолати диспаритет цін, досягнути еквівалентності обміну в режимі ринкової саморегуляції неможливо в принципі. В Україні ця проблема існувала завжди, але особливо загострилась з початку 90-х років. Пропорції обміну погіршились тоді у 5-7 разів і не зазнали суттєвих змін донині. Це унеможливлює ведення не тільки розширеного, а й простого відтворення більшістю сільськогосподарських підприємств, причому незалежно від форми власності та типів господарювання. Державне регулювання сільського господарства та АПК в цілому насамперед повинно бути спрямованим на подолання цінового диспаритету, без чого досягнути навіть найменших позитивних зрушень у цій сфері є неможливим.

По-третє, з огляду на домінування фінансового капіталу над промисловим, непропорційно велика частка доданої вартості як підприємств сфери матеріального виробництва в цілому, так і АПК осідає у фінансових структурах. Достатньо зазначити лише те, що в окремі періоди "ринкової" трансформації прибуток банків перевищував отримуваний сукупний прибуток всіх сільськогосподарських підприємств, хоч число зайнятих працівників у цих сферах різниться на порядки. Отже, частина рентних доходів через механізми високих процентних ставок по кредитах, лізингових платежів, застави, пені тощо привласнюється фінансовими структурами.

По-четверте, нееквівалентний обмін має місце не тільки в межах національної економічної системи, а й у сфері міжнародних економічних відносин. Значні обсяги сільськогосподарської продукції мають низький рівень технологічної обробки, а отже, на світовому ринку реалізуються за заниженими цінами. А, з іншого боку, імпортна продукція для АПК, перш за все техніка та засоби захисту рослин, в багатьох випадках закуповується за завищеними цінами.

По-п'яте, частина доданої вартості вилучається у сільськогосподарських підприємців державою. Держава сьогодні є не тільки регулятором рентних відносин, а й рентоотримувачем. І в цьому не було б нічого поганого за умови, якщо б вилучені кошти господарств, що знаходяться в кращих об'єктивних умовах господарювання, спрямовувалися на потреби розвитку господарств і регіонів, що ведуть господарювання на гірших за якістю землях чи у більш віддалених від ринків збуту регіонах, а не використовувалися на утримання надмірно роздутого бюрократичного апарату, в тому числі і перш за все апарату управління самим АПК та інші непродуктивні, далеко не першочергові і суспільно значимі та ефективні витрати.

Рентні відносини в аграрному секторі економіки нерозривно пов'язані із земельними відносинами. Вони виникали на базі відносин землеволодіння та землекористування. Тому й рента як форма доходу земельного власника в економічній науці традиційно розглядалась як форма реалізації відносин власності на землю. Тому як в теоретичному, так і в практичному аспекті рентні доходи і рентні відносини можуть знайти задовільне і ефективне вирішення і, відповідно, відображення у господарському та фінансовому механізмі лише при розв'язанні проблем земельних відносин, земельної власності та землекористування. А саме з цими відносинами за час реформування економіки нагромадилось чи не найбільше проблем та супереч-

ностей. У законодавстві України водночас містяться положення як про приватну власність на землю, так і про те, що земля є загальнонародним надбанням. Як на наш погляд, земельну реформу необхідно здійснювати за принципом – земля є загальнонародним надбанням (державною власністю), а форми землекористування – різноманітні, в т. ч. і приватна (з правом спадкового землекористування), як і форми господарювання. У ринковий обіг, відповідно, повинно вводитись не право землеволодіння, а право землекористування. Інакшими словами, держава як власник землі надає її в оренду на конкурентних, ринкових принципах. За такого підходу до відносин землеволодіння та землекористування створяться об'єктивні передумови для визначення, вилучення та використання ренти і вона займе належне місце у механізмі фінансових відносин. Тоді й держава, а не окремі приватні особи, буде мати надійне джерело отримання доходів.

З приводу введення земель сільськогосподарського призначення до ринкового обігу вже багато років точаться гострі теоретичні дискусії та йде запекла політична боротьба, що знаходить відображення в неодноразовому продовженні мораторію на купівлю-продаж землі. А боротися є за що, адже за оцінками видатного ґрунтознавця В. Докучаєва, українські чорноземи є "результатом надзвичайно щасливого і дуже складного комплексу цілого ряду умов... в існуючих кліматичних умовах ніде на земній кулі навіть за мільйони років не зможе утворитись такий благодатний ґрунт, який становить корінне, ні з чим не зрівняне багатство" [8, с. 416].

Аргументи сторонників введення земель сільськогосподарського призначення в ринковий обіг зводяться в основному до того, що сільське господарство отримає широкий доступ до кредитів та інвестицій, оскільки під заставу землі банки та інші фінансові структури будуть охоче надавати великі і довгострокові позики. А це, мовляв, дасть можливість швидко відновити як саме сільськогосподарське виробництво, так і виробничу та соціальну інфраструктуру. Сторонникам такого підходу можна було б заперечити так. А чому, власне, як застава має обов'язково використовуватись земля, а не майно сільськогосподарських підприємств та майбутній врожай?

Більш переконливими є аргументи "проти" введення землі сільськогосподарського призначення в ринковий обіг. Цілком очевидно, що після перетворення землі на об'єкт купівлі-продажу вона неминуче протягом короткого проміжку часу буде зосереджена в руках незначної купки власників, причому

в першу чергу тих, хто вже володіє капіталом. Відбудеться, таким чином, зрощування великої земельної власності з фінансовим капіталом. А останній, як добре відомо, зрощений із владою. Селянство ж буде внаслідок такої реформи в черговий раз обезземелене. Боротьба за перетворення землі у приватну власність з наданням права її купівлі-продажу є, по суті, боротьбою за право отримувати незначною частиною людей значної частини суспільного продукту на нетрудовій основі – у формі земельної ренти.

Як у світовій, так і у вітчизняній економічній літературі, починаючи з XIX ст. наведено чимало переконливих аргументів проти торгівлі землею. Зокрема, М.С. Грушевський приватну власність на землю і торгівлю нею вважав явищем ненормальним і аморальним, порівнюючи її з правом власності на людину-раба. Видатний американський економіст, причому далеко не соціалістичного спрямування, Й. Шумпетер зазначав, що "капіталізм накинув селянинові всі блага раннього лібералізму – вільне землеволодіння без будь-якої опіки та індивідуальну мотузку, досить довгу, щоб він міг повіситись" [9, с. 180].

На негативні наслідки приватизації землі ще за старих ринкових реформ звертали увагу у відкритому листі до М. С. Горбачова 30 видатних вчених-економістів з різних країн, серед яких лауреати Нобелівської премії в галузі економіки – Франко Модильяні, Джеймс Тобін, Роберт Солоу: "... існує небезпека, що Ваша країна, – писали вони, – переймає у Заходу такі особливості, які перешкоджають цим країнам процвітати такою мірою, якою вони могли б. Зокрема, є небезпека, що ви можете піти нашим шляхом, дозволяючи приватному сектору привласнювати більшу частину земельної ренти... Суспільство повинно докласти максимальних зусиль, аби земельна рента, що є здобутком колективної праці, використовувалась в інтересах його громадян" [10, с. 14].

Висновки. У процесі реформування АПК і особливо його серцевини, сільського господарства, недостатньо враховувалась його специфіка, пов'язана з наявністю в цій сфері земельної ренти як особливого доходу, що виникає внаслідок господарювання підприємців у різних об'єктивних умовах. Це ставить сільськогосподарські підприємства та регіони у нерівні умови, а отже, порушує головний принцип господарювання у ринкові й економіці, що зводиться до отримання на рівновеликі затрати рівновеликого доходу (прибутку). Саме відсутністю ефективного механізму визначення, вилучення, розподілу та використання ренти більшою мірою можна пояснити наявність де-

пресивних сільських регіонів та територій. Отже, для подолання занепаду сільських регіонів необхідно введення в господарський та фінансовий механізм рентної складової.

На даний час в умовах України внаслідок відсутності чіткого механізму визначення, вилучення, привласнення і цільового використання ренти (особливо диференціальної), даний вид доходу значно звузився, стиснувся і, що особливо важливо, змішався з іншими видами доходів (прибуток, торговий прибуток, банківський прибуток, процент, лізинговий дохід). А це звужує фінансову базу розвитку сільськогосподарського виробництва.

Рентні відносини можуть теоретично розглядатися і бути практично використані як потужний важіль впливу на розвиток сільського господарства, особливо в плані вирівнювання умов господарювання в регіонах і між регіонами лише за умови подолання диспаритету цін і досягнення беззбитковості у господарській діяльності основної частини сільськогосподарських підприємств, перш за все тих, що ведуть господарювання на суспільно-нормальному рівні, не допускають марнотратства і безгосподарності.

Повноцінні передумови для використання рентних відносин з'являться лише тоді, коли на основі земельного кадастру буде проведена економічна оцінка землі в розрізі як господарств, так і регіонів, а також на цій основі введений суттєво диференційований, реальний земельний податок. Більшу частину цього податку доцільно залишати в місцевих бюджетах і цільовим методом використовувати на потреби розвитку сільськогосподарського виробництва, підвищення родючості ґрунтів, розвиток виробничої та соціальної інфраструктури села.

В останні роки суттєво збільшувались державні закупівлі сільськогосподарської продукції. Отже, у держави з'являється можливість використовувати для вилучення ренти поряд із земельним прибутком як основним, також механізму диференційованих по регіонах закупівельних цін. Звичайно, за умови виключення із цього механізму торгово-посередницьких структур.

Вирішення проблеми рентних доходів можливе лише на основі чіткого механізму земельної реформи і вартісної оцінки землі.

Таким чином, рентні відносини і доходи мають надзвичайно велике значення у функціонуванні агропромислового комплексу, особливо сільського господарства. Тому на їхнє вивчення економічна наука має зосередити більше уваги, а господарська практика активно використовувати в процесі удоскона-

лення фінансової системи, що адекватно відображає вимоги об'єктивних економічних законів.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – Київ, 2008. – С. 155.
2. Життя і слово від 31 січня 2009 р.
3. Б.Гаврилишин. дороговкази в майбутнє. – К.: Основи, 1993.
4. П.Саблук. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України // Економіка України. – № 12. – 2008.
5. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України. Економіка України. – № 9. – 2000.
6. Дзеркало тижня. – № 31. – 2008. – 23 серпня.
7. Б.Пасхавер. Рентний чинник розвитку аграрного ринку. // Економіка України. – 2008. – № 11.
8. Докучаєв В.В. Російський чорнозем. – Київ – Харків, 1952. – С. 416.
9. Йозеф А. Шумпетер. Капіталізм, соціалізм і демократія. – К.: Основи, 1995.
10. Цит. по: Михайло Павловський. Макроекономіка перехідного періоду. Український контекст. – Київ: "Техніка", 1999.

УДК 336.14

Федів Р.Є.,
пошукач кафедри обліку і аудиту, Національного університету водного господарства та природокористування

ОБЛІК ДОХОДІВ ВІД ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ НА ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

У статті розглядаються сутність, джерела формування та напрями використання доходів юридичних осіб-одержувачів бюджетних коштів. Досліджуються особливості обліку зазначених показників для підприємницької та непідприємницької діяльності.

Ключові слова: *дохід, бюджетні кошти, бюджетні програми, бухгалтерський облік, аудит, державні фінанси, підприємницька діяльність.*

The essence, sources of formation and using of the revenue of legal persons as addressees of budgetary funds are examined. Features of the accounting of the above-mentioned parameters for business and unenterprising activity are investigated.

Key words: *income, budgetary facilities, budgetary programmes, accounting, audit, state finance, entrepreneurship.*

Постановка проблеми. На етапах впровадження програмно-цільового методу планування бюджетів [7], державного фінансового аудиту актуальними питаннями є реформування бухгалтерського обліку діяльності одержувачів бюджетних коштів, зокрема, бюджетних організацій (БО) та державних підприємств (ДП) системи Держводгоспу, на виконання бюджетних програм. Концептуальні напрями зазначеного реформування затверджено в Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки [8].

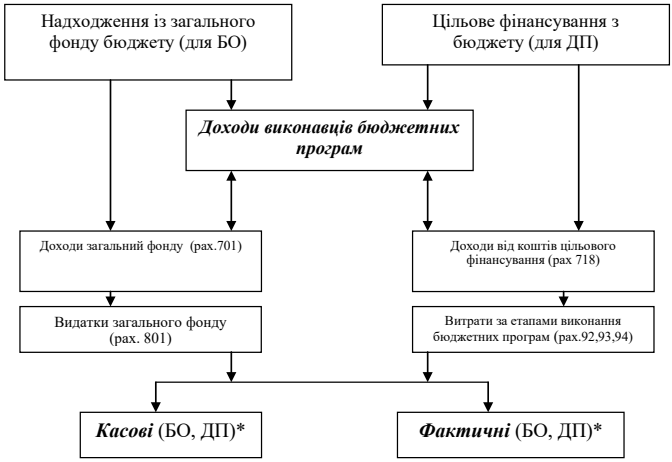
Одним із визначальних показників ефективності господарювання юридичних осіб системи Держводгоспу є фінансовий результат, який сьогодні у вітчизняній економіко-правовій базі має неоднозначне трактування, відмінності в організації обліку та звітності.

Для формування та використання показників фінансово-

© Федів Р.Є., 2009

го результату, зокрема, його складових – доходів та витрат, характерні особливості в розрізі суб'єктів підприємницької діяльності (ДП) та непідприємницьких структур (БО), зумовлені суттєвими відмінностями в методиці бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності зазначених юридичних осіб.

Доходи та витрати (для БО – видатки) виконавців бюджетних програм – самостійні об'єкти обліку, проте в системі бухгалтерського обліку розглядаються у взаємозв'язку (рис.1), оскільки є визначальними показниками окремих форм фінансової та спеціальної форм звітності, повинні бути співставними, об'єктивними та достовірними.



**визнання у формах фінансової та спеціальної звітності*

Рис.1. Взаємозв'язок доходів, видатків, витрат виконавців бюджетних програм системи Держводгоспу

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методологія бухгалтерського обліку фінансових результатів займає сьогодні одне з чільних місць у наукових працях вітчизняних вчених-обліковців М. В. Кужельного, М. Т. Білухи, В. В. Сопка, В. С. Рудницького, В. Г. Швеця, Ф. Ф. Бутинця, Є. В. Мниха, А. М. Кіндрацької, А. М. Кузьмінського, В. І. Самборського, С. І. Смірнова, І. Т. Соборнікова, В. В. Сопко, Н. І. Сушко, С. І. Харченка, О. О. Чечуліної, І. Д. Фаріона та інших. Уніфікація методологічних облікових підходів у питаннях обліку фінансових результатів, доходів та витрат потребує подальших досліджень.

Мета і завдання дослідження. Для досягнення цього в роботі поставлено низку завдань:

– узагальнити сучасне бачення економічної сутності, джерел формування та напрямків використання доходів в розрізі юридичних осіб-одержувачів бюджетних коштів на етапах виконання бюджетних програм;

– обґрунтувати напрями реформування бухгалтерського обліку доходів для уніфікованого їх визнання у формах звітності, можливості проведення контролю та аналізу за виконанням програмних завдань.

Виклад основного матеріалу. У бухгалтерському обліку доходи державних підприємств — збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, внаслідок чого збільшується власний капітал підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників).

Відображення як бюджетного, так і небюджетного цільового фінансування на рахунках бухгалтерського обліку ґрунтується на достатній упевненості в тому, що умови фінансування підприємство виконає, а кошти, виділені з цією метою, отримає. Основними критеріями визнання доходів є [6]:

– цільове фінансування не визнається доходом доти, доки немає підтвердження того, що воно буде отримане і підприємство виконає умови цього фінансування;

– отримане цільове фінансування визнається доходом протягом тих періодів, в яких були зазнані витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування;

– цільове фінансування капітальних інвестицій визнається доходом протягом періоду корисного використання відповідних об'єктів інвестування пропорційно суми нарахованої амортизації цих об'єктів;

– цільове фінансування, отримане як компенсація витрат (або збитків), вже зазнаних підприємством або з метою негайної фінансової підтримки підприємства без майбутніх пов'язаних з цим витрат, визнається доходом того періоду, в якому утворилася дебіторська заборгованість, пов'язана з цим фінансуванням.

У бюджетних організаціях Держводгоспу бюджетні кошти визнаються доходами в момент їхнього надходження на реєстраційний рахунок.

У питаннях доходу та його класифікації існує чимало суттєвих відмінностей (табл.1).

Таблиця 1

Сучасна інтерпретація поняття "доходи"

Джерело	Визначення
1	**2**
Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [2]	Валовий дохід – загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами.
П(С)БО 15 "Доходи" [6]	Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період.
МСБО18 "Дохід" [5]	Дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає внаслідок цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу.
МСБОДС 9 " Дохід від операцій обміну" [4]	Дохід – валове надходження економічних вигід або потенціалу корисності протягом звітного періоду, коли чисті активи/власний капітал зростають внаслідок цього надходження, а не в результаті внесків власників.
Бюджетний кодекс України [1]	Доходи бюджету – усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, дарунки, гранти).
Економічна енциклопедія [3]	Дохід – гроші та матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької та іншої діяльності (виручка). Дохід – це збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі набуття або зменшення зобов'язань, що забезпечує збільшення капіталу і не є внеском учасників (акціонерів).

Очевидними є відмінності у визначенні доходів. Це, своєю чергою, веде до відмінностей в оцінці, визнанні показників доходу у формах звітності. Зокрема, як бачимо, в Україні присутні великі розбіжності обліку доходів на підприємствах. Щодо міжнародної облікової практики діяльності урядових структур (бюджетних організацій), то методичні підходи практично уніфіковано.

Відсутня методологічна єдність в питаннях визнання доходів з метою оподаткування податком на прибуток:

– державні підприємства визнають валові доходи в Декларації з податку на прибуток за принципом першочерговості;

– бюджетні організації та установи визнають в Податковому звіті про використання коштів неприбутковими установами і організаціями в складі доходів фактично одержане фінансування.

Методологічні основи обліку доходів підприємств (в тому числі ДП системи Держводгоспу) та відображення їх у звітності визначаються МСБО 18 "Дохід" і П(С)БО 15 "Дохід". Порівняння основних положень зазначених стандартів свідчить про наявність спільних моментів в критеріях визнання доходу, класифікації доходів за видами діяльності, в оцінці доходів, порядку відображення у звітності тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняння міжнародної та вітчизняної облікової практики з питань обліку доходів

Ознаки	**П(С)БО 15 "Дохід"**	**МСБО 18 "Дохід"**
1	**2**	**3**
Оцінка доходу	Дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, які отримані або підлягають отриманню.	Сума доходу оцінюється за справедливою вартістю отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана з урахуванням суми будь-якої торговельної знижки чи знижки з обсягу, що надається підприємством. Дохід виражається в тій сумі грошових коштів чи їх еквівалентів, які були отримані або підтягають отриманню. Розглядається вплив відстрочки надходження грошових коштів або їх еквівалентів на справедливу вартість компенсації

Класифікація доходів	Доходи класифікуються за такими групами: а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); б) інші операційні доходи; в) фінансові доходи; г) інші доходи; д) надзвичайні доходи. Окрема увага приділяється визнанню доходів цільового фінансування.	Передбачає такі види доходів: а) дохід від реалізації товарів; б) дохід від надання послуг; в) відсотки, роялті, дивіденди. Якщо підприємство залишає тільки незначний ризик володіння операція вважається реалізацією і дохід визнається. Бюджетні кошти (дотації) не визнаються доходами.
Відповідність доходів і витрат	Якщо дохід не може бути достовірно визначений, то він відображається в бухгалтерському обліку в розмірі визначених втрат, які підлягають відшкодуванню. Визнаний дохід не коригується на величину пов'язаної з ним сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості	Доходи та витрати, які пов'язані з тією самою операцією або іншою подією, визнаються одночасно; цей процес, як правило, називають відповідністю доходів і витрат. Дохід не може бути визнаний, якщо витрати неможливо достовірно оцінити: за таких обставин будь-яка вже отримана за продаж товарів компенсація визнається як зобов'язання.

Для обліку доходів за загальним фондом, спрямованим на виконання бюджетних програм, і внутрішніх розрахунків, які виникають у процесі виконання кошторисів між вищими розпорядниками коштів і підвідомчими їм установами, призначений рахунок 70 "Доходи загального фонду":

дебет	**кредит**
1	**2**
суми фактичних видатків, що списуються наприкінці року на підставі річних звітів	суми бюджетних коштів, що надійшли на видатки, передбачені кошторисом, згідно із затвердженим бюджетом

У міжнародних стандартах обліку в основі обліку доходів – принцип нарахування, який ґрунтується на відображенні доходів і видатків в міру їх виникнення, а не в міру фактичного отримання або виплати грошових коштів. Використання цього принципу передбачає: визнання операції на момент її здійснення; відображення операції у звітності того періоду, в якому вона була проведена; формування інформації про зобов'язання до оплати і зобов'язання до отримання, а не тільки про фактич-

но виконані платежі та отримані доходи.

Застосування цього принципу дає змогу відображувати доходи і видатки в міру виникнення економічних вигід і в міру споживання. Сформована за принципом нарахування фінансова звітність містить інформацію не тільки про минулі операції, а й про операції, пов'язані з виплатою і отриманням грошових коштів у майбутньому.

Указом Президента України "Про зміцнення фінансової дисципліни і попередження правопорушень в бюджетній сфері" від 25.12.2001 р. 125/2001 передбачено, що Міністерство фінансів України і Державне казначейство України повинні на основі міжнародних стандартів розробити й затвердити національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в державному секторі.

Крім того, питання розвитку та реструктуризації системи контролю й аудиту державних фінансів в Україні, включаючи розробку та імплементацію стратегії модернізації системи обліку Казначейства.

Співпраця України з міжнародними організаціями, фінансовими установами, діяльність на валютних фондових та інвестиційних ринках потребують відкритості та прозорості інформації з економічних питань, зокрема з питань бухгалтерського обліку, відповідності міжнародним стандартам. Реформована система обліку дасть змогу повністю аналізувати наслідки конкретних економічних подій у державному секторі.

Крім адаптації вітчизняного законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів, очікується встановити уніфіковані вимоги до вибору програмного забезпечення для обміну інформацією між органами влади, удосконалити систему підготовки та перепідготовки бухгалтерських кадрів в державному секторі, підвищити рівень прозорості та відкритості ведення бухгалтерського обліку.

Проте, на нашу думку, уніфікувати поняття "дохід" в бухгалтерському обліку бюджетних установ та підприємств (в тому числі БО та ДП системи Держводгоспу) на даний час неможливо та недоцільно.

Суперечливість розуміння цього визначення полягає в тому, що застосування поняття "дохід" для цих сфер лежить у різних площинах їхньої діяльності. На всіх суб'єктів господарювання в державі покладені певні функції, які вони виконують, виходячи із законодавчо закріплених повноважень. Бюджетні установи створені для виконання функцій держави, а підприємства та організації як державні, так і недержавні, – для ведення гос-

подарської діяльності та отримання прибутку.

Міжнародна облікова практика одностайна в підходах до визнання доходів, пов'язуючи їх із отриманням економічної вигоди на систематичній основі нарахування. Для бюджетних установ України дохід – це усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі. Для підприємств дохід – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Як бачимо, для підприємств поняття "дохід" визначає базу оподаткування, за якою виникають зобов'язання перед державою. Від отриманого доходу підприємство сплачує різного роду податки та платежі. Щоб приймати єдине визначення "дохід" для усіх сфер діяльності, необхідно затвердити єдині принципи визнання доходу, його класифікацію тощо.

На нашу думку, першочергово необхідно внести доповнення в наявні форми звітності та методику обліку операцій, що є складовими елементами розрахунку результативних показників виконання бюджетних програм: показники результату, продукту, якості та ефективності. Використання бюджетних коштів для виконавців бюджетних програм, БО та ДП системи Держводгоспу, не має ознак доходу:

– вирішення соціально-економічних державних питань не може ототожнюватись з економічною вигодою суб'єкта господарювання;

– результати використання коштів (зокрема, надлишок) не можуть бути власністю виконавця програми, а враховуються при затвердженні кошторису на наступний звітний період.

Висновки. З урахуванням чинного облікового нормативного поля та мобільності щодо внесення змін на ближчу перспективу виконавці бюджетних програм повинні списувати отримані кошти відповідно до умов цільового використання без визнання доходу.

Сьогодні доцільним є впровадження субрахунків аналітичного обліку в розрізі певної бюджетної програми:

– для БО: рах 701/n "Асигнування з державного бюджету на виконання бюджетної програми";

– для ДП: рах. 48/n "Цільове фінансування і цільові надходження на виконання бюджетної програми"; 718/n "Дохід від використання бюджетних коштів на виконання етапів бюджетної програми".

Раціональними, на нашу думку, є такі доповнення до форм фінансової звітності:

– для БО: довідку до Ф№1 Баланс до рахунку 701 “Доходи загального фонду” (у частині надходжень на виконання бюджетних програм);

– для ДП: в Р.5 “Примітки до річної фінансової звітності” додатковий рядок 633 “Частка доходу від реалізації бюджетних коштів на виконання бюджетних програм".

Література

1. Бюджетний кодекс України. Постанова Верховної Ради України від 21.06.2001 № 2542-III.

2. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств”. У редакції від 22.05.97 р. – №283\97-ВР.

3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т. 2. / Редкол.: С.В. Мочерний та ін. – К. Видавничий центр “Академія", 2001. – 848 с.

4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору. www.minfin. gov.ua

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 “Дохід”. www.minfin. Gov.ua

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 15 “Дохід”. Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 за № 290.

7. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. за № 538-р.

8. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.07. – № 34.

9. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ. Затверджено наказом Головного управління Державного казначейства України від 10.12.1999 р. за № 114 (з чинними змінами та доповненнями).

УДК 336.227

Хмарук Ю.В.,
аспірантка ВНУ ім.Лесі Українки, викладач-стажист кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

РОЛЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

У статті досліджено ефективність запровадження ПДВ та визначено його роль у формуванні доходної частини Державного бюджету України.
Ключові слова: *доходи бюджету, податкові надходження, податок на додану вартість.*

This article investigates efficiency of the added value tax and its role in the formation of the income part of the state budget.
Keywords: *incomes of budget, tax income, VAT.*

Постановка проблеми. В умовах науково-технічної та інформаційної революції на перший план виходить оподаткування новоствореного доходу підприємства. Серед таких податків найбільш вагоме місце займає податок на додану вартість. У більшості країн цей податок забезпечує від 12 до 30 % державних доходів, що становить еквівалент приблизно в 5-10% національного валового продукту. Питання функціонування ПДВ актуальне і для України, оскільки науковцями постійно ведуться дискусії про роль податку на економіку країни, про зниження ставки оподаткування, про проблеми адміністрування платежів. Також вагомим питанням є визначення ролі ПДВ у структурі надходжень Державного бюджету України та його вплив на перерозподіл фінансових ресурсів країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Функціонування податку на додану вартість в Україні неодноразово ставало об'єктом дослідження вітчизняних вчених-науковців. Серед них: А. І. Крисоватий, Я. В. Литвиненко, І. О. Луніна, А. М. Соколовська, І. Д. Якушик та інші. Проте більшість праць присвячено необхідності та напрямам вдосконалення адміністрування ПДВ. Детальнішого дослідження потребує питання впливу такого податку на доходи Державного бюджету України та

© Хмарук Ю.В., 2009

визначення проблемних напрямків функціонування ПДВ в Україні.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є визначення ролі податку на додану вартість у формуванні доходної частини Державного бюджету України та проблемних напрямків функціонування даного податку.

Виклад основного матеріалу. ПДВ – один із нових податків в економіці, проте за короткий час він зайняв вагому роль у функціонуванні держав.

Уперше податок на додану вартість застосовано у Франції в 1955 році, а з прийняттям 17 травня 1977 року спеціальної директиви ЄС про уніфікацію правових норм, які регулюють стягнення ПДВ, цей вид податку став основним непрямим податком ЄС, починаючи з 1982 року. Тоді визначився правовий статус податку – обов'язкове застосування для всіх країнчленів ЄС. При цьому ставки ПДВ у європейських країнах коливаються від 14 до 25 % [5, с. 439].

Привабливість цього податку полягає в тому, що ПДВ дає можливість охопити всі ланки виробничого процесу від добування сировини, матеріалів до кінцевої реалізації виробів, стимулює зменшення ціни виробу та його вартості, забезпечує економію витрат та економію використання ресурсів, а також стимулює експорт через запровадження нульової ставки для експортерів.

В Україні в 1992 році ставка ПДВ була встановлена в розмірі 28 %. Однак вона виявилась непосильною для більшості підприємств, тому вже у 1995 році була знижена до 20 %. Країни Балтії запровадження ПДВ здійснювали в іншому напрямку: після здобуття незалежності ставка ПДВ становила 10-15 %, а після стабілізації економіки – збільшена до 18 % [15, с. 260-262].

Для визначення ролі ПДВ у надходженнях Державного бюджету України необхідно оцінити податкові надходження в системі доходів. В Україні спостерігається зростання доходів Державного бюджету України від 55,08 млрд. грн. у 2003 році до 231,69 млрд. грн. у 2008 році. На зростання надходжень вплинуло в першу чергу зростання найбільшої їх частки – податкових надходжень, які зросли від 35,73 млрд. грн. у 2003 році до 167,88 млрд.грн. у 2008 році.

Податкові надходження становлять в середньому 68,8 % від усіх доходів бюджету за останні 6 років (табл.1), а також спостерігається зростання частки – найбільша частка становить 72,46 % у 2008 році. Зростання частки податкових надходжень пояснюється зниженням ставки податки на прибуток у 2004 році, а також скасуванням низки галузевих пільг, підвищенням ставок акцизів, запровадженням змін до процедури відшкоду-

вання ПДВ, покращенням митного контролю у 2005 році. Загальним чинником зростання податкових надходжень було збільшення імпорту та середньої заробітної плати.

Таблиця 1
Структура доходів Державного бюджету України за 2003-2008 роки,%

Показники	Роки					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Податкові надходження	64,87	63,77	70,71	71,01	70,31	72,46
Неподаткові надходження	28,67	31,82	26,81	26,78	25,38	22,80
Доходи від операцій з капіталом	1,39	1,21	0,69	0,41	1,07	0,92
Офіційні трансферти	4,30	2,86	1,56	1,29	2,69	3,38
Цільові фонди	0,39	0,34	0,23	0,50	0,56	1,44

Джерело: використані дані [10]

Також вагому частку в доходах займають і неподаткові надходження – 27,04 %.

Досліджуючи податкові надходження варто звернути увагу на частку непрямих податків у них.

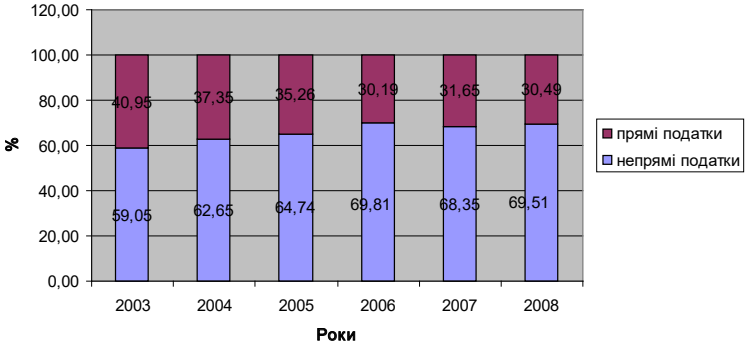


Рис.1. Структура податкових надходжень Державного бюджету України за характером нарахування податків, % [10]

Так, згідно з рисунком 1., непрямі податки становили в середньому 65,68 % усіх податкових надходжень за 2003-2008 роки. Найбільша частка непрямих податків спостерігалась у 2006 році – 69,81 %, висока частка була і у 2008 році – 69,51 %.

Згідно з таблицею 2 спостерігалося зростання частки непрямих податків у ВВП від 7,89 % у 2003 році до 12,29 % у 2008 році, що відображало значну роль непрямих податків у перерозподільчих процесах країни.

Таблиця 2

Структура непрямих податків у надходженнях Державного бюджету України за 2003-2008 роки

Показники	Роки					
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Непрямі податки, млн. грн.	21095,00	28102,00	48214,00	66184,00	79749,00	116693,40
у % до ВВП	7,89	8,14	10,92	12,16	11,07	12,29
у тому числі: ПДВ, млн.грн.	12598,00	16734,00	33804,00	50397,00	59383,00	92082,60
у % до ВВП	4,71	4,85	7,66	9,26	8,24	9,69
Частка в непрямих податках, %	59,72	59,55	70,11	76,15	74,46	78,91
акцизний збір, млн.грн.	5141,00	6661,00	7882,00	8544,00	10486,00	12678,00
у % до ВВП	1,92	1,93	1,79	1,57	1,45	1,33
Частка в непрямих податках, %	24,37	23,70	16,35	12,91	13,15	10,86

мито, млн.грн.	3356,00	4707,00	6528,00	7243,00	9880,00	11932,80
у % до ВВП	1,26	1,36	1,48	1,33	1,37	1,26
Частка в непрямих податках, %	15,91	16,75	13,54	10,94	12,39	10,23

Джерело: використані дані [10] та www.ukrstat.gov.ua

Що ж до структури непрямих податків у надходженнях Державного бюджету України, то за 2003-2008 роки спостерігалася тенденція до переважаючої ролі ПДВ у непрямих податках – 69,82 % (табл.2). При чому спостерігалося зростання частки ПДВ у непрямих податках від 59,55 % у 2004 році до 78,91 % у 2008 році. Акцизний збір становив 16,89 %, а мито – 13,29 % у структурі непрямих податків за дані роки.

Крім того, визначається вагома роль податку на додану вартість в економіці країни, що відображено в частці податку в ВВП країни: в середньому частка за 6 років становить 7,4 %, проте варто звернути увагу на зростання частки у 2006, 2007 та 2008 роках, коли частка становила 9,26 %, 8,24 % та 9,69 % відповідно.

Загалом податок на додану вартість зростає з кожним роком від 12,6 млрд грн. у 2003 році до 92,1 млрд. грн. у 2008, тобто за шість років надходження від ПДВ зросли на 79,5 млрд. грн., при чому найбільше зростання відбулось у 2008 році порівняно до 2007 року – на 32,7 млрд.грн. або на 55 %.

Що ж до частки ПДВ в податкових надходженнях Державного бюджету України, то частка за 2003-2008 роки становила в середньому 46 %, що відображено в таблиці 3. Частка з кожним роком зростала від 35 % у 2003 році до 55 % у 2008 році.

Також спостерігалася все більша роль податку на додану вартість у структурі державних надходжень. Якщо у 2003 році ПДВ становив 23 % усіх доходів, то від 2005 року частка ПДВ становила понад 30 % у структурі надходжень Державного бюджету України, при чому у 2008 році спостерігалася найбільша його частка – 40 % усіх надходжень. Отже, ПДВ є одним з найосновніших джерел забезпечення виконання Державного бюджету України.

Таблиця 3
Частка ПДВ у доходах Державного бюджету України за 2003-2008 роки

Показники	Роки					
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Доходи державного бюджету, млн.грн.	55077	70338	105330	133522	165939	231686
Податкові надходження, млн.грн	35726	44854	74476	94812	116671	167883
податок на додану вартість, млн. грн.	12598	16734	33804	50397	59383	92083
частка ПДВ в податкових надходженнях, %	35	37	45	53	51	55
частка ПДВ в доходах ДБУ, %	23	24	32	38	36	40

Джерело: використані дані [10]

Що ж до виконання ПДВ, то спостерігалася тенденція до виконання ПДВ у 2005-2006 роках (у 2005 році на 1 % перевиконання, а у 2006 році – на 12 %), тоді в інші роки спостерігалось недовиконання; найбільший його рівень – у 2004 році (на 16 %).

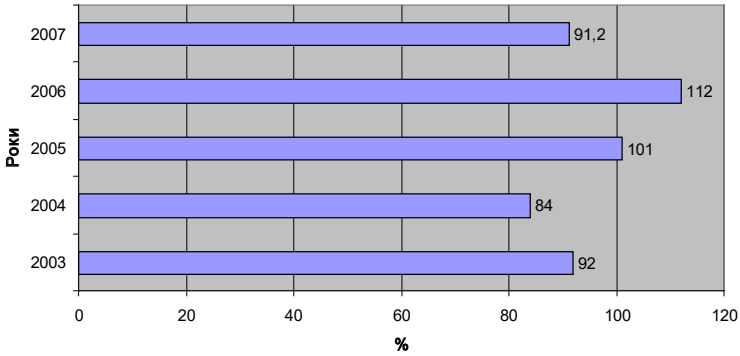


Рис. 2. Виконання ПДВ за 2003-2008 роки, % [10]

Варто зауважити, що у 2008 році не надійшло 1 млрд. 903,1

млн. грн. або 4,1 % податку на додану вартість із вироблених в Україні товарів і 933,3 млн. грн. або 1,2 % податку на додану вартість із ввезених на її територію товарів. Це спричинило зростання суми невідшкодованого платникам податку на додану вартість за рік на 5 млрд. 508,8 млн. грн. або в 1,6 раза і сума досягла максимального показника – 14 млрд. 93,1 млн. грн., у тому числі 2 млрд. 971,8 млн. грн. – за якими термін проведення перевірок, визначений законодавством, закінчився.

Вагомим чинником зниження ролі ПДВ у надходженнях держави є пільги. Із загальної кількості платників ПДВ пільгами по ПДВ, що призводять до втрат бюджету, користувалися: у 2006 році – 36 тис. осіб, у 2007 році – 34 тис. осіб, у 2008 – 32 тис. осіб, що свідчить про те, що кількість пільговиків постійно зменшується. У 2006 році пільги з податку на додану вартість, що призводять до втрат бюджету, становили 12,5 млрд. грн. або 41 % від надходжень даного податку, у 2007 році – 16,0 млрд. грн. або 44 % від збору ПДВ, у 2008 році – 27,6 млрд. грн. або 61 % від збору ПДВ. Слід зазначити, що близько 80 % суми пільг, що є втратами бюджету, формуються в основному за рахунок таких пільг: транзит пасажирів та вантажів через територію України; поставка лікарських засобів та виробів медичного призначення; державна підтримка підприємств сільгоспгалузі [3].

Разом з тим потрібно звернути увагу на зростання частки відшкодування ПДВ за 2003-2008 роки.

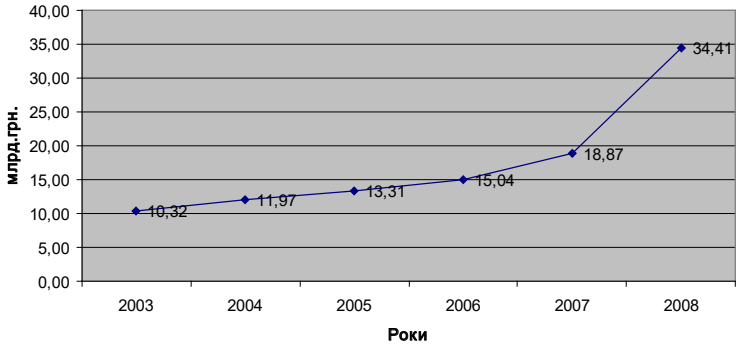


Рис. 3. Відшкодування ПДВ у грошовій формі за 2003-2008 роки, млрд.грн.

Згідно з даними ДПА України щороку зростає сума відшкодування ПДВ від 10,32 млрд. грн. у 2003 році до 34,41 млрд. грн.

у 2008 році. Варто звернути увагу, що найбільший ріст відшкодування ПДВ спостерігався у 2008 році – на 15,54 млрд.грн. в порівнянні з 2007 роком (рис.3).

Зростання відшкодування ПДВ має відображати зростання експорту. Проте у 2008 році зростання експорту відбулось на 35,9 %, а зростання відшкодування – на 82,4 % до попереднього року. Невідповідність темпів зростання експорту та відшкодування ПДВ призводить до нагромадження боргу перед платниками ПДВ із бюджетного відшкодування податку на додану вартість. За даними ДПА України, дана заборгованість становила 2 млрд. грн. у 2008 році.

Проблема відшкодування експортного податку на додану вартість вважається однією з найгостріших в проведенні бюджетної політики держави, і це стосується не лише України. В першу чергу, це викликано масштабними зловживаннями в цій галузі. Для країн Європейського Союзу вона набула загрозливого характеру. За підрахунками Європейської Комісії, обсяги незаконного відшкодування ПДВ досягають 60-100 млрд євро. В Україні стали поширеними завищення суми повернення в заявці, заниження обсягів продажів, внутрішній продаж товарів, фіктивні зовнішньоекономічні операції, які супроводжуються фальсифікацією документів, використанням неіснуючих іноземних партнерів і, як наслідок, незаконним отриманням ПДВ з бюджету. Зрозуміло, що це формує заборгованість перед справжніми експортерами. Податківцями у 2008 році було виявлено близько 3,3 тис. схем мінімізації та ухилення від оподаткування [6, 7, 11].

У 2008 році на зростання заявок платників податку на відшкодування сум ПДВ суттєво вплинули: скасування вексельних розрахунків, випереджаюче зростання експортно-імпортних операцій та зміни в законодавчому полі в частині розширення прав платника на відшкодування.

Відшкодування ПДВ в Україні також здійснюється за регіональною ознакою, що підтверджується статистикою: за підсумками 2008 року відшкодовано 76,5 % від сум, що підлягали відшкодуванню (залишку на початок року і заявлених сум, за винятком відмовлених податковими органами), в Донецькій області відшкодовано 96,3 % таких сум, Чернівецькій – 93,2 %, Черкаській – 90,9 %, Запорізькій – 90,3 %. Найнижчі показники відшкодування – у Сумській області – 46%, Вінницькій – 52,1%, Київській – 54,4 %, Житомирській – 59,3 %, Волинській – 61,5 %.

Звичайно найбільша питома вага по сумах, заявлених до експортного відшкодування по податку на додану вартість (біля

90%), припадає на Донецьку, Запорізьку, Дніпропетровську, Полтавську, Миколаївську та Херсонську області, оскільки в цих регіонах зосереджено великі підприємства-експортери.

Важливим кроком у 2008 році було здійснення удосконалення адміністрування податку на додану вартість, зокрема, запроваджено подання розшифровок податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ. Це дало змогу виявляти так звані „податкові ями" та упереджувати відшкодування з бюджету безпідставно заявлених сум податку.

Що ж до політики відшкодування ПДВ у 2009 році, то Кабінет Міністрів України у лютому постановою від 04.02.2009 № 86 дозволив Аграрному фонду реалізовувати зерно врожаю 2006-2008 років з державного продовольчого резерву в рамках механізму відшкодування ПДВ зернотрейдерам. Це відновлює практику проведення операцій з коштами державного бюджету в негрошовій формі шляхом взаємозаліку. За даними Держказначейства, впродовж першого кварталу 2009 року в рахунок придбання суб'єктами господарювання (експортерами зерна) зерна з державного продовольчого резерву відшкодовано майже 936 млн. гривень. У 2009 році також проводяться різні заходи податкової міліції щодо перевірки підприємств, що подають заявки на відшкодування ПДВ і декларації про сплату ПДВ [11].

2009 рік характеризується поглибленням фінансової кризи, що відповідно впливатиме на находження до Державного бюджету, проте за І півріччя за рахунок адміністративних чинників кошти збираються згідно з планом, за даними ДПА.

Актуальним питанням функціонування ПДВ в Україні є зниження ставки податку на певну величину (пропозиції: на 2 і 5 %). Противники зниження ставок податків зазначають, що це викличе зменшення надходжень до державного бюджету. Проте як світовий, так і український досвід показує, що таке зменшення можливе тільки в короткостроковому періоді (2-3 роки), в подальшому спричиненням податкових ставок активність підприємств збільшує надходження до державного бюджету та соціальних фондів [1, с. 135].

Також вчені пропонують одночасно зі зниженням ставки податку ввести податок з обігу зі ставкою, що дорівнюватиме зниженню ставки ПДВ. Є пропозиція замінити ПДВ податком з обігу. Визначають і такий варіант: щоб ставка ПДВ була зменшена на величину більшу, ніж ставка запровадженого податку з обігу. Проте введення ще одного податку, крім ПДВ, збільшить тільки ставку оподаткування, а також проблеми з адміністру-

ванням. Усе ж, впровадження ПДВ є обов'язковим для застосування країнам, що належать до ЄС або працюють у напрямку входження до союзу, тому спасування цього податку негативно вплине як на міжнародні домовленості, так і на нестабільне законодавство країни [4, с. 189].

У проекті Податкового кодексу України пропонується зниження ставки до 17 %. Зниження ставки ПДВ дасть змогу поліпшити інвестиційний клімат, збільшити приплив капіталу в Україну, у тому числі й на фондовий ринок, стимулювати економічне зростання, створити передумови для постійного збільшення податкової бази в майбутньому, підвищити збирання податків, конкурентоспроможність наших товарів у країнах СОТ та пришвидшити вихід бізнесу з тіні. Проте це потребує системної та зваженої політики з середньостроковим плануванням змін для пошуку додаткових джерел формування дохідної бази бюджету держави.

Висновки. З огляду на вище сказане, податок на додану вартість є стабільним джерелом надходжень до доходної бази бюджету. За допомогою ПДВ здійснюється вплив на економічне становище країни (ПДВ становить 7,4 % в середньому за 6 років у ВВП країни). Проте потребує врегулювання питання відшкодування податку, в першу чергу, щодо фіктивних заявок. Також питання спасування податку вважаємо недоречним, оскільки ПДВ є обов'язковим податком для країн-ЄС та країн, що рухаються в напрямку входження до Європейського союзу, а також через те, що даний податок займає вагому роль у доходах Державного бюджету України (40 % у 2008 році). Зниження ставки ПДВ буде мати позитивний результат за умови середньострокового планування та завчасного пошуку додаткових джерел для формування дохідної бази бюджету держави.

Література

1. Борейко В.І. Оптимізація податкової системи України в контексті світового досвіду. – Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. Економічні науки. – №7. – 2008. – С. 132-136.

2. ДПА: У 2008 році упереджено незаконне відшкодування ПДВ на суму понад 7,6 млрд. грн. // http://news.yurist-online.com/news/kmu/990/

3. Звіт про періодичне відстеження результативності Спільного наказу Державної податкової адміністрації України та Державного комітету статистики України від 23 липня 2004 року № 419/453/ www.sta.gov.ua

4. Карлін М. І. Державні фінанси України: Навч.посіб. – К.: Знання, 2008. – 348 с. – (Вища освіта XXI століття).

5. Мочерний С. В., Довженко М. В. Економічна теорія: Підруч. – К.: Видав.центр "Академія", 2004. – 856 с.

6. Правдолюбова О. Відшкодування експортного ПДВ. Історична ретроспектива та сьогодення ЮРБІЗНЕС №16 (151) / № 16 (151) 22 квітня 2008 року // Відшкодування експортного ПДВhttp://www.yur-gazeta.com/article/1558/

7. Ткаченко В. Особливості структури податкової системи України. // Економіст – № 9. – 2008 – С. 46-52.

8. Якушик І.Д. Основні напрями реформування податкової системи України. Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2009. – Випуск 9. – Ч. 1. – С. 418.

9. Якушик І. Д., Литвинеко Я. В. Регулювання економічних процесів у державі за допомогою непрямих податків. Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2008. – Випуск 10. – Ч. 1. – 514 с.

10. www.ac-rada.gov.ua

11. www.kmu.gov.ua

12. www.sta.gov.ua

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

РУДК 657:658.14

Атаманенко І. Б.,
аспірант кафедри банківської справи Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті сформульовано сутність, розглянуто механізм та форми функціонування податкового планування в системі управління фінансами підприємства, дано оцінку сучасним поглядам щодо податкової оптимізації та ухилення від сплати податків.

Ключові слова: *податкова система, податкове планування, податковий менеджмент, податкова політика, ефективність, податкове навантаження, бюджетування, податкові платежі.*

The tax planning is one of factors of improvement of efficiency of activity of enterprise. Determination of this measure is formulated in the floor, a mechanism and forms of functioning of the tax planning is considered in control the system by enterprise finances, an estimation is given to the modern looks to determination of essence of tax optimization and avoiding payment of taxes.

Key words: *tax system, tax planning, tax management, tax policy, efficiency, tax loading, budgeting, tax payments.*

Постановка проблеми. Сучасний період характеризується наявністю високих транзакційних витрат ведення бізнесу, основна частка яких припадає на податкове адміністрування, що має складну структуру і методологію стягування податкових та інших прирівняних до податків платежів, що, своєю чергою, вимагає формування адекватної податкової політики з боку підприємницьких структур, спрямованих на нівелювання рестрикційної складової податкової системи. З огляду на це, тема є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням податкового планування займалися такі вітчизняні науковці, як: Ю. Іванов, А. Єлісєєв, Т. Жатько, Т. Антонов, Л. Сердюк. Водночас актуальним залишається висвітлення ролі податкового плану-

© Атаманенко І. Б., 2009

вання як економічної категорії у системі управління фінансами підприємства та аналізу його ефективності.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення науково-обґрунтованої і практично доцільної системи організації податкового менеджменту, і, зокрема, основної її складової – податкового планування, здатного тією чи іншою мірою залагодити, а, по можливості, і зовсім елімінувати інституційні ризики, що виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Податкове планування необхідно розглядати як одну з основних функцій фінансового менеджменту. Так, різні витрати (фінансові, матеріальні, трудові та інші) є першоосновою будь-якого бізнесу, тоді як основною метою комерційних підприємств є отримання прибутку. Саме очікуваний прибуток і термін окупності є критерієм доцільності понесення бізнесом тих чи інших витрат. Податкові витрати не спрямовані на отримання прибутку за визначенням, оскільки є примусовим вилученням частини коштів організації на користь держави за односторонньо встановленими правилами. Податки вилучаються безповоротно і є індивідуально безвідплатними, тобто організація, у вузькому розумінні, не отримає за цими виплатами ніякої зустрічної вигоди [2, с. 29]. Управлінням є процес цілеспрямованої, систематичної і безперервної дії підсистеми, що керує на керовану, за допомогою загальних функцій управління, які створюють замкнутий управлінський цикл, що нескінченно повторюється (рис. 1)

Рис. 1. Взаємозв'язок функцій управління

Іншими словами, можна стверджувати, що податкове планування, впритул взаємодіючи з такими управлінськими функціями, як маркетинг, фінанси, облік, кадрова політика, постачання, водночас є одним з основних інструментів генерування показників ефективності функціонування підприємства, оскільки розрахунок останніх без урахування податкових наслідків представляється безрозсудним та ірраціональним. Отже, податкове планування повинне стати обов'язковим інструментарієм в комплекті менеджменту українського підприємства при ухваленні того або іншого управлінського рішення [2, с.94].

Крім того, податкове планування здатне стати не тільки одним із найцінніших і перспективніших знарядь, що знаходяться в арсеналі менеджера, воно вже зараз глибоко впливає на інвестиційну політику, як на макро-, так і на мікроекономічному рівні [3, с. 26]. Особливо наочно це твердження виявляється при аналізі ухвалення інвестиційних рішень за кордоном [4, с. 38], оскільки в західних корпораціях основним показником, на основі якого судять про перспективність інвестиційного проекту, є показник чистої приведеної вартості (Net Present Value) [5, с. 78], в розрахунку якого планування податків займає провідне місце [6, с. 14], а, враховуючи ту обставину, що останнім часом проблема залучення іноземних ресурсів в Україні (як грошових, так, що не менш важливо, і технологічних) є однією з найгостріших і найактуальніших, то стає очевидним, що для поліпшення інвестиційної привабливості українських промислових підприємств, крім зміни інвестиційного клімату на макрорівні, необхідна кардинальна перебудова системи управління на мікрорівні, у тому числі і в області планування податків, відповідно до стандартів і принципів, що існують у розвинутих країнах.

З погляду платників податків – як юридичних, так і фізичних осіб – податкові платежі є витратами, при чому витратами явно непродуктивного характеру. Водночас повністю виключити такі витрати в межах чинного законодавства неможливо, оскільки згідно зі ст. 67 Конституції України кожний зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом [1], проте знизити абсолютну величину податкових витрат, не порушуючи при цьому норм чинного законодавства – є цілком реально вирішуваним завданням [8, с.7]. Річ у тім, що платникові податків надано свободу вибору варіанту господарської діяльності (згідно із ст. 41 Конституції України кожний має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності), а різні варіанти здійснення діяльності спричиняють різні податкові наслідки. Саме цим зумовлена можливість активної податкової політики і податкового менеджменту на мікрорівні.

Як і будь-які інші витрати, податкові платежі є об'єктом планування та управління, щоправда, на відміну від інших витрат щодо податків існує певна специфіка: правила визначення цих витрат суворо прописані державою, а отже, можливості управління такими витратами обмежені.

У практиці роботи підприємств виділяють такі форми реалізації податкової політики:

Розрахунок поточних податкових платежів – це визначення сум податкових зобов'язань і графіка їхнього погашення (податкового календаря) у поточному податковому періоді у випадку визначеного, заздалегідь обраного (але далеко не завжди економічно доцільного) варіанта здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. Розрахунок поточних податкових платежів відображає пасивний підхід до організації податкової політики підприємства, який полягає у фіксації очікуваних податкових наслідків роботи підприємства. Саме такий підхід переважав на етапі становлення податкової системи у нашій країні. Одночасно такий пасивний підхід у міру нагромадження практичного досвіду та зростання кваліфікації працівників, що спеціалізуються на оподаткуванні, все більше не влаштовує підприємства та поступово відходить у минуле.

Бюджетування податкових платежів – система планових розрахунків із використанням взаємопов'язаних бюджетів підприємства, спрямована на визначення планової суми податкових платежів, що підлягають сплаті в майбутніх податкових періодах. На відміну від розрахунку поточних податкових платежів, бюджетування дозволяє розрахувати податкові зобов'язання платника не лише на поточний, але й на подальші податкові періоди.

Загальним для цих двох форм організації податкової політики підприємства є те, що обидві вони ґрунтуються на вже обраному варіанті здійснення господарської діяльності, тобто фіксують податкові наслідки реалізації запланованих господарських операцій і не передбачають податкової оптимізації.

Податкове планування – цілеспрямована діяльність платника, орієнтована на максимальне використання всіх нюансів чинного законодавства, з метою досягнення якнайвищого фінансового результату шляхом законної оптимізації господарської діяльності підприємства з погляду її податкових наслідків. На відміну від перших двох форм реалізації податкової політики підприємства, податкове планування засноване на активному використанні засобів податкової політики підприємства, що дозволяє обрати найдоцільніший у конкретних умовах варіант господарської діяльності, з погляду його податкових наслідків та кінцевого фінансового результату. Іншими словами, податкове планування передбачає використання оптимізації податкової політики підприємства та досягнення найкращого результату серед усіх можливих альтернатив.

Податкова оптимізація – зазвичай під цим терміном розуміється діяльність, що реалізується платником податків з метою зниження податкових виплат.

Визначення оптимальних об'ємів податкових платежів – проблема кожного конкретного підприємства або фізичної особи. Дії компанії з визначення оптимальних об'ємів податкових платежів називають системою корпоративного податкового менеджменту. Існує поширена думка, що оптимізація проводиться тільки з метою максимального законного зниження податків. У цьому випадку її часто називають податковою мінімізацією. При цьому на практиці мінімальні виплати виявляються не завжди оптимальними. Наприклад, підприємство, що виділяється із загальної маси надто малими виплатами, ризикує привернути увагу відповідних органів влади, що загрожує додатковими витратами. Податковий менеджмент припускає оптимізацію тягаря і структури податків зі всіх точок зору.

Оптимізація податків – це тільки частина більшого, головного, завдання, що стоїть перед фінансовим менеджментом (фінансовим управлінням підприємства). Головне завдання фінансового менеджменту – фінансова оптимізація, тобто вибір якнайкращого шляху управління фінансовими ресурсами підприємства, а також залучення зовнішніх джерел фінансування.

Висновки. Сьогодні зростає значення податкового планування як чинника економічного зростання господарюючих суб'єктів, що зумовлене, перш за все, такими обставинами:

– політична та економічна нестабільність і поправки, що часто вносяться, в податкове законодавство роблять більш конкурентоздатною ті організації, які оперативно реагують на зміни, що вносяться, а зробити це можуть, як правило, тільки господарюючі суб'єкти, що займаються багатоваріантними розрахунками податкової оптимізації;

– податкова економія є резервом для збільшення чистого прибутку фірми і дозволяє здійснювати модернізацію, технічне переозброєння закупівлю нового устаткування і т. ін., тобто служить джерелом фінансування інвестиційних довгострокових програм і створює основу для фінансової значущості господарюючого суб'єкта;

– максимізація чистого прибутку створює умови для зростання дивідендних виплат і відповідно вартості акції та зростання капіталізації (ціни) фірми.

Недостатнє теоретичне опрацьовування і відсутність чіткої системи податкового планування на практиці, що дозволяє всебічного моделювати ефективні підприємницькі рішення з урахуванням податкового чинника, свідчать про не використання всіх можливих резервів для оптимізації оподаткування з метою збільшення ефективності фінансово-господарської ді-

яльності. Саме тому в сучасних умовах є таким важливим всебічне вивчення теоретичних і практичних аспектів податкового планування перш за все в системі управління фінансами господарюючих суб'єктів.

Література

1. Конституція України. http://www.kmu.gov.ua
2. Бабанин В.А. Анализ международного опыта ведения и регулирования оффшорного бизнеса // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 1.
3. Мельник Д. Налоговый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1999.
4. Водянов А., Гаврилова О. Налоговые инструменты восстановления инвестиций в реальном секторе российской экономики // "Проблемы Теории и Практики Управления". – № 6. – 2007.
5. Tax: Strategic Corporate Tax Planning. – L., 1999.
6. Брейли Ричард, Майерс Стюарт. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2006. – 1120 с.
7. Финансовое планирование и контроль: Пер. с англ. / Под. ред. М. А. Поукока и А. Х. Тейлора. – М.: ИНФРА-М, 2007.
8. Іванов Ю. Податкове планування в системі менеджменту // Бухгалтерія. – 2005. – Випуск 9.

УДК 658.8

Бойко Р. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Хмельницького національного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ДОСЛІДЖЕНЬ ХАРАКТЕРИСТИК СПОЖИВАЧІВ

У статті досліджуються проблеми характеристик споживачів на ринку дитячих товарів у місті Хмельницькому та розробці комплексу маркетингу для підприємства.

Ключові слова: *маркетингове дослідження, група споживачів, рішення споживача, сегментація ринку, цінова політика, маркетингова стратегія.*

The article described marketing research of behaviors. The ways of its activities defined. The examples of real research in Khmelnitskiy town described.

Key words: *marketing research, group of consumers, consumer's decision, market segmentation, price policy, marketing strategy.*

Постановка проблеми. Впродовж останніх років відбувається активне зростання ринку дитячих товарів, зокрема, швидко розвивається ринок іграшок. Численна і різноманітна пропозиція явно перевищує попит. При цьому більше число іграшок – іноземного виробництва: це і дорогі західні, і найдешевші китайські товари; середня ж ніша заповнена товарами з Польщі й інших країн Східної Європи. Приблизно десяту гривню своїх доходів кожен сімейний українець у віці до 35 років витрачає на купівлю іграшок [12]. Звідси можна зробити висновок, що сегмент є перспективний і потребує детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі проведення маркетингових досліджень присвячено багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених та науковців, зокрема: С. С. Гаркавенко, В. Г. Герасимчук, В. И. Коршунов, А. О. Старостіна, В. А. Полторак, Е. В. Ромат [1, 2, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13]. Проте багато питань, особливо щодо практики проведення маркетингових досліджень все ще залишаються недостатньо висвітленими та розробленими.

© Бойко Р. В., 2009

Мета та завдання дослідження. Метою статті є узагальнення маркетингових досліджень щодо визначення основних характеристик покупців іграшок та розробка пропозицій для конкретного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проводилось на базі ПП "Паритет – Сервіс", тому нашими респондентами стали відвідувачі його спеціалізованих магазинів. Було опитано 100 покупців продукції. Оскільки немає попередніх умов стосовно генеральної сукупності, то для визначення обсягу вибірки даних застосовано такий методичний підхід:

$$n = \frac{t^2 \cdot \sigma^2}{\Delta^2}; \quad (1)$$

При розрахунках приймаємо точність в 5% (t=2), а оскільки дисперсія є невідомою, то застосовуємо для її визначення випадок для частки (p=0,5; q=1-0,5=0,5). Відносну похибку приймаємо у розмірі 1% у зв’язку з відсутністю необхідних даних. Тоді обсяг вибірки буде дорівнювати:

$$n = \frac{2^2 \cdot 0{,}5 \cdot 0{,}25}{0{,}01} = 100(чол).$$

Просте групування та класифікація споживачів за соціально-демографічними ознаками дозволила охарактеризувати "портрет" споживачів. Результати дослідження показали, що серед учасників опитування виявилось 40% чоловіків та 60% жінок (рис. 1).

Не важко переконатися в тому, що серед покупців товарів для дітей переважають жінки. Найбільш представницькі вікові групи складали респонденти 31-45 років (36%), 21-30 років (20%). Далі йшли три вікові групи: 46-55 років (12%), до 20 років (8%), 55 років та старше (4%) (рис. 2).

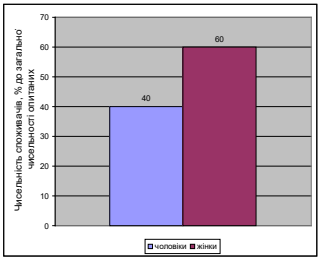


Рис. 1. Розподіл опитаних за статтю

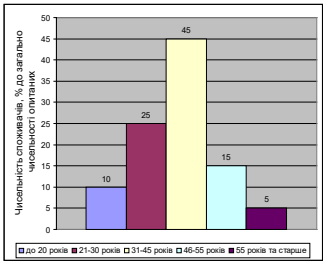


Рис. 2. Розподіл опитаних за віком

За рівнем доходів учасники опитування розподілились так: 50% мали дохід 1000-1500 грн., 25% – 600-1000 грн., на частку

респондентів з місячним доходом більше, ніж 1500 грн. припадало 15%. При цьому дохід до 600 грн. мали лише 10% опитаних (рис. 3).

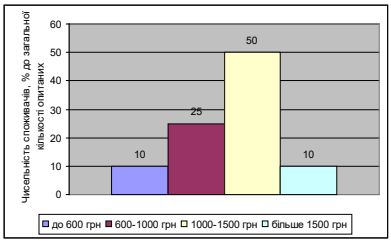


Рис. 3. Розподіл опитаних за доходами на одного члена сім'ї

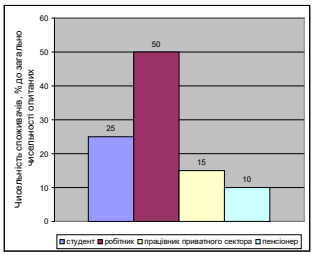


Рис. 4. Розподіл опитаних за сферою зайнятості

При оцінці професійної структури респондентів виявилось, що серед покупців товарів для дітей найчисленнішою виявились робітники, їх частка становить 50% від усіх опитаних. Студенти становлять 25% від усіх опитаних. А працівники приватного сектору та пенсіонери – становлять відповідно 15% та 10% (рис. 4).

Усі ці дані дозволяють нам скласти типовий "портрет" споживача товарів для дітей: стать – жіноча; вік 31-55 років; рівень доходу – 1000-1500 грн.; сфера діяльності – студенти, робітники. Оскільки наше дослідження присвячене багатьом споживачам, а не лише окремому споживачу, то нам необхідно пов'язати виділені соціально-демографічні характеристики та знайти між ними взаємозв'язок, який дозволив би виділити найбільш представницькі групи споживачів. Для цього було здійснене перехресне групування даних анкетування, у якому використовувався один із основних принципів сегментування – щомісячний дохід на одного члена сім'ї.

Найчисленнішою виявилась група споживачів із рівнем доходів 1000-1500 грн. (50% загального обсягу вибірки). Тут в основному переважали жінки (60%), чоловіків у цій групі було 40%. Найбільш представлений вік у цій групі 31-45 років (50%). Це були в основному робітники, частка яких становила 70% (рис. 5).

До другої групи можна віднести споживачів з доходом у 600-1000 грн. на одного члена сім'ї (25% загального обсягу вибірки). У цій групі жінок набагато більше, ніж у першій групі (80%). Це загалом споживачі віком 21-30 років (60%). Основна

сфера діяльності – студенти та робітники, які становлять відповідно 40% та 60% (рис. 6).

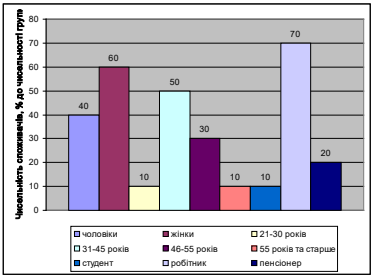


Рис. 5. Соціально-демографічний склад групи споживачів з рівнем доходів на одного члена сім'ї у 1000-1500 грн.

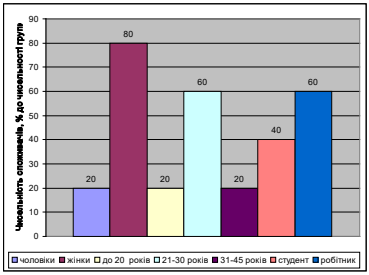


Рис. 6. Соціально-демографічний склад групи споживачів з рівнем доходів на одного члена сім'ї у 600-1000 грн.

Наступна група – це група споживачів з доходом більше, ніж 1500 грн. (15% загального обсягу вибірки), склад якої характеризується даними, які представлені на рис. 7. Чоловіки у цій групі переважають та становлять 66,7%, жінки відповідно займають 33,3%. Віковий склад такий: 31-45 років – 66,7%; 46-55 років – 33,3%. За сферою діяльності усі 100% належать працівникам приватного сектору (рис. 8).

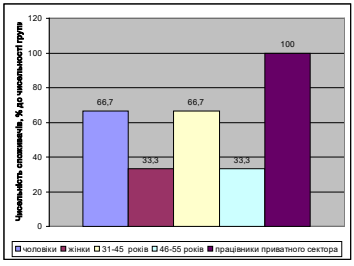


Рис. 7. Соціально-демографічний склад групи споживачів з рівнем доходів на одного члена більше ніж 1500 грн.

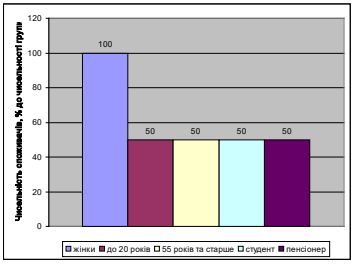


Рис. 8. Соціально-демографічний склад групи споживачів з рівнем доходів на одного члена сім'ї у до 600 грн.

Найменш численна група у загальному обсязі вибірки – споживачі з рівнем доходів до 600 грн. (10%). У цій групі повністю переважали жінки (100%). Їхній вік склав: до 20 років та 55 років та старше, і це були студентки та пенсіонери, які скла-

ли відповідно по 50%. Але цей тип сегментації ще не дає нам повністю побачити розбіжності у потребах покупців. Тому для подальшого групування було прийнято рішення про використання поведінкових ознак.

Для визначення сегментів відповідно до споживчої поведінки про прийняття рішення щодо здійснення покупки необхідно зіставити соціально-демографічні характеристики споживачів різних груп з їхньою поведінкою на кожному етапі прийняття рішення про купівлю. У результаті отримана інформація дозволить нам краще зрозуміти споживачів, вона є легкою для сприйняття, аналізу та впливу на прийняття рішень у поведінці споживачів. У процесі опитування серед груп споживачів виявились розбіжності в перевагах за видами товарів (рис. 9 – 12).

Потрібно підкреслити, що зі збільшенням доходів споживачів, перевага надається більш дорогим товарам, а саме – купівлі електронних ігор, що, власне, і є очевидним.

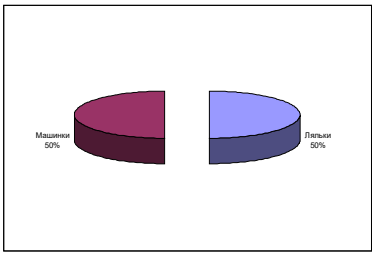


Рис. 11. Перевага за видами товарів третьої групи споживачів

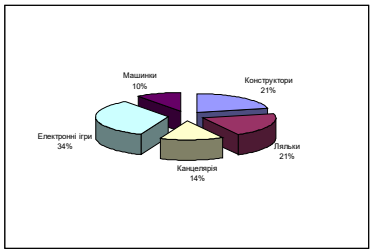


Рис. 12. Перевага за видами товарів четвертої групи споживачів

На наступній стадії дослідження ми визначили, що при пошуку інформації споживачі користуються різними джерелами (рис. 13 – 16).

При оцінці та аналізі варіантів споживачі розглядають різні альтернативи за критеріями, на які вони в першу чергу звертають увагу при здійсненні покупки (рис. 17 – 20).

Таким чином, ми можемо сміливо стверджувати, що чим вищий дохід споживачів, тим важливіші характеристики впливають на їх вибір, а саме: асортимент та якість.

На початковому етапі нашого дослідження після чіткого визначення цілей ми сформулювали коло пошукових питань, згодом, для кожного пошукового питання розробили відповідні гіпотези. Дані, що представлені у таблиці 1, були отриманні внаслідок проведення дослідження. Вони дозволили нам ви-

значити ті ідеї, які не є практичними для прийняття подальших маркетингових рішень.

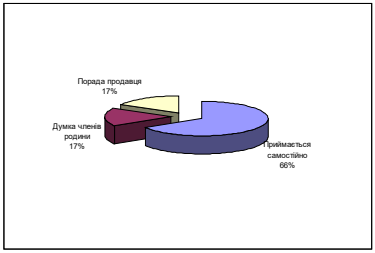


Рис. 13. Структура джерел інформації першої групи споживачів

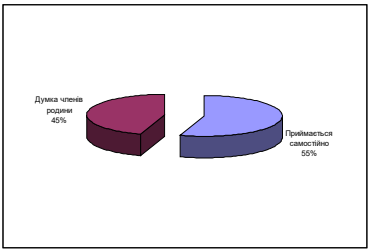


Рис. 14. Структура джерел інформації другої групи споживачів

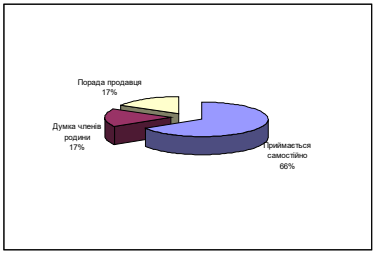


Рис. 15. Структура джерел інформації третьої групи споживачів

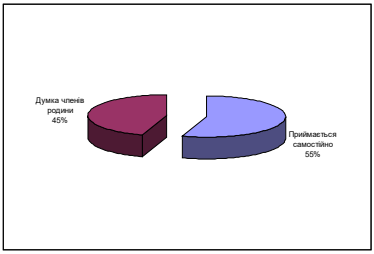


Рис. 16. Структура джерел інформації четвертої групи споживачів

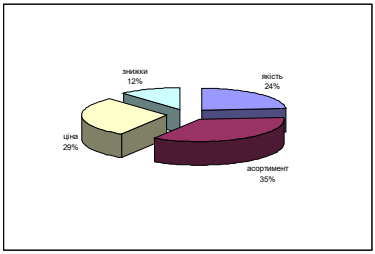


Рис. 17. Структура ступеня впливу при здійсненні покупки першої групи

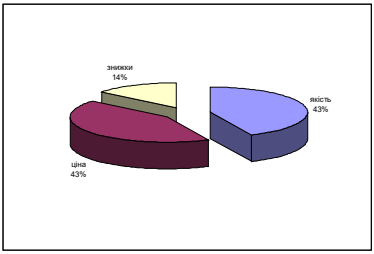


Рис. 18. Структура ступеня впливу при здійсненні покупки другої групи споживачів

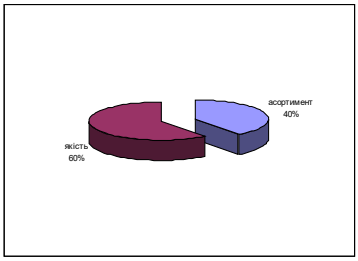


Рис. 19. Структура ступеня впливу при здійсненні покупки третьої групи

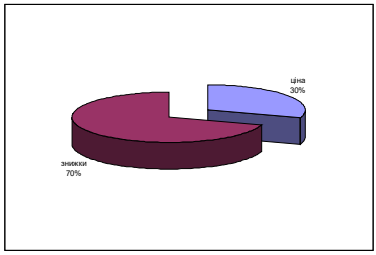


Рис. 20. Структура ступеня впливу при здійсненні покупки четвертої групи споживачів

Таблиця 1

Підтвердження висунутих гіпотез щодо характеристик покупців дитячих іграшок

Пошукові питання	**Гіпотези**	**Частка респондентів, які підтвердили гіпотезу,% до загальної чисельності опитаних**
Хто є найбільшим споживачем даної продукції?	Жінки	60
	Чоловіки	40
Якими джерелами інформації користуються покупці при виборі товару?	Власна думка	45
	Думка членів родини	21
	Думка продавця	44
	Реклама у магазині	4
Як часто споживачі купують товари для дітей?	Раз у тиждень	-
	Раз у місяць	25
	Раз у квартал	30
	Раз у півроку	30
	Раз у рік	15
Який вид продукції купують споживачі?	Конструктори	34
	Ляльки	56
	Канцелярія	21
	Електронні ігри	19
	Машинки	40

Які кінцеві характеристики споживачі розглядають як найважливіші в прийнятті рішення про покупку?	Якість	50
	Асортимент	29
	Ціна	45
	Знижки	34
Як споживачі оцінюють ціни на товари для дітей, що існують на ринку?	Високі	35
	Середні	65
	Низькі	-

Як видно з таблиці 1, жінки становлять більшу частку опитаних (60%). Найбільша частка опитаних покладається на свій досвід при виборі товару та здійсненні покупки (45%). Частота здійснення покупки середня, раз у квартал (30%) та раз у півроку (30%). Перевага надається купівлі усього асортименту, але найбільшу частку становлять ляльки (56%).

Розроблені нами гіпотези в основному були підтверджені. Це вказує на те, що ми рухались у потрібному напрямку, проводивши дослідження. Що стосується пріоритетності гіпотез, то можна підкреслити те, що чим вищий відсоток респондентів, які підтвердили гіпотезу, тим вона є практичнішою для розробки конкретних рекомендацій з удосконалення маркетингової діяльності мережі магазинів ПП "Паритет – Сервіс".

Товар кожного виду може бути успішно реалізований лише декільком сегментам ринку, але не всьому ринку. За допомогою сегментації ми наблизились до покупців, намагалися зрозуміти і найкращим чином задовольнити їхні потреби.

Зіставивши ринкові позиції ПП "Паритет – Сервіс" можна зробити висновок про те, що найбільш привабливим сегментом є перший сегмент – "який орієнтується на ціну". По-перше, за чисельністю – це найчисленніший сегмент. Перевага у асортименті при цьому надавалась машинкам та лялькам, рішення про купівлю в основному приймалось самостійно, найбільш впливовими чинниками щодо здійснення вибору стали асортимент та ціна. Також цей сегмент покупців був готовий сприйняти ті ціни на товари, які існували.

Другий сегмент – "економний" (рівень доходу до 600 грн.). На цей сегмент припадає 35% опитаних. Основну частину продукції, що купується, становлять ляльки, машинки, канцелярія. Рішення про купівлю приймається з порадою членів родини, чи з консультацією продавця. Важливими характеристиками, які впливають на вибір покупців цього сегмента, є ціна та знижки. Цей сегмент є неперспективним для підприємства,

оскільки для цього сегменту вирішальним чинником при здійсненні покупки є ціна та знижки. Позиція підприємства збігається з потребами цієї групи.

Такий сегмент, як "вимогливий" займає лише 15% усіх опитаних, але він є бажаним для підприємства, адже споживачів влаштовують високі ціни на цю продукцію. Таким чином, сегмент може принести підприємству бажаний прибуток за умови правильного формування цінової політики.

Цінову політику підприємству потрібно сформувати так, щоб ціни були "доступними" і на рішення про купівлю не впливав такий показник, як ціна. Потрібно розробити гнучку систему знижок.

Якісно розроблена товарна політика принесе ще більший прибуток, адже насиченість ринку більш широким асортиментом зможе привабити й інші сегменти ринку. Невід`ємним показником має бути якість, а зусилля підприємства повинні бути спрямованні на вдосконалення цього напряму.

Висновки. Отже, щоб вибрана маркетингова стратегія була реалізована, підприємство повинно здійснювати свою маркетингову діяльність у таких напрямах:

– створення іміджу престижного підприємства з широкою мережею магазинів, у яких діє висока якість обслуговування;

– рекламні заходи повинні постійно діяти та підкреслювати позитивні сторони, за якими ПП "Паритет – Сервіс" має найвищі показники;

– асортимент продукції повинен відрізнятися від продукції конкурентів якістю, широтою, престижністю торговельних марок;

– якість обслуговування має бути найвищою, оскільки від якості роботи персоналу залежить успіх позиції, яку вибрало для себе ПП "Паритет – Сервіс".

Комплекс маркетингу ПП “Паритет – Сервіс” спрямований на реалізацію маркетингової стратегії реакцій споживачів та на їхню поведінку. Він повинен постійно вдосконалюватись в умовах змінних ринкових умов, потреб споживачів та дій конкурентів.

Для маркетингового дослідження і збору інформації ми здійснили опитування 100 респондентів. Після проведених досліджень ми дійшли висновку про те, що висунуті гіпотези підтвердились. Проаналізувавши анкети, можна сказати про те, що покупки здійснюються як для особистого користування, так і у подарунок. Багато опитаних хотіли здійснити покупку, але не змогли за наявності таких причин: висока ціна та відсутність потрібного товару, через це вони були змушені відмо-

витись від покупки. Тому підприємству варто проаналізувати маркетингову цінову політику, спрямувати свою політику щодо зниження цін та надання знижок на товари.

Успіх поведінки покупців в основному визначається поняттям того, яким чином вони приймають рішення щодо купівлі та як здійснюють покупку.

Щоб визначити ефективну комунікацію зі споживачами, необхідно визначити сегменти. При цьому, як показало наше дослідження, основними ознаками є: традиційні, соціально-демографічні, які дозволяють дати описову характеристику виділених сегментів та зіставлення цих сегментів.

Але соціально-демографічна сегментація не дозволила чітко розкрити особливості поведінки покупців у виділених групах, тому були використані поведінкові ознаки, пов’язані з реакцією споживачів на чинники маркетингу підприємства (асортимент, якість, ціна). Визначені переваги споживачів можливі лише за умови збору первинної інформації, а саме проведення анкетування.

У результаті були сформовані відокремлені сегменти з однорідними потребами, згодом серед них були вибрані найбільш переважні сегменти для підприємства, що і було однією з цілей маркетингового дослідження. Його результати були покладені в основу для розробки рекомендацій та практичних висновків, які дозволили вибрати найбільш ефективну стратегію для ПП "Паритет – Сервіс" та розробити програму маркетингової діяльності.

Основні пропозиції зведемо до таблиці 2.

Таблиця 2

Зміст та напрями вдосконалення основних елементів комплексу маркетингу для ПП "Паритет – Сервіс"

Елементи комплексу маркетингу	**Напрями вдосконалення елементів комплексу маркетингу**
Товар	При формуванні асортименту товарів для дітей віддавати перевагу відомим торгівельним маркам. Постійно включати в асортимент товари-новинки, забезпечувати контроль якості. Розширювати глибину асортименту відповідно до потреб споживачів.

Ціна	При формуванні цінової політики необхідно чітко виділити відмінності між сегментами, а саме: для "вимогливого" сегмента розробити стратегію "престижних" цін; для споживачів які "орієнтуються на ціну", ціни повинні бути помірними, із врахуванням доходів цих споживачів та цін конкурентів. Також велике значення буде відігравати застосування різних знижок з метою стимулювання продажу
Просування	Підприємство має брати учать у спеціалізованих виставках та ярмарках. Повинна проводитися рекламна компанія та надаватись перевага ЗМІ. Повинні формуватись стійкі споживчі переваги та коло постійних споживачів. Персонал повинен бути "націлений" на продаж товару

Отже, вибрані напрями маркетингової діяльності ПП "Паритет – Сервіс" та результати нашого дослідження дозволили визначити зміст елементів комплексу маркетингу та напрями їхнього вдосконалення.

Література

1. Амстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг. Загальний курс / Пер. з анг.: Навч. пос. – М.: Издат. Дом "Вильямс", 2001. – 608 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. – Київ, 1998.
3. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. – М.: Финстатинформ, 1995. – 192 с.
4. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика. – М: Форум, 1996. – 100 с.
5. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1997. – 156 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 898 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга: Учеб. Пособие / Под общ. ред. Р.С. Седегова. – Мн.: Высш. шк., 1994. – 382 с.
8. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
9. Примак Т.О. Маркетинг: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2001. – 200 с.
10. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. – К.; М.; СПб, 1998. –286 с.
11. www.probusiness.in.ua
12. www.marketingpro.ru
13. www.4p.com.ua
14. www.forum.marketologi.ru

УДК 336.763

Васильчук І. В.,
аспірант кафедри фінансів підприємств ДВНЗ "Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана"

ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ ДЛЯ АКЦІОНЕРІВ

У статті розглядаються проблеми проведення дивідендної політики відкритими акціонерними товариствами на прикладі вітчизняних гірничо-видобувних підприємств. Здійснено оцінку впливу виплат дивідендів на показники ринкової активності підприємств.

Ключові слова: *дивідендна політика, дивіденди, цінність для акціонерів, ринковий курс акцій.*

The problems of pursuing a dividend policy by the public corporations on the example of the domestic mining enterprises are examined in the article. Estimation of dividend payments on the explored enterprises is conducted, influence on the indexes of market activity of enterprises and creation of value for shareholders is estimated.

Key words: *dividend policy, dividends, creating value for excise, market share price.*

Постановка проблеми. Управлінські новації останніх років дозволили створити нову концепцію управління фінансами, яка орієнтована на цінність (value-based management – VBM). Основною метою VBM є максимізація ринкової цінності власного капіталу, тобто ринкової капіталізації підприємства. Успішний підхід на основі принципів VBM означає досягнення довгострокової доходності капіталу, що перевищує його вартість.

Використання ціннісного підходу до управління фінансами передбачає запровадження нових, ціннісно-орієнтованих показників оцінки ефективності, зокрема одним із вимірників створеної цінності для власників може бути показник загальної (сумарної) доходності акціонерів (total shareholder value, TSR). TSR складається з двох компонентів – процентне підвищення ціни акції за досліджуваний період та норми дивіден-

© Васильчук І. В., 2009

ду, реалізованої протягом цього періоду, вираженої як відсоток від ціни акції. Особливістю та перевагою цього показника є те, що, по-перше, TSR вимірює доходність з погляду акціонерів – для них це справжня і реальна цінність, по-друге, за допомогою цього показника виражаються корпоративні фінансові цілі [1]. Саме тому впровадження показника TSR як критерія оцінки створеної цінності для акціонерів зумовлює значущість проведення дивідендної політики підприємствами та вибору найбільш ефективної її стратегії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність дивідендної політики та процедури її проведення є обов'язковим розділом кожного підручника з фінансового менеджменту. Найважливішими з них є книги Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Муріна, Ю. Брігхема, Л. Гапенскі, М. С. Ерхарта, Ч. Лі, Дж. Фіннерті, Р. Брейлі, С Майєрса та багатьох інших. Питанню вдосконалення дивідендної політики підприємств присвячено праці таких вітчизняних дослідників, як А. Білоченко, О. Козлової, Я. Невмержицького, Б. Стеценка, В. Шапрана, М. Короленко, Л. Коваленко, Л. Ремньової, Д. Пархомчук та інші. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що в науковій та спеціальній літературі не знайшли повного відображення питання особливостей проведення дивідендної політики підприємствами за умов впровадження ціннісно-орієнтованого управління підприємством, недостатньо приділено уваги розробці і впровадженню стратегій проведення дивідендної політики вітчизняними підприємствами.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення зорієнтованості чинної дивідендної політики на створення цінності для інвесторів на основі оцінки основних тенденцій і закономірностей її розвитку та здійснення в Україні та світі.

Виклад основного матеріалу. Дослідження загальних тенденцій щодо проведення дивідендної політики акціонерними товариствами в Україні та в світі дозволило виявити певні тенденції.

За даними аналітиків, у США більшість корпорацій сплачують дивіденди і спрямовують на ці цілі суттєву частку чистого прибутку. Так, вивчення стану дивідендних виплат за галузевою належністю показало, що підприємства видобувні – вугільні та газодобувні – спрямовували у 2006 році на сплату дивідендів в середньому 87% та 71% чистого прибутку відповідно. Нафтовидобувні підприємства сплатили до 38% прибутку, а будівельні підприємства – в середньому 21-25%. Загалом промислові підприємства США в середньому сплачують до 45%

чистого прибутку. У Росії публічні компанії спрямовують на виплату дивідендів в середньому 20-25% чистого прибутку[2].

Водночас, дослідження питання щодо створення цінності для інвесторів, яка має прояв у зростанні курсу акцій, встановило, що криза суттєво знизила і цю складову загальної доходності акціонерів. Так, за 2008 рік світова капіталізація біржових ринків знизилася більш ніж на 40%. За даними американської компанії “Wilshire Associates Incorporated” (WAI), яка займається розрахунком фондового індексу "DJ Wilshire-5000" на базі 5000 компаній, акції яких обертаються на Нью-йоркській фондовій біржі, за 2008 рік середня біржова капіталізація американських паперів тільки на Нью-йоркській біржі знизилася на 41,32%, або на 7,3 трильйони доларів [4]. Разом з тим, за оцінками екс-глави ФРС США Алана Грінспена, в сукупності світові фондові ринки втратили з початку року близько $30 трлн [3]. Своєю чергою, в Україні індекс цін на акції в ПФТС за 2008 рік істотно знизився. Тоді як за 2006 рік зростання індикатора українського фондового ринку становило 41,33%, а за підсумками 2007 року він збільшився до 135%, то в 2008 році середня капіталізація акцій індексного кошика ПФТС знизилася більш ніж на 74%[5].

Таким чином, можна побачити, що більшість підприємств у світі проводять дивідендну політику і сплачують дивіденди. В останні роки перед кризою, завдяки світовому зростанню товарних і фінансових ринків, підприємства накопичили ліквідність і мали змогу проводити агресивну дивідендну політику, пов’язану із значними виплатами дивідендів. В умовах кризи стратегії дивідендних виплат доведеться переглянути в бік зменшення агресивності.

Дослідження стану дивідендної політики в Україні дозволило встановити, що проблема невиплати дивідендів залишається надзвичайно актуальною для більшості вітчизняних підприємств. Загалом проведений аналіз підходів до виплати дивідендів окремими підприємствами в Україні за відсутності прозорості у висвітленні цього питання дозволив виділити такі мотиви та стратегії: 1) мотив виплат "прощальних дивідендів", коли на сплату дивідендів спрямовується весь чистий прибуток. Прикладом може бути рішення акціонерів ВАТ "Азовсталь" розподілити на дивіденди 5,6 млрд грн. дивідендів за 2002-2007 роки [2]; 2) мотив "концентрації зусиль батьками", коли підприємства, що входять до складу холдингів розподіляють у вигляді дивідендів значні суми чистого прибутку, які концентруються на рівні материнської компанії і викорис-

товуються на потреби розширення бізнесу групи. Прикладом може бути рішення базового акціонера ВАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" спрямувати на виплату дивідендів материнській компанії за результатами роботи у 2007 році 5,8 млрд грн (більше 100% чистого прибутку) [2]; 3) мотив "підвищення інвестиційної привабливості", коли компанії намагаються показати потенційним інвесторам свої наміри щодо піклування про добробут акціонерів в очікуванні росту курсу акцій. Прикладами можуть бути сплати дивідендів підприємствами групи "Інтерпайп" та ВАТ "Полтавський ГЗК" за 2005 і 2007 роки. За оцінками експертів це відбувається тому, що фондовий ринок акцій в Україні не розглядається як основний для залучення інвестицій. Відповідно, небагато компаній піклуються про те, як фондовий ринок оцінює акції.

Нами було проведене дослідження стану впровадження дивідендної політики вітчизняними акціонерними товариствами, оцінка типу дивідендної стратегії, що проводиться підприємством, у випадку її наявності, та оцінка створеної цінності для акціонерів на матеріалах діяльності гірничо-збагачувальних підприємств – ВАТ "Північний ГЗК", ВАТ "Південний ГЗК" і ВАТ "Полтавський ГЗК", акції яких котируються у ПФТС. Для цілей дослідження важливо зазначити, що ВАТ "ПівнГЗК" має у складі акціонерів одного "базового" власника, якому прямо або непрямо належить більше 90% акцій підприємств – ЗАТ "Систем Кепітал Менеджмент" (ЗАТ "СКМ"), ВАТ "Полтавський ГЗК" також має "базового" власника, якому належить контрольний пакет акцій – компанію "Ferrexpo", та ВАТ "ПівдГЗК" має у складі акціонерів кількох власників великих пакетів акцій, які змінилися протягом 2007 року – компанію "СКМ", "Evraz Group" та кілька менш впливових акціонерів. Ці обставини визначають і тип дивідендної політики, що проводиться підприємством.

Аналіз основних показників, що характеризують дивідендну політику досліджуваних підприємств та їхню ринкову позицію, наведений у табл. 1.

Оцінка мотивів та використаних підприємствами дивідендних стратегій дозволяє зробити такі висновки:

1. ВАТ "Південний ГЗК" маючи у складі кількох "великих" акціонерів, які не можуть узгодити між собою майбутнє бачення розвитку підприємства, приймає позицію ігнорування дивідендів і не проводить дивідендну політику.

Таблиця 1

Динаміка показників ринкової позиції гірничорудних підприємств України у 2005 – 2007 роках

Показники	2005	2006	2007	Абсолютне відхилення	
				2006-2005	2007-2006
Південний ГЗК					
Чистий прибуток, тис.грн	25829	5564	603889	-20265	+598325
Виплата дивідендів, тис.грн	0	0	0	0	0
Рівень сплати дивідендів,%	0	0	0	0	0
ДНА, грн	0,012	0,002	0,282	-0,01	0,28
Дивіденд на акцію, грн	0	0	0	0	0
P/E	55	265	25,53	210	-239,47
Північний ГЗК					
Чистий прибуток, тис. грн	1351370	788361	1838090	-563009	1049729
Виплата дивідендів, тис. грн	518811	1111000	505000	592189	606000
Рівень сплати дивідендів,%	38,39	140,93	27,47	102,53	-113,46
ДНА, грн	0,615	0,347	0,798	-0,268	0,451
Дивіденд на акцію, грн	0,743	0,969	0,219	0,226	-0,75
P/E	5,76	23,20	26,32	17,44	3,12
Полтавський ГЗК					
Чистий прибуток, тис. грн	259953	141629	340805	-118324	199176
Виплата дивідендів, тис. грн	5720	7150	8938	1430	1788
Рівень сплати дивідендів,%	2,20	5,05	2,62	2,85	-2,43
ДНА	2,794	1,256	2,953	-1,538	1,697
Дивіденд на акцію, грн	0,061	0,063	0,077	0,002	0,014
P/E	19,68	41,41	29,12	21,73	-12,29

2. ВАТ "Північний ГЗК" проводить дивідендну політику і здійснює виплати дивідендів у суттєвих обсягах, особливо у 2006 році, коли обсяг дивідендів перевищив обсяг чистого прибутку. У цілому зазначене у 2006 році "проїдання" капіталу не може бути розцінене позитивно, оскільки не вкладається в розумні правила виваженої дивідендної політики – вилучивши на споживання більшу частину прибутку, підприємство залучило позикові кошти на кредитній основі. Все це погіршило фінансову стабільність підприємства та змінило структуру капіталу. На нашу думку, дивідендна політика підприємства є типовим прикладом політики "концентрації зусиль батьками". Так, виведення прибутків через дивіденди на підприємствах ВАТ "ЦГЗК" та ВАТ "Північний ГЗК", які входять до складу холдингу "Метінвест", що є складовою ЗАТ "СКМ" у 2005 році, та особливо у 2006 році всупереч потребам цих підприємств, зумовлене накопиченням коштів для проведення операцій з укрупнення бізнесу. Так, у 2007 році ЗАТ "СКМ" викупило великі пакети акцій ВАТ "ІнГЗК" та ВАТ "ПівдГЗК", що потребувало значних грошових заощаджень.

За нашими оцінками, стратегія виплати дивідендів ВАТ "Північний ГЗК" може бути визначена як дуже агресивна.

3. ВАТ "Полтавський ГЗК" проводить дивідендну політику і сплачує мінімальні дивіденди на рівні 2-5% від чистого прибутку. Така політика є дуже консервативна і зумовлена, мабуть, бажанням задекларувати наміри щодо виплат дивідендів в очікуванні виходу компанії на IPO.

Нами проведене дослідження щодо можливого зв'язку ринкового курсу акцій цих підприємств і дивідендної політики та оцінки створюваної цінності для акціонерів за показником TSR. На рис.1. наведена динаміка ринкового курсу акцій ВАТ "Північний ГЗК".

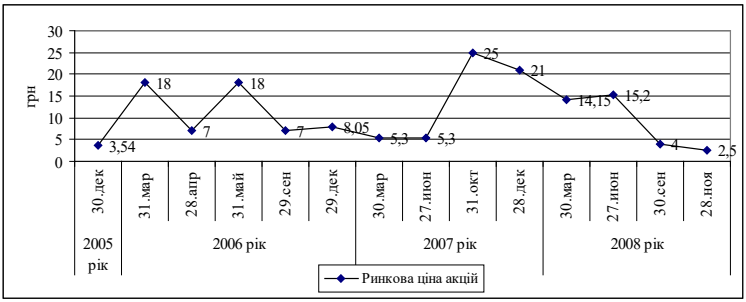


Рис. 1. Динаміка ринкового курсу акцій ВАТ "Північний ГЗК" за 2005-2008 рр. [5].

За наведеними даними можна побачити, що котирування акцій відображають швидше "штучну гру", а не реальний стан, оскільки більше 95% акцій підприємства належить прямо або опосередковано ЗАТ "СКМ". У другій половині 2007 року спостерігається тенденція до підвищення котирувань акцій, а з травня 2008 року – навпаки – починається процес падіння показників курсу акцій (2,5 грн. за акцію в жовтні 2008 р. проти 15,2 грн. в травні). Така ситуація виникла у зв’язку з тим, що протягом 2007 – початку 2008-го року підігрів ціни акцій відбувався через підвищений попит на них в умовах обмеженої пропозиції, тобто штучно, а після обвалу фондового ринку і падіння фондових індексів, ціна продажу почала різко падати. Впливу дивідендної політики на ринкову ціну не спостерігається.

Іншою була динаміка курсу акцій ВАТ "Південний ГЗК" (рис.2), яка майже не змінювалася і трималася майже на рівні номіналу протягом 2005-2006 років. Проте протягом 2007 року відбувається значне зростання ринкової ціни акцій, яка зовсім не зумовлена дивідендними виплатами за їх повною відсутністю. На нашу думку, причинами підігріву ціни є очікування щодо зміни власників підприємства та подальші позитивні прогнози щодо розвитку галузі і підприємства. Початок кризи відбився на котируваннях акцій, ціна яких знизилася, але не суттєво. Аналітики стверджують, що таке неістотне падіння зумовлено тим, що значна частина акцій цього підприємства знаходиться у вільному обігу, а отже, вони є ліквідними і доступними для придбання на відміну від акцій багатьох інших підприємств ГМК.

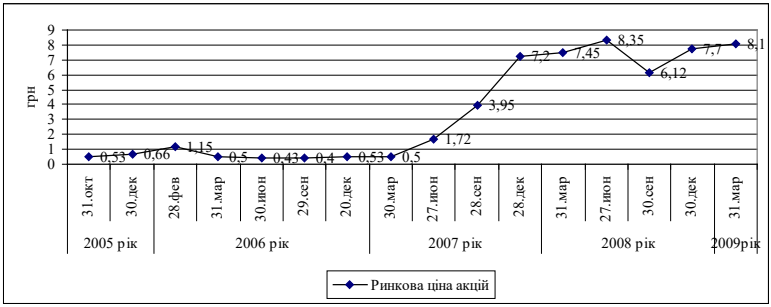


Рис. 2. Динаміка ринкового курсу акцій ВАТ "Південний ГЗК" 2005 – 2009 рр. [5].

Динаміка котирувань акцій ВАТ "Полтавський ГЗК" також була іншою (рис. 3), а ринковий курс достатньо високим протягом 2005-2008 років.

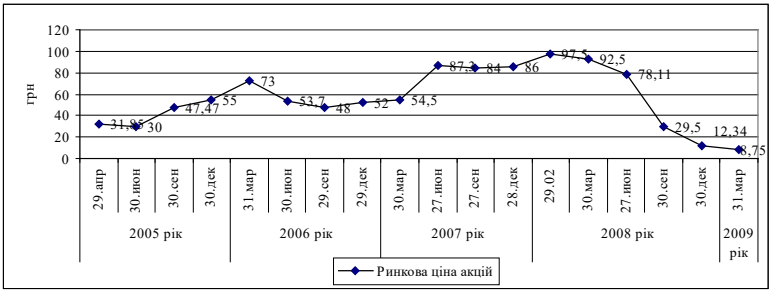


Рис. 3. Динаміка ринкового курсу акцій ВАТ "Полтавський ГЗК" за 2005 – 2009 рр. [5].

Причина росту котирувань у 2007 році – IPO компанії "Ferrexpo". У червні 2007 року вона провела розміщення акцій на майданчику Лондонської фондової біржі, як наслідок – акції подорожчали на 60%. Крім того, частка акцій "Ferrexpo" у вільному обігу – близько 28%, тому цінні папери є ліквідними і користуються попитом на Лондонській фондовій біржі. Ріст курсу акцій Полтавського ГЗК в першому кварталі 2008-го року викликаний озвученими намірами щодо перспектив збільшення виробництва і реалізації продукції підприємства. На падіння котирувань акцій у другому півріччі 2008 року, на думку аналітиків, негативний вплив має не лише фінансова криза, але і маніпуляції К. Жеваго з акціями "Ferrexpo". Наприкінці березня 2009 року ціна акцій впала нижче номіналу, що означає втрату цінності для інвесторів.

Висновки. Як підсумок можна зазначити, що: 1) дивідендна політика в Україні знаходиться у стадії становлення, оскільки близько 70% компаній контролюється "базовими" акціонерами, у яких далеко не завжди є інтерес до підвищення ринкової вартості підприємства і отримання доходів через дивіденди; 2) на ціну акцій ГЗК не впливає політика виплат дивідендів – зростання курсу акцій було зумовлене зростанням попиту в світі на продукцію ГМК та спекулятивними чинниками – обвал котирувань показав цю спекулятивність; 3) зростання ринкової ціни акцій призводило до створення цінності для акціонерів, насамперед, завдяки капітальній складовій за-

гального доходу; 4) подальший розвиток дивідендної політики вітчизняних підприємств буде визначатися багатьма чинниками, зокрема: зміною структури власників підприємств, як позитивний наслідок впливу кризи, через зменшення частки "мажоритаріїв", впровадженням засад Кодексу корпоративного управління, збільшенням прозорості ведення бізнесу, стабілізацією політичної та економічної ситуації в країні, усвідомленням необхідності здійснювати управління на новітніх засадах ціннісно-орієнтованого менеджменту.

Література

1. Эшуот Г., Джеймс П. Менеджмент, основанный на ценности (Value – based management): Как обеспечить ценность для акционеров: Пер. с англ. – М.: Инфра –М, 2006. – 190 с.

2. Пархомчук Д. Не время платить по счетам // Инвестгазета, – 20-26.10.2008, № 41. – С. 40-45

3. www.k2kapital.com 07.04.2009

4. www.k2kapital.com 15.03.2009

5. www.pfts.com

УДК 368.02

Галасюк О. В.,
викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА СТРУКТУРА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті розглянуто питання, пов'язані з дослідженням теоретичної сутності фінансових ресурсів страхових компаній. Проаналізовано структуру фінансових ресурсів та механізм формування фінансових потоків страхових компаній.

Ключові слова: *фінансові ресурси, страхова компанія, фінансові потоки, потенціал фірми, капітал, страхові премії, інвестиції.*

There are considered questions related to research of theoretical essence of financial resources of insurance companies. The structure of financial resources and mechanism of forming of financial streams of insurance companies is also analysed here.

Key words: *financial resources, insurance company, financial flows, potential of company, capital, insurance premiums, investments.*

Постановка проблеми. В умовах становлення та розвитку ринкових відносин в Україні діяльність страхових компаній не може здійснюватись без наявності необхідних чинників, а саме: основних і оборотних засобів, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів. Їхня сукупність і раціональна структура визначають потенціал фірми.

Фінансові ресурси страховиків є одним із найважливіших для забезпечення їхньої діяльності видом ресурсів, але водночас досить складним для дослідження. Здатність фінансових ресурсів трансформуватись у матеріальні, інтелектуальні, інноваційні та інші види ресурсів зумовлює їхню вагомість у фінансово-господарській роботі страхових компаній.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення сутності фінансових ресурсів страховика та процесів їх форму-

© Галасюк О. В., 2009

вання внесли вчені-економісти: І. О. Бланк, О. Д. Заруба, С. С. Осадець, О. О. Охріменко, Ю. Н. Тронін, В. В. Шахов та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є поглиблення теоретичної сутності та вивчення особливостей формування фінансових ресурсів страхових компаній.

Виклад основного матеріалу. Принцип акумуляції та подальшого розподілу грошових потоків визначає склад та структуру капіталу страхової компанії, виокремлюючи як основну його частину фінансові ресурси. За своєю суттю, фінансові ресурси страхової компанії являють собою залучений капітал, який деякий час складає сукупність тимчасово вільних коштів страховика. Кругообіг коштів страхової компанії не обмежується проведенням страхових операцій, він ускладнюється залученням коштів в інвестиційний процес.

Таким чином, фінансові ресурси страхової компанії – це сукупність тимчасово вільних коштів страховика, які знаходяться у господарському обороті та використовуються для проведення страхових операцій та здійснення інвестиційної діяльності [2, 108].

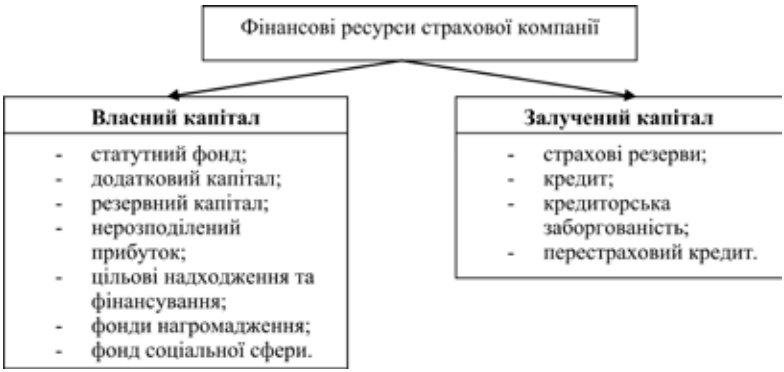


Рис. 1. Структура фінансових ресурсів страхової компанії

Фінансові ресурси страхової компанії складаються з двох основних частин: власного та залученого капіталу, при цьому залучена частина капіталу значно переважає над власним капіталом (рис.1).

Така ситуація зумовлюється специфікою страхової галузі. Діяльність страхової компанії заснована на створенні грошових фондів, джерелом яких є кошти страхувальників, які були отримані у вигляді страхових премій. Вони не належать страховику. Ці кошти лише тимчасово, на період дії договорів

страхування, знаходяться в розпорядженні страхової компанії. Після цього вони використовуються або на виплату страхової суми, або перетворюються в доходну базу (за умови беззбиткового проходження договору), або повертаються страхувальникам в тій частині, яка була передбачена умовами договору. На нашу думку, цю частину капіталу складно назвати позиковим капіталом, тому що в цьому випадку у майбутньому він повинен бути відторгнутим у повному обсязі. Можливість перетворення цих коштів через деякий час у дохід страховика обґрунтовує коректність визначення "залучені кошти" чи "залучений капітал". Вони одночасно можуть бути використані страховиком тільки як інвестиційне джерело.

Головною особливістю організації страхового бізнесу є наявність специфічних фінансових резервів, які мають суворо цільове призначення. Ця обставина відображає сугубо галузеву специфіку.

Страхова компанія може використовувати на видатки з ведення справи тільки ту частину зібраної премії, яка утворилася за рахунок навантаження. Основна ж частина премії, а саме премія-нетто, призначена на виплату страхового відшкодування. Вона забезпечує виконання основних договірних зобов'язань страховика та використовується тільки у випадку необхідності при настанні страхового випадку, але до цієї пори нетто-премія накопичується та резервується, створюючи страховий фонд компанії [1]. За своїм змістом вищезгаданий фонд являє собою відстрочені виплати страховика. Сформований за рахунок залучених коштів, він протистоїть зобов'язанням з відшкодування збитків. Склад та структура елементів фонду визначаються галузевим напрямом страхової компанії, тобто залежать від того, якими видами страхової діяльності вона займається.

Варто зазначити, що перестрахування, за фінансовою суттю, це спеціальна форма кредитування між страховими компаніями.

В умовах обмежених фінансових можливостей перестрахування суттєво збільшує спроможність страхових компаній розширити або зберегти клієнтську базу. Однак доступно воно тільки тим страховим компаніям, які користуються необхідним рівнем довіри з боку потенційних перестраховиків. Сума страхових виплат за договорами страхування, переданих у перестрахування, являє собою специфічний кредит, отриманий страховою компанією за тарифною ставкою перестрахового договору.

Фінансові ресурси страхової компанії постійно знаходяться в русі і являють собою фінансові потоки. Потік фінансових ресурсів – це різниця поступлення та витрачання фінансових ресурсів за відповідний період часу, незалежно від джерел їх утворення. Механізм формування фінансових потоків страхової компанії поданий на рис. 2.

Рис. 2. Механізм формування фінансових потоків страхової компанії

Варто зазначити, що на момент створення страхової компанії першим та базовим елементом фінансових ресурсів стає власний капітал, який у процесі діяльності поповнюється за рахунок різноманітних джерел прибутку, результатів інвестиційної діяльності, емісійного доходу. Власний капітал страхової компанії виконує функцію фінансової гарантії виконання зобов'язань за договорами страхування.

Проведення страхових операцій передбачає акумуляцію страхової премії, причому збір внесків зі всіх учасників страхового фонду супроводжується фактами виконання зобов'язань страховика за виплатою страхового відшкодування лише деяким із них. Із суми зібраних платежів (страхових внесків) відбувається погашення видатків страхової компанії на ведення справи, закладених у структурі тарифу.

Придбання перестрахового захисту засновано на виплаті перестрахової премії. Разом із тим, спостерігаються і зворотні канали руху грошових потоків: комісійна винагорода за договір перестрахування і тантьєма. Своєю чергою, у первинного страховика формується депо премій з перестрахування як форма гарантії виконання зобов'язань перестраховика. Належ-

на премія з перестрахування не перераховується, а заноситься на спеціальний рахунок у перестраховика. Операція гарантує перестраховику відповідні відсотки, які передбачаються у договорі. Тим самим первинний страховик отримує додаткові інвестиційні ресурси та дохід [2,130]. На нашу думку, це дуже специфічна сфера. Характер відносин з формування депо премій залежить від форми та умов договору перестрахування, від орієнтації учасників цього договору.

Другий за значущістю чинник формування фінансових ресурсів страхової компанії – це інвестиційна діяльність. Механізм його дії загальновідомий та загальноприйнятий: вкладення коштів забезпечує визначений дохід.

Фінансові ресурси страховиків є важливим джерелом інвестиційного капіталу. По-перше, це пов'язано з тим, що отримання страхової премії передує наданню страхової послуги, а по-друге, із розподілом ризику в часі. Звичайне підприємство спершу здійснює визначені вкладення в організацію виробництва товарів чи послуг та отримує оплату від споживачів після того, як послуга вже фактично надана чи товар став власністю покупця. У страхуванні ж картина протилежна. Тут клієнт фактично авансує страховика, так як страховий внесок, який являє для страхувальника плату за страхову послугу, сплачується звичайно на початку терміну дії договору страхування. Реалізація страхової послуги зі сторони страховика може здійснюватися протягом довгого періоду. Таким чином, характер руху фінансових ресурсів у страхуванні веде до того, що у розпорядженні страховика протягом деякого періоду часу опиняються тимчасово вільні від зобов'язань кошти, які можуть бути інвестовані з метою отримання додаткового прибутку.

При інвестуванні коштів необхідно враховувати їхню структуру, а також оптимальний термін інвестування. Потрібно виходити з того, що резерви є коштами страхувальників і внаслідок настання страхового випадку мають своєчасно повертатися їм у вигляді страхового відшкодування, яке може бути й більшим порівняно із внесками за надання страхової послуги.

Необхідно зауважити, що страховик зобов'язаний вкладати інвестиційні кошти як можна більш ефективно в тих межах, які допускаються умовами його діяльності у цій сфері. Розміщення страхових резервів повинно здійснюватись страховиками на умовах диверсифікації, поворотності, прибутковості та ліквідності.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, приходимо до таких висновків:

Фінансові ресурси страхової компанії складаються з двох основних частин: власного та залученого капіталу.

Фінансові ресурси страхової компанії постійно знаходяться в русі і являють собою фінансові потоки. Потік фінансових ресурсів – це різниця поступлення та витрачання фінансових ресурсів за відповідний період часу, незалежно від джерел їхнього утворення.

Кругообіг коштів страхової компанії являє собою взаємодію декількох відносно самостійних грошових потоків:

– акумуляція страхових внесків та подальший їхній розподіл серед обмеженого кола страхувальників у вигляді страхових виплат;

– використання власного капіталу як інвестиційного джерела та джерела фінансування збитків та його поповнення за рахунок прибутку, емісійного прибутку та інших поступлень;

– перестрахування зумовлює рух коштів у вигляді перестрахувальної премії від первинного страховика до перестраховика та від перестраховика до первинного страховика у вигляді перестрахової комісії, фінансуванні частини збитку за страховим випадком;

– інвестування тимчасово вільних коштів страхових резервів та отримання інвестиційного доходу.

Таким чином, ефективне формування фінансових ресурсів страхових компаній, їх структури та джерел, механізму формування фінансових потоків та методів управління ними дозволять забезпечити надійний страховий захист в процесі надання страхових послуг.

Література

1. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" // Урядовий кур’єр. – 2001. – № 44, 7 листопада.

2. Бланд Д. Страхование: принципы и практика. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 388 с.

3. Охріменко О.О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки (туристське підприємництво): Навчальний посібник. – К.: Міжнародна агенція "BeeZone", 2005. – 416 с.

4. Страхування: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

УДК 336.7

Галецька Т.І.,
здобувач кафедри обліку та аудиту Львівського національного аграрного університету

ЛІЗИНГОВИЙ БІЗНЕС У США

У статті розглянуто особливості становлення лізингової діяльності у США. Окреслено проблеми та перспективи розвитку лізингу у даній країні.

Ключові слова: *форми лізингу, регулювання лізингової діяльності, види лізингових активів.*

The features of leasing activity becoming in the USA were examined. The problems and prospects of leasing development in this country were determined.

Key words: *forms of leasing, leasing activity regulation, kinds of leasing assets.*

Постановка проблеми. Лізинговий бізнес у сучасному розумінні зародився в XIX ст. у США. Каталізаторами його розвитку були НТР та активне становлення фінансового ринку. Зараз лізинг у цій країні є основним механізмом, через який реалізуються інвестиції. За оцінками фахівців, лізинг обладнання становить 75-315 млрд дол., що становить 1-3% щорічного реального ВВП країни [1]. З огляду на сказане, дослідження досвіду розвитку лізингових операцій в США є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості формування та розвитку ринку лізингових послуг у США досліджували В. Газман, Л. Гехт, В. Горемикін, А. Жилінський, Н. Рязанова, Д. Тринін та інші вчені. Враховуючи, що лізинговий бізнес у США знаходиться на стадії зрілості, а в Україні лише на початковому етапі розвитку, досвід розвитку американського ринку лізингових послуг потребує подальшого дослідження.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у дослідженні особливостей функціонування лізингового бізнесу у США, виявленні його проблем і перспектив.

Виклад основного матеріалу. Лізинг у США пройшов довгий шлях розвитку. Історично лізингу передувала оренда. У

© Галецька Т.І., 2009

XIX ст. поширенню орендної діяльності сприяли промисловий переворот та індустріалізація. Зокрема, широкомасштабне будівництво залізниць у США в середині XIX ст. привело до створення "Трастів обладнання", основним видом діяльності яких стало залучення коштів вкладників та інвестування їх у придбання рухомого складу, що здавався в оренду перевізникам.

Поступово виробники поширили орендні відносини й на сферу збуту товарів. З 1877 р. телефонна компанія "Белл" здавала свої телефонні апарати виключно в оренду замість продажу. У цей період було введено у вжиток термін "лізинг". Наслідуючи "Белл", здавали в оренду своє обладнання й інші компанії. Таким чином вони намагалися забезпечити своєму товарові монопольне становище на ринку. У 30-х рр. XX ст. лізинг транспортних засобів для розширення реалізації автомобілів використовував Генрі Форд. Масштаби лізингових операцій з транспортними засобами значно збільшилися після Другої світової війни. У 1952 році Генрі Шонфельд, засновник першого акціонерного товариства "United States Leasing Corporation", оцінив переваги лізингового бізнесу і розгорнув лізингову діяльність. У подальшому лізингові операції здійснювалися й за межами США. Було відкрито філії компанії в інших країнах. Сформувалося поняття "міжнародний лізинг".

Згодом лізинг стає надзвичайно поширеним видом економічної діяльності. Практична реалізація лізингу вимагала гнучкості від зростаючої кількості лізингодавців. Виникає розмаїття модифікацій умов договорів лізингу. Внаслідок цього склалася багатоваріантність реалізації інвестицій у різних галузях економіки, здійснюваних за допомогою лізингового механізму. Зокрема, у галузі сільського господарства в США практикується поєднання фінансового та оперативного лізингу. Так званий "договірний борг" полягає в передачі у користування фермерам техніки дилерами заводів-виробників, які беруть на себе зобов'язання щодо обслуговування основного засобу. Після закінчення дії договору, термін якого менший за нормативний строк експлуатації майна, лізингоодержувач, сплативши усі фіксовані лізингові платежі, повертає предмет лізингу лізингодавцю [2].

Лізинг у США функціонує у двох формах:

– Відкритій. На лізингоотримувача перекладається ризик втрати та пошкодження лізингового майна. Він не має першочергового права на придбання предмета лізингу після закінчення терміну договору. Лізингодавець зобов'язаний ремонтувати та обслуговувати предмет лізингу. На користь лізингодав-

ця проводиться страхування основного засобу, що передається в лізинг. Термін договору становить 24-36 місяців.

– Закритій. Лізингоодержувач приймає ризик, який пов'язаний із тим, що лізингодавець не гарантує залишкову вартість предмету лізингу [3].

Критерії розмежування оперативного ("справжнього" лізингу) та "капітального" лізингу (придбання з використанням лізингу) вперше було передбачено у Державному фінансовому бухгалтерському стандарті (FAS 13) у 1976 р. Наступним кроком у регулюванні лізингової діяльності стало прийняття у 1981 р. федерального закону про реформу системи оподаткування, який був покликаний змінити систему використання податкових пільг (передача компанії-партнеру податкових пільг).

Зміна трактування терміна "фінансовий лізинг" відбулася вже у 1982 р. Закон про оподаткування визначив його як угоду, за якої лізингоотримувачу передається в користування обладнання на повний термін або на більшу частину життєвого циклу майна; лізингові платежі повністю сплачуються лізингодавцю (замість кредитора); лізингоотримувач зобов'язується здійснювати технічне обслуговування обладнання, сплату податків та страхових платежів; сукупні лізингові платежі, сплачені лізингодавцю, повністю покривають початкову вартість обладнання та забезпечують отримання доходу на інвестований капітал.

Із продовженням податкового реформування у США вводиться низка обмежень на здійснення лізингової діяльності. У 1984 р. законодавчо встановлюється критерії визначення дати початку оренди та віднесення обладнання до вузькоспеціалізованого. У 1986 р. відбулося скорочення більшості податкових пільг, що надавалися через механізм амортизації.

Сьогодні поняття фінансової оренди визначено Єдинообразним торговим кодексом США (у редакції 1990 р.) в розділі "Договори оренди". Міжнародний лізинг у даний час регулюється Правилами, прийнятими Службою внутрішніх доходів США у 1999 р. [4].

США були і залишаються лідером лізингового бізнесу. У 2003 р. обсяг лізингових операцій становив 208,0 млрд дол. За цим показником вони значно випереджали Японію (68,8 млрд дол.) та Німеччину (48,31 млрд дол.) [5].

У США лізинг використовується як основний інструмент здійснення інвестицій. На його частку припадає понад 30% усіх інвестицій в обладнання (рис.1).

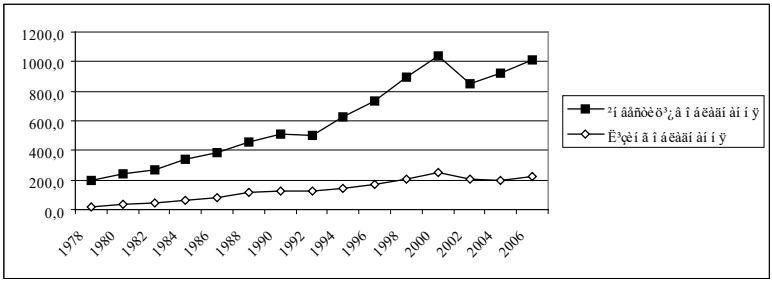


Рис. 1. Об'єми лізингу та інвестицій в обладнання і транспорт у США в 1978-2006 рр., млрд. дол. [6]

Найпопулярнішим у США є лізинг комп'ютерної техніки, питома вага якого у структурі лізингових активів у 2005 р. становила 20,6% Також домінує лізинг вантажівок та трейлерів (10,7%), авіаційної техніки (10,5%), будівельного обладнання і техніки (7,9%), сільськогосподарського обладнання і техніки (6,1%) (табл. 1).

За розміром лізингових договорів у 2006 р. найбільшу питому вагу (58%) становили угоди вартістю від 250 тис. дол. до 5 млн. дол. Найменша частка (9%) припадала на мікроугоди, вартість яких була меншою за 25 тис. дол.

На ринку лізингових послуг США працює ціла низка лізингодавців. Активну роль відіграють банки, які завдяки лізингу розширюють асортимент послуг та зміцнюють конкурентні позиції на фінансовому ринку.

Таблиця 1
Структура лізингу у США у 2002-2005 рр.,% *

Тип лізингового майна	Роки			Відхилення 2005 від 2002, (+,-)
	2002	2004	2005	
Вантажівки та трейлери	10,6	9,9	10,7	0,1
Автомобілі (комерційний парк)	1,7	0,6	0,6	-1,1
Автобуси міські та міжміські	0,5	0,6	0,5	0,0
Авіаційна техніка	7,2	7,1	10,5	3,3
Залізничний транспорт	6,4	1,6	3,6	-2,8
Морські та рибальські судна	0,3	1,1	1,3	1,0

Будівельне обладнання та техніка	7,9	9,8	7,9	0,0
Промислове обладнання	4,4	5,0	5,8	1,4
Телекомунікаційне обладнання	1,6	1,5	1,2	-0,4
Комп'ютери	18,5	23,1	20,6	2,1
Офісне обладнання і техніка	7,0	11,5	6,6	-0,4
Друкарська техніка	1,0	1,6	1,2	0,2
Техніка та обладнання для ручної праці	6,6	2,2	3,1	-3,5
Гірське, нафтове та газове обладнання	1,1	0,7	0,6	-0,5
Сільськогосподарське обладнання та техніка	8,3	5,9	6,1	-2,2
Медичне обладнання	7,8	7,5	8,4	0,6
Інше майно	9,1	10,3	11,3	2,2
Всього	100,0	100,0	100,0	0,0

**Розраховано за: [6]*

Вони виконують і пасивну роль, виступаючи основним джерелом фінансування капіталомістких лізингових операцій для лізингових компаній. Підприємства-машинобудівники також використовували та продовжують використовувати лізинг для розширення збуту продукції. У США функціонують лізингові компанії шести видів: афілійовані з американськими банками; кептивні (дочірні); афілійовані з виробниками обладнання; незалежні; афілійовані з іноземними виробниками (табл. 2).

Важливу роль у розвитку лізингового бізнесу відіграють лізингові асоціації, що функціонують як на регіональному, так і на федеральному рівнях.

Лізинг у США знаходиться на шостій стадії життєвого циклу, які проходить галузь від виникнення до зрілості: оренда; простий фінансовий лізинг; комплексний фінансовий лізинг; пакетування послуг (оперативний лізинг); стадія нових продуктів; зрілість [7].

Наприкінці XX – початку XXI ст. у США відбувалися злиття та поглинання великих лізингових компаній. Спостерігаються також процеси консолідації галузі, утворення стратегічних союзів та сек'ютиризації активів лізингових компаній. Сек'ютиризація є інструментом, за допомогою якого лізингодавці збільшують об'єми фінансування, зменшуючи його вартість. Щорічно сек'ютиризація в США охоплює близько 30% нового лізингового бізнесу і становить понад 70 млрд дол. [6].

Таблиця 2
Типи лізингових компаній в США

№ за/п	Тип лізингової компанії	Провідні лізингодавці
1	Афілійовані з американськими банками	Citit Capital, Banc of America Leasing&Capital Grp., Fleet Capital, First Union Leasing, Key Equipment Finance, US Bacorp Leasing & Financial, Banc One Leasing
2	Кептивні (дочірні)	IBM Global Financing, Caterpillar Financing, John Deere Credit, CNH Capital, Hewlett Packard Tech Finance, Xerox Credit, Mercedes-Benz Credit, Boeing Capital, Navistar Financial
3	Афілійовані з виробниками обладнання	GE Capital, Philip Morris Capital Corp., Verizon Capital Corp., Textron Financial
4	Незалежні компанії	CIT Group., GATX Capital, Finova Capital, Comdisco, Ryder Sistem
5	Афілійовані з іноземними виробниками	Heller Finance, Chrysler Capital Company, EAB Leasing, BTM Capital, ORIX Financial, Hitachi Credit America Services

**Джерело: [6]*

Висновки. Враховуючи, що ринок лізингових послуг у США знаходиться на етапі зрілості, якому притаманне затихання, зменшення кількості запроваджених інноваційних продуктів. На збільшення обсягу лізингових угод впливає лише зростання економіки. У США відбувається консолідація лізингової галузі у вигляді поглинань, придбань, інвестиційних фондів, спільних підприємств. Із зниженням норми прибутку лізингодавці збільшують свою операційну ефективність, акцентучи увагу на особливостях оцінки ризиків активів (замість проблем кредитування). Лізингодавці намагаються привабити клієнтів своїми знаннями техніки та технологій. Проте значне занепокоєння викликає поглиблення світової фінансової кризи, що розпочалося обвалом іпотечного ринку в США в 2007 р. Для виходу зі складної ситуації необхідні консолідовані зусилля світової спільноти, спрямовані на перегляд ролі фінансових ринків та зміну в підходах до регулювання національної економіки.

Література

1. Лизинг в цифрах и фактах // www.setcom.com.ua
2. Гехт Л .И. Практика лизинга. – М.: Московская международная школа “Бизнес в промышленности и науке”: АО “Буклет”, 1992. – 68 с.
3. Горемыкин В. А. Лизинг. Учебник. – М.: Издательсько-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. – 942 с.
4. Трынин Д. И. Особенности лизинга в промышленно развитых странах // www.finman.ru
5. Показники розвитку лізингу в інших країнах // www.leasing.org.ua
6. Газман В. Лизинг за рубежом // www.obo.ru
7. Жилінський А. Leasing: загальні питання // Internet-ресурс. – www.leasing.org.ua

УДК 338.246.025.2,330.314.4

Гнилякевич І. З.,
аспірант кафедри аналітичної економії та міжнародної економіки Львівського національного університету імені І. Франка

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблеми регулювання та реформування ринків природних монополій. Особливу увагу приділено дослідженню особливостей механізму ціноутворення на підприємствах державних природних монополій в Україні.

Ключові слова: *державне регулювання, ефективність, природна монополія, концесія.*

The problems of adjusting and reformation of natural monopolies' markets are considered in the article. The special attention is paid to the research of features of mechanism of state natural monopoly's pricing in Ukraine.

Key words: *government regulation, effectiveness, natural monopoly, concession.*

Постановка проблеми. У сучасній економічній літературі активно обговорюються проблеми державного регулювання природних монополій в Україні. Вченими та державними інституціями вивчається і аналізується зарубіжний досвід та методики такого регулювання, що повинні сприяти ефективному реформуванню цих галузей із забезпеченням соціальної та економічної ефективності від діяльності природних монополістів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показує зростаючий інтерес науковців до проблем ефективності механізмів державного регулювання природних монополій в умовах української економіки. Процес регулювання, як і сама діяльність природних монополій викликає значне зацікавлення з боку великої кількості вчених та науковців, зокрема: В. Кіп Віскузі, Д. М. Вернона, Д. Е. Гарингтона, А. Бутиркіна, Г. Філюка, Д. Бейна, В. Третьякової, І. Гольденберга, Ю. Кравченка, О. Костусєва, А. Бутиркіна А. та інших.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є, зокрема, оцін-

© Гнилякевич І. З., 2009

ка ефективності механізмів ціноутворення у сфері природних монополій України та дослідження можливостей застосування концесії, як інструменту регулювання і підвищення ефективності функціонування суб'єктів природних монополій в Україні.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до законодавства України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності", під регуляторною політикою розуміють – напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України [1].

В економічній літературі регулювання визначається як накладання державою певних обмежень, які підтримуються загрозою застосування санкцій, на свободу вибору рішень окремих осіб чи організацій [7].

Під державним регулювання слід розуміти – здійснення державою комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за відповідним ринком та його похідних для запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері.

Теорія регулювання у своєму розвитку пройшла декілька етапів. Спершу була висунута гіпотеза про те, що регулюванню підлягають галузі, в яких спостерігається „неспроможність ринку". Тоді ж виникла теорія, яку спершу називали теорією регулювання в інтересах суспільства, а останнім часом – нормативним аналізом. Значною мірою завдяки наявності емпіричних даних, які суперечили цій теорії, економісти й політологи розробили нову теорію – "теорію захоплення". В основу цієї теорії покладено ідею про те, що, незалежно від способу організації, регуляторний орган повинен регулювати певну галузь – тобто „захоплюється" цією галуззю. Як наслідок регулювання сприяє збільшенню прибутків галузі, а не суспільного добробуту. Третій етап еволюції ідей регулювання уособлює економічна теорія регулювання. На основі останньої можна сформулювати гіпотези, що підлягають перевірці і є логічними висновками, одержаними внаслідок низки припущень [7].

Виходячи з вищесказаного, економісти процес регулювання поділяють на три етапи:

– Законодавчий.
– Етап впровадження.
– Дерегуляції [10].

Перший і другий етап присутні в будь-якому регуляторному процесі, третій ж етап виконується не завжди.

Відповідно до Закону України „Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" регуляторний процес в Україні здійснюється:

– центральними органами виконавчої влади та їхніми територіальними органи;
– місцевими органами виконавчої влади;
– спеціально уповноваженими органами (регуляторними комісіями) [1].

В Указі Президента України „Про Концепцію вдосконалення державного регулювання природних монополій" від 27.09.2007 року зокрема зазначено, що метою регулювання діяльності на ринках природних монополій та суміжних ринках має стати забезпечення балансу інтересів споживачів, держави та вищеназваних суб'єктів господарювання, надійне забезпечення споживачів якісними товарами та послугами у необхідному обсязі та за економічно обґрунтованими цінами, а також забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання [3].

Впровадження ринкових відносин в Україні вимагає вдосконалення механізмів державного регулювання, зокрема розробку і впровадження нових методів управління природними монополіями, заміна форм власності суб'єктів природних монополій, зменшення адміністративного втручання в економічну діяльність підприємств природних монополістів тощо.

Діяльність природних монополій містить в собі не тільки соціальну складову, але і економічну. Тарифи на послуги природних монополістів суттєво впливають на ціноутворення практично в усій економіці країни.

Державне регулювання в інфраструктурних галузях повинно забезпечувати:

– економічно обґрунтований розмір тарифів на послуги (цінове регулювання);
– недискримінаційний доступ споживачів до послуг природних монополій (регулювання доступу);
– належний мінімальний рівень якості та безпеки послуг природних монополій (технічне регулювання або регулювання якості) [8].

На сьогодні питання регулювання діяльності суб'єктів господарювання, які виробляють (реалізують) товари на рин-

ку, що перебуває у стані природної монополії, та діяльності суб'єктів господарювання, що діють на суміжних ринках, визначено Конституцією України, Господарським кодексом України, Законами України "Про природні монополії", "Про ціни і ціноутворення", "Про захист економічної конкуренції", "Про житлово-комунальні послуги", "Про місцеве самоврядування в Україні", "Про ліцензування певних видів господарської діяльності", "Про телекомунікації", "Про електроенергетику", "Про теплопостачання", "Про нафту і газ", "Про поштовий зв'язок", "Про місцеві державні адміністрації", "Про управління об'єктами державної власності" та іншими нормативно-правовими актами.

Однак, незважаючи на значну кількість нормативно-правових актів, які регулюють діяльність суб'єктів у відповідних сферах діяльності, до цього часу так і не впроваджено модель регулювання, яка б повністю відповідала ідеології та принципам регулювання діяльності на ринках природних монополій та на суміжних ринках, закріплених у Законі України "Про природні монополії" [3].

Виходячи з усього вищесказаного, варто звернутися до світового досвіду вирішення цієї проблеми. Зокрема, на нашу думку впровадження і активне використання концесії при регулюванні діяльності природних монополій вирішить одне з важливих питань – розмежування функцій регулятора і виконавця в галузі. Мова йде про те, що державне регулювання державних та комунальних підприємств в умовах української економіки засвідчує свою неефективність, зокрема у сфері ціноутворення (формування тарифної політики). Часто приймаються політичні рішення, які не є спрямовані на одночасне досягнення ефективності діяльності цих підприємств та забезпечення соціальної ефективності.

Якщо говорити про ефективне ціноутворення в галузі природних монополій, зокрема централізованого водопостачання та водовідведення, де зокрема тарифи формується на основі Постанови Кабінету Міністрів України № 959 від 12 липня 2006 р. "Про затвердження порядку формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення". Більшість фахівців відзначають неефективність цього методу [4]. У матеріалах Державної контрольно-ревізійної служби Головного контрольно-ревізійного управління зазначено, що "практично на кожному підприємстві галузі житлово-комунального господарства, з одного боку, допускаються порушення, які збільшують собівартість наданих послуг, і відпо-

відно збитки, а з іншого – не використовують наявні можливості отримання доходів". Формування тарифів ґрунтується на основі методу регулювання через встановлення граничної рентабельності (норми прибутку) до задекларованого об’єктом регулювання рівня витрат – так званий метод регулювання "витрати плюс". В Україні базою до якої застосовують норму прибутку (рентабельність) є повна собівартість продукції.

Метод регулювання на основі ціноутворення “витрати плюс” не заохочує суб’єктів господарювання до економії ресурсів, що призводить до збереження наявної високої енерго– та матеріаломісткості послуг, і як наслідок – суттєвого енергетичного складника у тарифах. Крім того, цей метод передбачає застосування працемісткого підходу до визначення індивідуального складу витрат кожного з достатньо численної групи суб’єктів господарювання. Поряд із цим, метод “витрати плюс” стимулює збільшення фінансових витрат (тобто витрат, пов’язаних із залученням позичкового капіталу) понад потрібний рівень [8].

Можливості природних монополій завищувати тарифи на свої послуги позбавляє ці підприємства стимулу зменшувати свої витрати шляхом модернізації виробництва, запровадження новітніх технологій, раціоналізації, і дає змогу враховувати неефективні витрати до собівартості послуг. Це зумовлює неефективність господарювання, що неминуче призводить до обмеження інноваційної діяльності, підвищення рівня зношеності основних засобів виробництва, зокрема мереж, за допомогою яких надаються послуги. Останнє є основною причиною зростання кількості аварій і, як наслідок, зниження якості послуг наданих суб’єктами природних монополій і подальшого зростання собівартості виробництва (зокрема за рахунок збільшення витрат на ліквідацію аварій).

У непоодиноких випадках суб’єкти природних монополій надають комунальні послуги незадовільної якості: через зношеність основних засобів, моральну застарілість техніки та технологій в галузі, внутрішнє засмічення трубопроводів тощо. Саме тому, на сучасному етапі, виникає необхідність визначення шляхів розв’язання цієї проблеми, одним з яких є запровадження концесії в практику господарювання соціальної інфраструктури України, що дасть змогу перекласти значні фінансові витрати пов’язані з модернізацією та переоснащенням підприємств природних монополістів на приватного інвестора. Ефективність цього методу державного регулювання засвідчує світова практика, зокрема у Франції система комунальних кон-

цесій існує із середини XIX століття [6] і діє до сьогодні. На концесійній системі побудоване усе французьке газопостачання й інші галузі комунального обслуговування, зокрема 80% муніципальних служб із водопостачання та 95% підприємств теплопостачання.

Приклади використання концесії в Україні теж є. Це стосується, перш за все, підприємств централізованого водо– та теплопостачання, зокрема на концесійній основі працюють: "Одесводоканал", "Кіровоградтепло" та "Теплоелектроцентраль", ТОВ "Артемівськенергія", ТОВ "Луганськвода" тощо. Детальніше хочемо зупинитися на розгляді питання доцільності передачі ОКП "Компанія "Луганськвода" в концесію ТОВ "Луганськвода" терміном на 25 років, оскільки серед науковців і політиків відбувається серйозна дискусія щодо правильності цього рішення. Одна з основних умов концесійного конкурсу – досвід роботи на території, де мешкає більше трьох мільйонів людей. Зазначеним договором передбачено вкладення концесіонером інвестицій у підприємство в розмірі 756,7 млн. грн., у тому числі 500,0 млн. грн. – протягом перших 5 років концесії (з них 30% – протягом перших двох років, а 70% – рівними частинами протягом наступних трьох років) та 256,7 млн. грн. – до 2032 року [9]. Відповідно до рішення Луганської обласної ради № 22/11 від 29 травня 2008 р. "Про затвердження тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення" затверджено тарифи на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення на рівні 3,90 грн. та 2,76 грн. відповідно [5].

Серед основних аргументів противників концесії, як альтернативи державного регулювання: звинувачення в корупційних схемах при передачі об'єктів природних монополій в концесію, тіньова приватизація, заробляння надприбутків за рахунок населення тощо.

На основі наведених даних, спробуємо оцінити рівень прибутковості концесійної оренди ТОВ "Луганськвода" (розрахунки проведено з елементами експертних оцінок). Зіставивши вартість проекту (розмір інвестицій) – 756,7 млн. грн. та прогнозований виторг підприємства (близько 5 млрд грн.) при незмінних тарифах на послуги (6,66 грн.) протягом усього періоду концесії – 25 років, можна стверджувати про прибутковість концесійного договору для концесіодержувача, і, на перший погляд, можливість одержання надприбутків від господарської діяльності. Варто також зазначити, що прибутковість цього проекту в подальшому буде залежати від багатьох чин-

ників, зокрема – змін у законодавстві у сфері ціноутворення та регулювання діяльності природних монополій України, стабільності економічної та політичної ситуації, рівня інфляції, ситуації на фінансовому ринку, як України, так і світу в цілому. Тому однозначно стверджувати чи спрогнозувати можливість отримання надприбутків, рівень рентабельності підприємства природного монополіста в умовах економіки України, на нашу думку, неможливо.

Щодо можливостей зростання/зменшення тарифів на послуги концесіонера, то тут варто розглядати два періоди. У першому періоді (1-5 років) діяльності концесіонера говорити про зниження тарифу на послуги, на нашу думку, неможливо. Це пов'язано, перш за все, із значними інвестиційними вкладення концесіонера в модернізацію об'єкта, ліквідацію аварійних ділянок виробництва, реорганізацією структури підприємства, оновлення основних фондів, впровадження нових технологій, спрямованих на енергозбереження, підвищення якості наданих послуг та ефективності роботи підприємства загалом.

Другий (від 6-го року діяльності), коли вже відбулася часткова, або повна модернізація основних фондів підприємства і в концесіонера є можливість отримувати прибутки від господарської діяльності. Саме на цьому етапі існує можливість зменшення тарифів за рахунок зниження собівартості послуг через раціональне використання ресурсів підприємства. Залишається невизначеними лише зовнішні чинники впливу на діяльність підприємства, зокрема – зростання цін на електроенергію, що складають значну частку у структурі тарифу, непередбачуваність політико-економічної та правової ситуації в Україні.

Для забезпечення та гарантування високого рівня суспільного добробуту від діяльності концесіонера необхідно удосконалювати нормативно-правове забезпечення в даній сфері. Зокрема прийняття, як Законів України "Про внесення доповнень до Закону України "Про концесії", "Про особливості передачі в оренду та концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності" та подальша розробка подібних нормативних актів у кожній з природно монопольних галузей, що можуть бути передані в концесію, дозволить уникнути спекуляцій навколо інфраструктурних об'єктів, а також їх тіньової приватизації.

Апелюючи до противників концесії, як одного із методів регулювання державних природних монополій, варто зазначити,

що механізм ціноутворення в цій сфері досить детально регламентований у законодавчому порядку. Зокрема Законом України "Про ціни і ціноутворення", Законом України "Про природні монополії", Законом України "Про житлово-комунальні послуги", Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні", Постановою Кабінету Міністрів України № 959 від 12 липня 2006 р. "Про затвердження порядку формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведенн- Зокрема в Законі України "Про житлово-комунальні послуги" визначається порядок формування та затвердження цін/тарифів на житлово-комунальні послуги. У Законі зазначається, що виконавці/виробники здійснюють розрахунки економічно обґрунтованих витрат на виробництво житлово-комунальних послуг і подають їх на затвердження органам місцевого самоврядування у встановленому законодавством порядку. Органи місцевого самоврядування затверджують ціни/тарифи на житлово-комунальні послуги в розмірі економічно обґрунтованих витрат на їхнє виробництво [2].

До ускладнення ситуації щодо регулювання діяльності суб'єктів господарювання на відповідних ринках призводить також те, що сьогодні у низці сфер природних монополій відсутні органи державного регулювання, а певні регулюючі функції здійснюються органами виконавчої влади, в тому числі місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування.

Після внесення змін до Конституції України особливої актуальності набули питання уточнення ролі і місця регулюючих органів, забезпечення їхнього формування на професійній основі, незалежності у прийнятті рішень [3].

Нагальним також є питання застосування єдиного підходу до регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, незалежно від сфери діяльності.

Висновки. Передачу підприємств природних монополій, які перебувають у державній власності, в концесію можна розглядати, як дієвий спосіб підвищення їхньої ефективності та забезпечення суспільного добробуту. Однак чинна в Україні законодавча та нормативно-правова база, що забезпечує концесійний процес потребує суттєвого вдосконалення. Доцільно нормативно регламентувати механізми передачі підприємств соціальної інфраструктури в концесію, в частині складання договорів та проведення аукціонів, а також визначити міру відповідальності концесіонерів за неякісно надані послуги. Привести у відповідність до сучасних умов господарювання дію-

чі тарифи на послуги природних монополістів. На державному рівні необхідно переглянути і вдосконалити механізм ціноутворення у сферах діяльності природних монополій. Продовжити роботу в напрямі створення комісій регулювання діяльності природно монопольних галузей економіки України. Нагальним є також питання завершення реформування структури органів державного регулювання ринків природних монополій. Правильне застосування концесійної форми управління природними монополіями із належною нормативно-правовою базою та державницькою позицією повинно сприяти модернізації природно монопольних галузей економіки України, а також виступити ще одним джерелом залучення інвестицій в економіку країни.

Література

1. Закон України „Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності” від 11.09.2003р. – № 1160-IV. – Доступний з: http//www.rada.gov.ua

2. Законом України "Про житлово-комунальні послуги" від 24.06.2004 р. – №1675-IV. – Доступний з: http//www.rada.gov.ua

3. Указ Президента України „Про Концепцію вдосконалення державного регулювання природних монополій” від 27.09.2007– №921/2007. – Доступний з: http//www.rada.gov.ua

4. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення" від 12 липня 2006 р. – № 959 – Доступний з: http//www.rada.gov.ua

5. Рішення Луганської обласної ради "Про затвердження тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення" від 29 травня 2008 р. – № 22/11 – Доступний з: http//www.oblrada.lg.ua

6. Варнавский В. Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности – Доступно з: http://www.irex.ru

7. В.Кіп Віскузі, Джон М. Вернон, Джозеф Е. Гарінгтон(мол.) Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика. Пер. з англ. – К.: Видавництво Основи, 2004. – С. 491.

8. Зелена книга “Вдосконалення системи тарифного регулювання природних монополій” – Доступно з: http://www.icps.com.ua

9. Оренда та концесія підприємств житлово-комунального господарства України: аналіз перших здобутків та прорахунків в регіонах – 24.07.2008. – Доступно з: http://www.minjkg.gov.ua/index.php?id=888

10. Посібник з економічного регулювання природних монополій. Міжнародний центр перспективних досліджень. – К., 2005. – Доступно з: http://www.icps.com.ua

УДК 338.43

Гуткевич С. О.,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту ВПНЗ "Європейський університет", м. Київ;
Князевич А. О.,
викладач кафедри менеджменту ВПНЗ "Європейський університет" Рівненської філії, аспірант кафедри менеджменту ВПНЗ "Європейський університет", м. Київ

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МЕЛІОРОВАНИХ ЗЕМЛЯХ

У статті розглядаються проблеми формування інвестиційної привабливості підприємств агропромислового комплексу України, в тому числі і сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях Рівненської області. Запропоновано формування нового, дієвого механізму управління інноваційним розвитком аграрних підприємств як чинника підвищення їхньої інвестиційної привабливості.

Ключові слова: *інвестиційна привабливість сільського господарства, меліоровані землі Рівненської області, інноваційний розвиток аграрних підприємств.*

The problems of forming of Ukrainian agricultural enterprises' investment attractiveness are examined in the article, including agricultural enterprises on the meliorative lands of the Rivne's region. Forming of new, effective mechanism of management innovative development of agrarian enterprises is offered as the factor of increase their investment attractiveness.

Key words: *investment attractiveness of agriculture, meliorative lands of the Rivne's region, innovative development of agricultural enterprises.*

Постановка проблеми. Сьогодні інновації являються основною формою інвестування. Інвестиційно-інноваційна політика держави спрямована на модернізацію та реконструкцію підприємств пріоритетних галузей економіки. Інноваційні перетворення процесів управління підприємствами практично завжди потребують залучення інвестиційних коштів. Дослідження інвестиційної привабливості агропромислового комплексу

© Гуткевич С. О., Князевич А. О.,

та сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях з врахуванням особливостей різних регіонів країни проводиться в даний час дуже рідко, і єдині методичні принципи такої оцінки поки що не розроблені.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основою розкриття досліджуваних проблем можуть слугувати наукові праці низки таких вчених, як: В. І. Благодатний, Л. М. Борщ, Н. Ю. Брюховецька, В. Я. Гуменюк, Й. С. Завадський, М. І. Кісіль, Р. М. Костюкевич, П. Т. Саблук, В. А. Сташук, М. А. Хвесик, А. В. Яцик та інші. Таким чином, дослідження сучасних проблем інвестування і їхнє визначення в аграрній сфері є актуальним і має велике наукове та практичне значення.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в розробці шляхів підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях, а саме процесу становлення та впровадження механізму управління їхнім інноваційним розвитком.

Виклад основного матеріалу. Аналіз обсягу інвестицій в сільське господарство країни, наведений в таблиці 1, показав, що в 2007 році вони становили лише 5,1% від загального обсягу внутрішнього інвестування та 1,9% Ї прямих іноземних інвестицій.

Таблиця 1
Динаміка інвестицій в сільське господарство України за 2001-2007 рр

Показники	Роки						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Внутрішні інвестиції в основний капітал, млн. грн.							
Всього в економіку України	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188488
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Сільське господарство	1552	1854	2054	3278	4905	7190	9338
	4,8%	5,0%	4,0%	4,3%	5,3%	5,7%	5,0%
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США							

Всього в економіку України	4406,2	5339,0	6657,6	8353,9	16375,2	21186,0	29489,4
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Сільське господарство	85,1	108,5	179,4	219,9	292,0	383,0	552,7
	1,9%	2,0%	2,7%	2,6%	1,8%	1,8%	1,9%

Джерело: розроблено за статистичними даними: Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Вид-во "Консультант", 2007. – С. 211.

Під час дослідження особлива увага приділялась аналізу інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях Рівненської області, що становлять 51, 32% від загальної площі ріллі.

Методами оцінки інвестиційної привабливості Рівненської області, в тому числі і сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях, які ґрунтуються на аналізі статистичних даних, експертних оцінках і узагальнених синтетичних показниках ефективності інвестиційно-інноваційних проектів можуть бути [2, с. 42-44]: економічний розвиток області; розвиток інформаційної інфраструктури; інвестиційні ризики; розвиток ринку ринкових відносин; демографічна ситуація в області.

Для здійснення оцінки економічного розвитку сільського господарства Рівненської області необхідно провести аналіз економічних показників в динаміці з погляду їхньої ваги у економіці України (табл. 2), а відповідно і їхнього впливу на здійснення інвестиційної діяльності регіону.

Проведений аналіз даних табл. 2 показав, що питома вага валової продукції сільського господарства Рівненської області за період з 2002 до 2007 року загалом збільшилась, але спостерігається її зменшення в галузі тваринництва. Виробництво основних сільськогосподарських культур збільшилося, особливо виробництво цукрових буряків на 3,6% та озимого жита на 2,5%.

До чинників, що визначають інвестиційну привабливість сільського господарства Рівненської області можна віднести: природнокліматичні умови, сприятливі для вирощування більшості сільськогосподарських культур; високий є рівень освоєння земель, придатних для сільськогосподарського ви-

робництва; наявність значного поголів'я худоби і птиці, насиченість на 100 га сільськогосподарських угідь худоби та птиці вище середнього показника по Україні; наявність доріг з твердим покриттям до більшості сільгосппідприємств; наявність у регіоні найбільшого на Західній Україні виробника мінеральних добрив – ВАТ „Рівнеазот" та ТзОВ „Укртехнофос"; можливість оренди сільськогосподарських, в тому числі і меліорованих земель, що не використовуються.

Таблиця 2

Динаміка питомої ваги діяльності підприємств АПК Рівненської області в економіці України за 1995-2007 рр.,%

Показники	Роки						Відхилення
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007/2002
Сільське господарстві (усі категорії господарств)							
Валова продукція с/г	3,1	3,3	3,0	2,8	2,9	3,2	0,1
Продукція рослинництва	2,8	3,1	2,8	2,6	2,8	3,2	0,3
Продукція тваринництва	3,5	3,5	3,4	3,2	3,1	3,1	-0,4
Виробництво основних сільськогосподарських культур							
Всі зернові	1,8	2,0	1,5	1,6	1,4	1,9	0,1
Цукрові буряки	3,0	3,2	3,4	3,8	4,0	6,6	3,6
Льон-довгунець	2,2	2,9	2,9	3,9	1,2	2,6	0,4
Ріпак	3,0	1,8	3,3	5,9	5,3	3,2	0,2
Картопля	5,4	5,2	5,2	4,7	5,4	5,5	0,1
Овочі	2,5	2,6	2,7	2,4	2,3	2,5	-
Поголів'я худоби							
Велика рогата худоба	3,9	3,8	3,8	4,0	4,0	4,0	0,1
Свині	4,2	4,9	4,8	4,8	4,7	5,0	0,8
Вівці та кози	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1	1,0	-0,1
Виробництво основних продуктів тваринництва							
М'ясо	3,6	3,5	3,2	2,9	2,8	2,8	-0,8
Молоко	3,4	3,5	3,7	3,7	3,8	3,8	0,4
Яйця	2,6	2,6	2,6	2,5	2,3	2,5	-0,1
Вовна	0,4	0,5	0,6	0,7	0,6	0,6	0,2

Джерело: Статистичний щорічник Рівненської області за 2007 рік / Держ. ком. статистики України; Гол. упр. статистики у Рівненській обл. – Рівне, 2008. – С. 27.

За статистичними даними Головного управління економіки та інвестиційної політики Рівненської державної обласної адміністрації в агропромисловий комплекс області у 2006 році в основний капітал залучено 96,2 млн. грн. інвестицій, що на 23% більше ніж у 2005 році. У 2007 році проти 2006 року обсяг інвестицій зріс на 50%. Станом на кінець 2008 року у розвиток агропромислової сфери області залучено 221,7 млн. грн. інвестицій в основний капітал, що у 2 рази більше ніж у відповідному періоді минулого року, та 50,0 млн. дол. США іноземних інвестицій, що у 21,7 раза більше ніж у минулому році.

У таблиці 3 проаналізовано динаміку основних техніко-економічних показників діяльності Рівненського обласного управління меліорації і водного господарства за 2001-2007 рр., які відповідають за проведення сільськогосподарських меліоративних робіт в області. Кошти підприємств на їх виробничу діяльність становили від 3,7% до 1,1% від загальної суми експлуатаційних витрат. Остання частина припадає на держбюджет. Це свідчить про те, що незважаючи на загальний приріст обсягу інвестицій в агропромисловий комплекс Рівненської області, підприємства, що ведуть господарську діяльність на меліорованих землях, не мають достатнього обсягу інвестиційних вкладень, а отже, і проводять меліоративні заходи за залишковим принципом.

Таблиця 3

Динаміка основних техніко-економічних показників діяльності Рівненського обласного управління меліорації і водного господарства за 2001-2007 рр.

Роки	Показники						
	Площа осушених земель (брутто), тис.га	Балансова вартість основних фондів, тис. грн.	Експлуатаційні витрати				
			Держбюджет		Кошти господарств		Всього, тис. грн.
			тис. грн.	% від заг.	тис. грн.	% від заг.	
2001	383,1	843312,3	3256,2	96,3	124	3,7	3380,2
2002	383,1	840011	5632,8	98,7	74,9	1,3	5707,7
2003	390,388	839098,9	7605,2	97,7	177,1	2,3	7782,3
2004	390,388	782302,6	9444,5	96,4	349,5	3,6	9794
2005	390,388	760620,7	11230	98,9	123,5	1,1	11353,5
2006	390,388	742352,1	12435,5	98,8	149,7	1,2	12585,2
2007	390,388	710220,2	13267	98,6	193,3	1,4	13460,3

Джерело: розроблено за статистичними даними Рівненського обласного управління меліорації і водного господарства

Дослідження показало, що пріоритетними напрямами залучення інвестицій в агропромисловий комплекс Рівненської області є:

– залучення під посів сільськогосподарських культур ріллі, що не обробляється;

– впровадження інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур, які забезпечили б одержання стабільних урожаїв не погіршуючи при цьому потенційну родючість ґрунтів;

– збільшення площі конкурентоспроможних культур, зокрема зернових та круп'яних культур, ріпаку;

– поповнення машинно-тракторного парку високоефективною технікою.

На нашу думку, основні шляхи підвищення активності інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях можна сформулювати виходячи з його головної мети (табл. 4).

Таблиця 4

Основні шляхи активізації інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях

Головна мета	Основні шляхи реалізації головної мети
Забезпечення інвестиційного розвитку підприємств у поточному і перспективному періодах	Забезпечення гарантованої інвестиційної підтримки розвитку підприємств агропромислового комплексу.
	Забезпечення максимально можливого рівня самоокупності і дохідності діяльності сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях.
	Забезпечення формування достатнього обсягу інвестиційних ресурсів.
	Забезпечення максимальної ліквідності інвестицій.
	Забезпечення мінімізації інвестиційного ризику.
	Формування механізмів управління інноваційним розвитком сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях.

Висновки. Залучення вітчизняних та іноземних інвесторів повинне стати провідним напрямом діяльності підприємств агропромислового комплексу Рівненської області. Одночасно з підвищенням інвестиційної привабливості пріоритетними напрямами оновлення і забезпечення збалансованого інноваційного розвитку сільського господарства на меліорованих землях стає вирішення питань реформування і удосконалення управ-

ління здійсненням меліоративних робіт, збереження та раціональне використання водних і земельних ресурсів, підтримання у робочому стані осушуваних земель, підвищення родючості ґрунту. Головним стратегічним напрямом у використанні сільськогосподарських меліорованих земель Рівненської області є всеохоплююча реконструкція і вдосконалення наявних меліоративних систем, приведення меліоративних заходів до оптимального рівня, поліпшення властивостей ґрунтів і підвищення їхньої родючості з метою забезпечення високої та стабільної урожайності сільськогосподарських культур.

Література

1. Благодатний В. І. Адаптація сільськогосподарських підприємств до ринкової кон'юктури / В. І. Благодатний, Л. О. Мармуль // Вестник ХГТУ "Проблемы развития предприятий в условиях рыночной экономики". – 2003. – № 1(17). – С. 17-19.

2. Гуткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики: моногр. / С.А. Гуткевич. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 251 с.

3. Дацій О.І. Ефективність інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві: автореф. дис. на здобуття докт. екон. наук: спец. 08.02.02 "Економіка та управління науково-технічним прогресом" / О. І. Дацій. – К., 2005. – 39 с.

4. Кисіль М. І. Розвиток інноваційної інфраструктури та становлення інноваційної моделі функціонування ринку / М. І. Кисіль // Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і Західного регіону України / ред. кол. М. В. Зубець (голова редакційної колегії) та ін. – К.: Урожай, 2004. – С. 492-494.

5. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. – К., Вид-во "Консультант", 2008. – 552 с.

6. Статистичний щорічник Рівненської області за 2007 рік / Держ. ком. Статистики України; Гол. упр. Статистики у Рівненській обл. – Рівне, 2008. – 503 с.

УДК 658.1

Докієнко Л. М.,
кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри фінансів та банківської справи;
Кочетков В. М.,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи, декан фінансово-економічного факультету;
Литвинов Г. С.,
доктор фізико-математичних наук, професор кафедри фінансів та банківської справи Міжнародного університету фінансів

ЧИННИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються чинники, що впливають на рівень фінансової стійкості підприємств торгівлі, їхнє групування, механізм дії та розробляється єдина класифікація.
Ключові слова: *фінансова стійкість, підприємство, фінансові ресурси, торгівля, зовнішні фактори, попит, пропозиція.*

The article is devoted to considering of indicators of financial stability of the trade enterprises, their grouping, mechanism of action and working out of unitary classification.
Key words: *financial stability, enterprise, financial resources, trade, external factors, demand, supply.*

Постановка проблеми. Умовою життєздатності будь-якого підприємства та основою його розвитку є забезпечення фінансової стійкості як у поточному, так і в перспективних періодах, яка являє собою головний компонент загальної стійкості підприємства, є об'єктом фінансового управління господарською діяльністю та характеризує такий стан фінансових ресурсів, їх формування і розподіл, що забезпечує розвиток підприємства при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику. На фінансову стійкість підприємств торгівлі України впливають у різні проміжки часу різноманітні фінансово-економічні чинники, які необхідно врахувати при прийняті будь-яких фінансових рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі теоретичні та методичні аспекти управління фінансовою стійкістю під-

© Докієнко Л. М., Кочетков В. М., Литвинов Г. С., 2009

приємства розглядаються в наукових працях провідних науковців України: І. О. Бланка, В. В. Вітлінського, А. Е. Воронкової, І. В. Дем'яненко, Л. О. Лігоненко, Л. Риманової, Н. М. Ушакової, Ю. Ярошенка та інших, зарубіжних фахівців: М. С. Абрютіної, В. Г. Артеменка, М. В. Белендира, І. Т. Балабанова, Ван Хорна, Л. Т. Гіляровської, О. В. Єфімової, В. В. Ковальова, М. Н. Крейніної, В. М. Родіонової, О. С. Стоянової, К. Уолша, А. Д. Шеремета та інших, тоді як практичні аспекти управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі майже не розглядаються. Відповідно, актуальність наукової статті є незаперечною.

Мета і завдання дослідження. У цій статті досліджуються основні чинники, що визначають фінансову стійкість підприємств торгівлі; уточнюється їхня класифікація та розкривається механізм дії кожного з факторів на фінансову стійкість підприємств.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до даних офіційного інтернет-сайту ДКЦПФР та проведеного анкетування торговельних підприємств м. Києва, можна окреслити такі чинники, які найбільшою мірою впливали на їхню діяльність протягом останніх років [5,6] (табл.1).

Таблиця 1

Основні фактори, що впливають на діяльність підприємств торгівлі м. Києва

Групи чинників	**Основні чинники**	**Ступінь впливу на діяльність підприємства**		
		Незначний	**Середній**	Значний
Універмаги				
Соціальні	Низька платоспроможність населення			+
Фінансово-економічні	1. Зміна облікової політики, зміна податкового законодавства. 2. Недостатність оборотних коштів. 3. Нестабільність курсу національної валюти.			+ + +
Виробничо-технологічні	Відсутність сучасного обладнання. Малорозгорнуті системи маркетингу та менеджменту.	 +	+ +	

Політичні	1. Нестабільність податкової системи. 2. Негнучка податкова політика.		+ 	+
Універсами				
Соціальні	Низька платоспроможність населення. Зниження попиту на товари.			+ +
Фінансово-економічні	1. Високі ставки відсотків за користування кредитами. 2. Відсутність оборотних коштів. 3. Нестабільність курсу іноземних валют. 4. Обмеження торговельних надбавок.		+ 	+ + +
Виробничо-технологічні	1. Значні витрати на підтримання основних засобів (особливо будівлі універсаму) у відповідному технічному стані. 2. Необхідність модернізації та оновлення основних засобів.		+ +	
Політичні	Недосконала система законів щодо підприємницької діяльності, особливо податкового законодавства.			+
Підприємства, що реалізують продовольчі товари				
Соціальні	Зниження життєвого рівня та купівельної спроможності населення .			+
Політичні	1. Нестабільність податкової системи. 2. Негнучка податкова політика.		 +	+
Екологічні	Зниження попиту на продукти харчування, які виготовляються в місцях екологічного забруднення.		+	

Підприємства, що реалізують продовольчі та промислові товари народного споживання				
Соціальні	Низька платоспроможність покупців.		+	
Виробничо-технологічні	Реконструкція приміщень підприємства, будівництво павільйонів торговельного призначення.		+	
Політичні	Нестабільність законодавчої бази.			+
Спеціалізовані підприємства				
Соціальні	Низька купівельна спроможність основної маси населення обмежує споживання, а і відповідно прибутки підприємства.			+

Фінансово-економічні	1. Зростання конкуренції. 2. Завищені процентні ставки банківського кредитування.			+ +
Виробничо-технологічні	Необхідність модернізації основних засобів, підтримання будівлі у відповідному технічному стані.		+	
Політичні	Зміна податкового законодавства.			+

На думку авторів, ця ситуація потребує деякого уточнення з метою визначення характеру впливу кожного чинника окремо, а також їхньої сукупності, що і викликає необхідність їхньої класифікації за різними ознаками (рис.1).

Рис. 1. Класифікація чинників, що визначають фінансову стійкість торговельних підприємств

Відповідно, до зовнішніх чинників варто віднести такі:

1. Економічні: тенденції розвитку національної економіки; рівень доходів і заощаджень населення; державне регулювання та підтримка підприємництва; платоспроможний попит населення; політична стабільність та напрями внутрішньої політики держави; економічне зростання як в межах всієї країни, так і регіонів та галузей; стан ринку капіталів; доступність фінансових ресурсів і рівень відсоткових та облікових ставок за кредитами.

2. Ринкові: тенденції зміни рівня інфляції та масштаби інфляційних процесів; реклама; інформаційне забезпечення; міжнародна та внутрішня конкуренція; конкурентні переваги

товарів, що реалізуються; зміни ринкової орієнтації покупців; кон'юнктура внутрішнього та світового ринків; державна політика регулювання цін.

3. Соціальні: зміна політичної ситуації в країні та за кордоном; спрямованість внутрішньої політики держави; якість та рівень життя населення; рівень культури споживання продукції; розмір та структура населення; демографічна ситуація; рівень кваліфікації спеціалістів.

4. Правові: наявність законів, що регулюють підприємницьку діяльність; досконаліть податкового законодавства, методів обліку, форм звітності; розвиток спільної діяльності із залученням іноземного капіталу; забезпечення збереження прав на власність і дотримання договірних зобов'язань; захист прав споживачів.

5. Екологічні: наявність матеріальних ресурсів; кліматичні умови; стан навколишнього середовища; доступність ресурсів.

6. Організаційні: розміщення підприємств на території країни; організація транспортних зв'язків; спеціалізація; кооперація.

Як свідчать дані таблиці 1, до найбільш вагомих чинників зовнішнього середовища, які здійснюють значний вплив на фінансову стійкість, підприємства торгівлі м. Києва віднесли такі:

Низьку платоспроможність населення, що зумовлено, перш за все, і загальною економічною ситуацією в Україні. Як результат, підприємства торгівлі, вклавши значні кошти (зазвичай, позикові) в придбання запасів тих чи інших видів товарів, не змогли їх реалізувати, що призвело до зменшення суми їхнього прибутку, дефіциту власних оборотних коштів та, як наслідок, збільшення потреби у додатковому залученні позикового капіталу з метою подальшого фінансування своєї діяльності, що, безперечно, і вплинуло негативним чином на їхню фінансову стійкість та посилило залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Низький попит на товари народного споживання був зумовлений, з одного боку, низьким рівнем життя населення та їхньої заробітної плати, а з іншого – постійним збільшенням цін на товари як повсякденного попиту, так і на товари довготривалого користування. Як результат, більшість підприємств торгівлі м. Києва вимушені були орієнтуватися лише на певні категорії платоспроможного населення, розширювати профіль своєї діяльності або ж перепрофільовуватися на реалізацію виключно товарів повсякденного попиту, що не могло не вплинути і на їхню фінансову стійкість.

Нестабільність курсів іноземних валют призводила до підвищення цін на товари народного споживання, оскільки більшість з них імпортувалася, а це, своєю чергою, зменшувало і так невисокий попит на ці товари серед населення. Крім цього, якщо торговельні підприємства для придбання товарів залучали банківські кредити в іноземній валюті, то при зміні курсів валют вони втрачали частину власних коштів з метою розрахунку за зобов'язаннями, що негативно позначилося і на їхній фінансовій стійкості.

Досить високі ставки відсотків за користування кредитами.

Нестабільність та негнучкість податкової системи. Цей чинник був виділений всіма досліджуваними підприємствами роздрібної торгівлі м. Києва як гальмівний та такий, що стримує їхній розвиток, і, як наслідок, призводить до погіршення стану фінансової стійкості.

Зростання конкуренції в торгівлі останнім часом досить істотне. Оскільки, по-перше, на противагу наявним підприємствам стаціонарної торгівлі активно з'являються ринки з продажу товарів як продовольчих, так і промислових товарів, хаотичні ринки та пересувна торгівля (лотки). По-друге, суттєву конкуренцію складають і торговельні мережі, які активно створюються не лише в м. Києві, але й по всій Україні. Вони орієнтовані на одночасне забезпечення покупців усіма необхідними товарами побутового призначення та мають набагато ширший асортимент товарів і, нерідко, культуру обслуговування. По-третє, майже всі підприємства торгівлі реалізують однотипні товари, тому між ними виникає, як правило, цінова конкуренція, хоча не завжди торговельне підприємство може з метою збільшення обсягів продажу товарів зменшити ціну до рівня конкурентів, що обумовлюється складом та структурою його поточних витрат.

Безперечно, оцінка зовнішніх чинників є дуже важливою, але все ж зазначимо, що саме внутрішні фактори залежать від організації роботи самого торговельного підприємства і їхній негативний вплив може бути мінімізований значно швидше і простіше, ніж зовнішніх. Основні внутрішні чинники:

Економічні: структура товарів, що реалізуються, та їхня частка в загальному платоспроможному попиті; розмір та структура витрат, їхня динаміка в порівнянні з доходами; якість товарів, що реалізуються; відповідність допустимому рівню ризику в господарських операціях та наявність ризикового капіталу; ефективність маркетингової роботи; ефективність господарських і фінансових операцій; рівень і динаміка рентабельності

діяльності; темпи нарощення обороту підприємства та стабільність динаміки обороту.

Фінансові: розмір сплаченого статутного капіталу; стан майна та фінансових ресурсів, їх склад та структура; частка власного та позикового капіталу в загальній його сумі; частка коротко– та довгострокового позикового капіталу в загальній сумі позикового капіталу; частка грошових коштів та поточних фінансових інвестицій в загальній сумі оборотних активів; швидкість руху дебіторської та кредиторської заборгованості; збалансованість у часі потоків надходження та платежів грошових коштів.

Матеріально-технічні чинники: заміна морально і фізично застарілого обладнання; ремонт діючого обладнання; модернізація та автоматизація процесу реалізації; створення і впровадження нових технологій; рівень механізації та комп'ютеризації процесу реалізації товарів.

Соціально-економічні фактори пов'язані зі змінами складу працівників, рівнем їхньої кваліфікації; ставлення працівників до власності; умови праці і побуту; моральна і матеріальна зацікавленість працівників.

Організаційні чинники: фактори організації діяльності (матеріально-технічне постачання і збут, ремонтне обслуговування, система контролю якості); праці (раціональний розподіл і кооперація праці, організація і обслуговування робочих місць, вдосконалення системи стимулювання) і управління (формування організаційної структури, залучення висококваліфікованих спеціалістів, вдосконалення стилів і методів управління).

Згідно з проведеним дослідженням торговельні підприємства м. Києва зі всього різноманіття можливих чинників внутрішнього впливу виділили лише кілька: з групи фінансових факторів – недостатність оборотних коштів та з групи матеріально-технічних чинників – застаріле обладнання і необхідність модернізації основних засобів. На наш погляд, на їхню фінансову стійкість впливало більше внутрішніх факторів, які варто розглянути на основі розрахованих показників фінансової стійкості для підприємств торгівлі України в цілому (табл. 2).

Безперечно, для оцінки фінансової стійкості підприємства особливо важливим є врахування його галузевої приналежності, яку необхідно розглядати у двох аспектах: перший витікає із загальної економічної ситуації в Україні і місця внутрішньої роздрібної торгівлі в ній; другий – із специфіки функціо-

нальної діяльності. Діяльність саме торговельного підприємства має два аспекти: для власника підприємства торгівля є засобом отримання прибутку на вкладений в підприємство капітал, а в системі народного господарства торгівля має своєю метою здійснювати передачу товарів від виробника до споживача. Таким чином, для торгівлі необхідні, перш за все, значні капітали, за допомогою яких воно може ефективно здійснювати свою діяльність.

Крім цього, для торгівлі характерний швидкий оборот коштів, виручка від реалізації надходить, як правило, в готівково-грошовій формі. У структурі основних засобів досить значна частка орендованих приміщень і обладнання, тому особлива увага повинна звертатися на правильність укладання договорів оренди, затрати на яку становлять значну частину витрат, які, своєю чергою, вливають на ціну товарів, що реалізуються. У структурі оборотних активів більша частина коштів вкладена в товарні запаси (близько 90%), що за умов неефективного здійснення політики управління ними може призвести до втрати ліквідності активів, платоспроможності та фінансової стійкості торговельного підприємства.

Таблиця 2

*Динаміка часткових показників фінансової стійкості підприємств торгівлі за основними видами торговельної діяльності в Україні за 2005-2007 роки **

№	Показники	Роки		
		2005	2006	2007
Роздрібна торгівля побутовими товарами та їхній ремонт				
1	Показники оцінки структури капіталу			
1.1.	Коефіцієнт фінансової автономії	0,422	0,361	0,341
1.2.	Коефіцієнт покриття боргу	0,730	0,565	0,518
1.3.	Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	0,152	0,174	0,208
1.4.	Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,131	0,119	0,136
1.5.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,498	0,437	0,431
1.6.	Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,698	0,626	0,681
1.7.	Коефіцієнт участі запасів у покритті поточних зобов'язань	0,497	0,428	0,471
2	Показники оцінки структури активів			

2.1.	Коефіцієнт необоротних активів	0,495	0,457	0,450
2.2.	Коефіцієнт оборотних активів	0,505	0,543	0,550
2.3.	Коефіцієнт співвідношення оборотних та необоротних активів	1,020	1,189	1,223
2.4.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами	0,025	-0,019	-0,024
2.5.	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними активами	0,051	-0,044	-0,050
2.6.	Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,029	-0,029	-0,039
2.7.	Коефіцієнт маневрування власних оборотних активів	2,909	-3,683	-3,763
Оптова торгівля і посередництво у торгівлі				
1	Показники оцінки структури капіталу			
1.1.	Коефіцієнт фінансової автономії	0,056	0,082	0,068
1.2.	Коефіцієнт покриття боргу	0,059	0,090	0,072
1.3.	Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	0,461	0,411	0,451
1.4.	Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,051	0,062	0,060
1.5.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,104	0,139	0,123
1.6.	Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,672	0,631	0,659
1.7.	Коефіцієнт участі запасів у покритті поточних зобов'язань	0,143	0,135	0,142
2	Показники оцінки структури активів			
2.1.	Коефіцієнт необоротних активів	0,153	0,145	0,159
2.2.	Коефіцієнт оборотних активів	0,847	0,855	0,841
2.3.	Коефіцієнт співвідношення оборотних та необоротних активів	5,519	5,905	5,309
2.4.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами	-0,046	0,003	-0,035
2.5.	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними активами	-0,311	0,021	-0,236
2.6.	Коефіцієнт маневрування власного капіталу	-0,704	0,030	-0,433
2.7.	Коефіцієнт маневрування власних оборотних активів	-0,764	13,447	-1,458

**Розраховано на основі даних Державного комітету статистики України*

Стійкість торговельного підприємства також залежить від складу та структури асортименту товарів, що реалізуються. При цьому необхідно не лише вирішити, що реалізувати, але й яким чином це робити. Адже, згідно з результатами проведеного раніше аналізу, не можна однозначно стверджувати, що саме універсальні чи вузькоспеціалізовані торговельні підприємства є більш фінансово стійкими, оскільки, мабуть, не спеціалізація, а асортимент товарів, їхня ціна та якість, спосіб реалізації та інше більшою мірою визначають попит покупців і забезпечують отримання підприємством прибутку та підтримання фінансової стійкості. Хоча, значення показників фінансової стійкості є все-таки кращими на підприємствах, що реалізують більш широкий асортимент як продовольчих, так і непродовольчих товарів.

Іншим важливим чинником фінансової стійкості підприємств торгівлі є оптимальний склад та структура активів, а також правильний вибір стратегії управління ними. Що стосується підприємств торгівлі України в цілому, то у складі їхніх активів переважали оборотні активи, найбільшу частку в яких займали саме запаси товарів, причому суми як оборотних активів, так і запасів постійно збільшувалися. Звичайно, найбільшою була частка запасів саме підприємств роздрібної торгівлі України, причому лише у роздрібній торгівлі побутовими товарами загальна сума запасів збільшувалася, тоді як у інших видах торговельної діяльності – оптовій торгівлі та торгівлі транспортними засобами ситуація була протилежною.

Хоча, не деяких торговельних підприємствах зменшення суми запасів не призводило до збільшення власного оборотного капіталу, оскільки відбувалося за рахунок передачі їх у дебіторську заборгованість, що, з одного боку, позбавило підприємства важко реалізовуваних товарів, а з іншого – все одно сприяло вилученню коштів з обороту та призвело до їхнього критичного фінансового стану. Тому і управління дебіторською заборгованістю та забезпечення її якості також певним чином впливає на фінансову стійкість торговельного підприємства.

Дуже важливим чинником, що визначає фінансову стійкість торговельного підприємства є склад і структура його фінансових ресурсів. Адже, чим більше у підприємства власних фінансових ресурсів, і, перш за все, прибутку, тим стійкішим є його фінансове положення. При цьому, важливою є не лише загальна сума прибутку, але і її розподіл, особливо та частка, яка спрямовується на подальший розвиток. Зрозуміло, що торговельні підприємства, які мають збитки за результатами

фінансово-господарської діяльності не можуть мати і нормальну фінансову стійкість, про що свідчать результати її аналізу на підприємствах торгівлі України в цілому, адже в середньому 36% з них отримували збитки продовж останніх кількох років. Аналогічною була і ситуація на підприємствах роздрібної торгівлі м. Києва, адже зменшення суми їхнього прибутку майже одночасно призводило і до погіршення стану їхньої фінансової стійкості.

Найбільш істотно впливали на фінансову стійкість підприємств торгівлі України кошти, що додатково мобілізувалися на ринку позикового капіталу. Зрозуміло, що чим більше грошових коштів може залучити підприємство на кредитному ринку, тим вищими є його фінансові можливості, однак збільшується і фінансовий ризик, що визначається тим, чи буде воно спроможним своєчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями перед кредиторами.

Так, критичний фінансовий стан підприємств торгівлі України в цілому був зумовлений, перш за все, збільшенням за весь період дослідження суми позикового капіталу та його частки в загальній сумі капіталу. Причому таке збільшення було зумовлено як ростом поточних, так і довгострокових зобов'язань підприємств торгівлі, в першу чергу, за рахунок збільшення сум кредитів банків. Аналогічним чином динаміка позикового капіталу визначала фінансову стійкість і торговельних підприємств у розрізі основних видів торговельної діяльності.

Крім позикового капіталу, на фінансову стійкість підприємств торгівлі впливає і динаміка власного капіталу. Тут варто зазначити, що по Україні в цілому, незважаючи на збільшення суми власного капіталу, його частка все-таки зменшилася та у його складі досить значною залишалася частка непокритого збитку, а це і призвело до погіршення фінансової стійкості. Тоді як на підприємствах роздрібної торгівлі м. Києва ситуація була протилежною – на більшості з них відбувалося збільшення і суми, і частки власного капіталу, що дозволило забезпечити їм нормальну фінансову стійкість.

За напрямом впливу на фінансову стійкість торговельного підприємства, чинники можуть бути позитивними, тобто тими, що сприяють підвищенню або підтриманню на необхідному рівні фінансової стійкості, та негативними, тобто тими, що призводять до погіршення фінансової стійкості підприємства.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження було виявлено чинники, що негативно впливали на фінан-

сову стійкість торговельних підприємств м. Києва впродовж останніх років:

1. Незадовільна структура активів, в першу чергу оборотних. Тенденція щодо збільшення в їх складі важко реалізовуваних активів (сумнівної дебіторської заборгованості, запасів товарно-матеріальних цінностей з тривалим періодом обороту) призвела до неспроможності відповідати за своїми зобов'язаннями та втрати фінансової стійкості.

2. Нераціональна структура джерел фінансування, а саме перевищення частки позикового капіталу призвела до втрати фінансової стійкості.

3. Негативно вплинуло на фінансову стійкість і уповільнення оборотності активів підприємства за рахунок надмірного накопичення товарних запасів та погіршення стану розрахунків з покупцями.

4. Збиткова діяльність значної частини підприємств торгівлі України і м. Києва призвела до того, що вони знаходилися у критичному фінансовому стані.

За тривалістю дії чинники, що впливали на фінансову стійкість підприємства є постійними. Залежно від можливості регулювання підприємством чи скорочення негативного впливу тих чи інших чинників, вони є регульовані. Проведена систематизація та виявлення впливу означених чинників в подальшому може забезпечити більш ефективне управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі. Крім цього, на основі цих досліджень надалі передбачається розробити комплексну багатофакторну модель управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства.

Література

1. Абрютина М. С., Грачев А. В. Анализ фінансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Экономика, 1998. – 356 с.

2. Бланк И. А. Финансовая стабилизация предприятия. – К.: МП "ИНТЕМ"ЛТД, 2005. – 465 с.

3. Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 238 с.

4. www.ukrstat.gov.ua

5. www.smida.gov.ua

6. www.istock.com.ua

УДК 330.322

Катан Л. І.,
кандидат технічних наук, професор кафедри фінансів Дніпропетровський державний аграрний університет

РОЛЬ ОСВІТИ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВСТУПУ ДО СОТ

У статті розглянуто питання ролі вітчизняної освіти у розвитку аграрного сектору України у контексті інтеграції до СОТ.
Ключові слова: *інтеграція, селянські господарства, освіта, кваліфікація.*

The article is devoted to the problems of the formation investment policy the agrarian of Ukraine taking into account the processes of economic and social integraton of the European countries and Ukrainian entry into the World Trade Organization
Key words: *integration, peasant households,*

Постановка проблеми. Регулювання економічного розвитку аграрної сфери економіки України з урахуванням процесів економічної і соціальної інтеграції країн Європи і вступу України в Світову Організацію Торгівлі повинно здійснюватися у формі інвестиційної політики, яка спрямована, перш за все, на впровадження інновацій, здатних за рахунок оновлення техніко-технологічної бази виробництва забезпечити отримання конкурентноздатної продукції. На означені процеси суттєвий вплив здійснює членство України в СОТ. Саме тому тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями підвищення ефективності агарної сфери з позиції стійкого розвитку і розробкою теоретико-методологічних основ займаються українські учені – економісти П. П. Борщевский, Б. М. Данилишин, С. И. Дорогунцов, Р. А. Ивануха, А. С. Лисецкий, П. Т. Саблук, М. М. Паламарчук, М. Д. Пистун, В. П. Царенко, Л. Г. Чернюк та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення напрямків реформування аграрної освіти з врахуванням інтеграційних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Виведення аграрної сфери

© Катан Л. І., 2009

економіки України на шлях інвестиційно-інноваційного розвитку передбачає необхідність формування адекватного людського капіталу в аграрній сфері як сукупності знань, умінь і творчих здібностей індивідуумів, системи взаємин, соціальних зв'язків і комунікацій.

Національна доктрина розвитку освіти України в XXI столітті визначається у загальному контексті Європейської інтеграції з орієнтацією на фундаментальні цінності західної культури: парламентаризм, права людини, права національних меншин, лібералізацію, свободу пересування, працевлаштування, свободу отримання освіти будь-якого рівня та інше, що є невід'ємним атрибутом громадянського демократичного суспільства [3].

Незважаючи на досягнення освіти, які забезпечує нова соціополітична система України, вона, однак, ще не забезпечує потрібної якості. В умовах корінних змін у суспільстві, як було відзначено на Всесвітній конференції ЮНЕСКО, спостерігаються певні суперечності в системі вищої освіти: зниження якості освіти, своєю чергою, призводить до зростання рівня безробіття серед осіб з вищою освітою [4].

З прискоренням інформаційної революції нової якості та наукоємності (біотехнології, енергоощадні технології) набули інноваційно-інвестиційні процеси. Україна із вступом до ФАО ООН зобов'язалась сприяти зростанню світової економіки і забезпеченню подолання голоду, достатнього рівня харчування населення, розподілу сільськогосподарської продукції та продовольства, поліпшувати умови життя сільського населення. Однак через відсутність, насамперед, інноваційно-інвестиційних ресурсів, Україна, яка потенційно є однією з найпотужніших житниць сучасної цивілізації, поки що використовує цей потенціал вкрай слабо. Істотні якісні зрушення в аграрному секторі України очікуються у зв'язку із набуттям в членства в СОТ. Проте реалізація цих очікувань вимагатиме узгодження зусиль держави, науковців, освітян і виробництва.

Новостворені підприємства та селянські господарства зіткнулися з багатьма проблемами функціонування в ринковому середовищі. Зокрема, для організації ефективного виробництва в фермерському господарстві і особистих господарствах селяни потребують європейських знань з фінансового менеджменту та аграрного маркетингу, передових зарубіжних технологій тощо. Їхній попит на ці знання та потреби в інших послугах зумовили виникнення ініціативи щодо створення інноваційного освітнього простору в регіоні за допомогою співпраці

з європейськими колегами у сфері освіти з метою формування нового селянина з новим типом економічного мислення, новою ринковою мотивацією і поведінкою, що дасть можливість цим основним чинником формувати нове агарне виробництво і нове село.

Україна інтенсивно розробляє нові освітні технології, розвитку яких сприяє і програма європейської комісії "TEMPUS" (Trans – European Mobility Program for University Studies). В умовах євроінтеграції та переходу до економіки знань програма TEMPUS є одним із засобів, за допомогою якого Європейський Союз намагається відгукнутися на геополітичні та соціально-економічні зміни, й таким чином, активізувати та збагатити діалог між країнами. Ця програма спрямована на вдосконалення системи освіти в країнах – партнерах на основі збалансованої співпраці з навчальними закладами країн – членів Європейського Союзу.

У 2007 р. два вищі навчальні заклади України: Дніпропетровський університет економіки та права та Дніпропетровський державний агарний університет разом з двома європейськими університетами: Університет Амстердаму (м. Амстердам, Нідерланди) та Університет Георга-Августа (м. Геттінген, Німеччина), увійшли до консорціуму та одержали грант на Спільний європейський проект JEP-27224-2006 „Towards increasing the competitiveness of Ukrainian Agriculture – developing a new MBA-degree programme in Agriculture" з метою розробки та ліцензування програми підготовки магістрів зі спеціальності 8.000013 – Бізнес – адміністрування [5].

Досвід виконання цього "TEMPUS" – проекту показує, що в умовах євроінтеграції такі проекти є ефективним засобом вдосконалення української освіти, через них досягаються реальні результати з формування інноваційного ресурсу, з розробки нових сучасних навчальних матеріалів, так і в галузі підвищення кваліфікації викладачів, можливості їхньої активної комунікації з європейськими колегами та залучення до світових досягнень в галузі освіти.

Питання наслідків від реалізації проекту для аграрного сектору Дніпропетровського регіону хвилювали засновників та учасників проекту з самого початку його існування. Хоча реалізація проекту була розпочата у вересні 2007 році, інтерес до дослідження економічних та соціальних наслідків цього кроку виник нещодавно. Такий інтерес був викликаний, з одного боку, тим що Україна стала реальним учасником СОТ, і з іншого боку, наявністю фінансової кризи, що виникла в середині

2008 року. За існування таких умов можливі економічні та соціальні наслідки реалізації спільного європейського проекту не були належним чином досліджені.

Опитування тривало протягом грудня 2008 – січня 2009 року, було опитано 450 респондентів.

Результати соціологічного дослідження підтвердили гіпотезу, щодо необхідності постійного підвищення професійного рівня працівників агарного сектору економіки України в умовах існування ринкових економічних відносин. Усі 100% респондентів відповіли „Так" на запитання: „Як Ви вважаєте, в умовах існування ринкових економічних відносин, чи є актуальним питання підвищення своєї кваліфікації?" Тоді як в умовах фінансової кризи 92% респондентів вважають за необхідним здійснювати підвищення кваліфікації або перекваліфікацію, а 8% не вважають це доцільним (рис. 1).

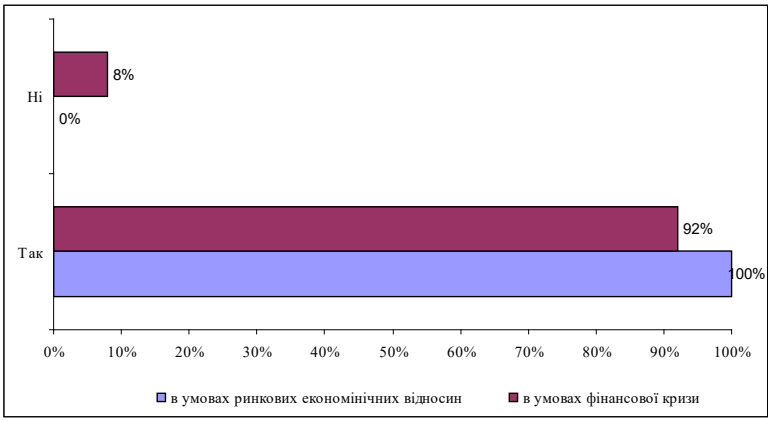


Рис. 1. Розподіл відповідей респондентів на запитання "Чи необхідно здійснювати підвищення кваліфікації в умовах ринкових економічних відносин та в умовах фінансової кризи?"

На запитання анкети „Якими будуть наслідки для сільськогосподарських товаровиробників у зв'язку зі вступом України до СОТ?" лише 27% респондентів відповіли, що очікують позитивних наслідків, тоді як негативні очікування на 4% перевищували позитивні. Майже чверть респондентів (26%) вважають, що наслідки для сільськогосподарських товаровиробників

частково будуть позитивними, а частково негативними, і 16% респондентів не змогли визначитися з відповіддю.

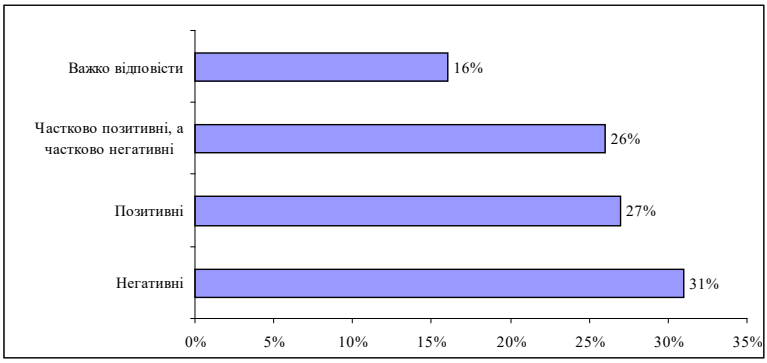


Рис. 2. Розподіл відповідей респондентів на запитання „Якими будуть наслідки для сільськогосподарських товаровиробників у зв'язку зі вступом України до СОТ?"

Негативні очікування аграріїв від участі в СОТ пов'язані зі зниженням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому ринку і, як наслідок, зниження обсягів її виробництва. 65% опитаних вважають, що відбудеться зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому ринку, а 55% респондентів очікують зниження виробництва в сільськогосподарських підприємствах внаслідок втрати частини внутрішнього ринку і, як наслідок цього, скорочення чисельності робочих місць (53% респондентів) та зниження оплати праці на підприємствах (46% респондентів).

Об'єктивність суджень респондентів щодо можливих наслідків вступу до СОТ для українського села залежить від рівня їхньої поінформованості про майбутні правила гри в умовах СОТ. Дослідження виявило суттєву різницю у рівнях поінформованості сільськогосподарських товаровиробників і представників управлінських структур.

Висновки. Таким чином, при формуванні заходів щодо підвищення конкурентоспроможності аграрної сфери та нарощування обсягів виробництва продовольства необхідно враховувати міжнародний досвід. Реалізація міжнародних освітніх проектів дасть змогу підготувати конкурентоспроможного студента – аграрія, створити інформатизаційну підтримку аграріям через запровадження інстуційних форм галузевого дорадництва з розгалуженою експертно-консалтинговою інфра-

структурою і цим самим зміцнити конкурентні позиції вітчизняного регіонального агробізнесу.

Література

1. Проект "Комплексної програми підтримки розвитку українського села на період до 2015 року" // Економіка АПК. – 2007. – №1. – С. 3-49.

2. Rozelle, S. & J.Swinnen. Success and failure of reform: Insights from the transition of agriculture// Journal of Economic Literature. – 2004. – Vol. XLII – pp. 404– 456.

3. Національна доктрина розвитку освіти України у 21 столітті. – К.: Освіта. – 2001. – С. 2-3.

4. Высшее образование в XXI в.: подходы и практические меры (ЮНЕСКО, Париж, 5-9 октября, 1998)//Alma Mater. – К. – 1998. – №11. – С.3-9.

5. Катан Л. І., Тараненко І.В. Міжнародні освітні проекти як чинник підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів України в контексті євроінтеграції // Стратегія якості в промисловості та освіті. Матеріали IV Міжнародної науково-технічної конференції, 30 травня – 6 червня 2008 р. – Варна, Болгарія – Варна: Волант-ТУ-Варна, 2008 – С. 393-396.

УДК 658.1

Козак Л. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядаються проблеми удосконалення методичного забезпечення щодо визначення індикаторів фінансової стійкості на основі порівняльного аналізу зведених балансів підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Україні.

Ключові слова: *фінансова стійкість, фінансовий стан, структура капіталу, власний капітал, ліквідність, заборгованість, обігові кошти, грошові потоки.*

Problems of methodology's improvement are being investigated in the article. Methodology measures indicators of the financial stability on the basis of comparison analysis of the enterprises' balance sheets according to the types of economic activity in Ukraine.

Key words: *financial stability, financial state, capital structure, own capital, liquidity, debt, circulation money, cash flows.*

Постановка проблеми. Проблема забезпечення фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності складна і багатоаспектна. Її всебічне вивчення вимагає об'єднання зусиль спеціалістів з мікро– та макроекономіки, маркетингу, державного регулювання та управління економіки. Традиційно фінансову стійкість підприємства розглядають як його незалежність від зовнішніх кредиторів та інвесторів, яку, своєю чергою, пов'язують із загальним рівнем менеджменту на підприємстві та ефективністю використання його фінансових ресурсів. Проте фінансова стійкість підприємства більшою мірою формується під впливом зовнішніх чинників. До їх сукупності в першу чергу слід віднести ті, які зумовлюють пропозицію на ринку, специфіку галузі, а також випередження витрат у часі і неможливість здійснення відтворення без кредитування, сезонність і

© Козак Л. В., 2009

повільний оборот капіталу, ризикованість і непередбачуваність результатів виробництва тощо. З огляду на сказане дослідження галузевих особливостей формування фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності є актуальним.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Розробці теоретичних та методичних питань визначення фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, В. Г. Андрійчука, И. А. Бланка, М. Д. Білик, О. Д. Василика, В. М. Гриньової, К. В. Ізмайлової, М. І. Крупки, Н. Ю. Невмержицької, О. В. Павловської, А. М. Поддєрьогіна, Н. М. Притуляк та багатьох інших учених. Їхніми зусиллями створений міцний теоретико-методологічний фундамент означеної проблематики, вирішено багато її практичних аспектів, проте існує необхідність визначення нормативів фінансових індикаторів із врахуванням особливостей підприємств за видами економічної діяльності, а також поєднання різноманітних підходів в аналізі з метою визначення потенційних можливостей підприємств формувати власні джерела фінансових ресурсів.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка сучасних методичних підходів щодо визначення фінансової стійкості підприємств та розробка пропозицій щодо їхнього удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Вивчення публікацій з фінансової тематики показує, що існують різноманітні підходи до визначення фінансової стійкості підприємств. Зазвичай така оцінка здійснюється за допомогою фінансових коефіцієнтів, яких, за різними джерелами, нараховують до двох сотень [4,5,8]. Більшість дослідників розглядають фінансову стійкість як ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння та використання власного майна. Цей ступінь можна оцінювати за різними критеріями, а саме: часткою власного капіталу у сукупних джерелах фінансування; платоспроможністю підприємства; наявністю власних обігових коштів та рівнем покриття ними поточних пасивів.

Перший з названих критеріїв у сучасному фінансовому менеджменті вважається одним із найважливіших, оскільки від ступеня залучення зовнішніх джерел фінансування залежить не тільки фінансова стійкість підприємства, але й фінансовий результат його діяльності. Методологічною основою у цій сфері є теорії структури та вартості капіталу. З цієї проблематики існує чимало наукових розробок, проте більшість питань залишаються дискусійними. У сучасній науковій літературі немає од-

нозначності у трактуванні сутності такого поняття, як "структура капіталу". Західні економісти надають перевагу неокласичному його трактуванню як комбінації цінних паперів підприємства, а вітчизняні науковці більше схиляються до думки, що це є сукупність всіх джерел формування фінансових ресурсів суб'єктів підприємницької діяльності [14, с. 113]. При цьому наголошується, що для забезпечення нормальної фінансової стійкості підприємства мають переважати власні джерела.

Використавши як джерельну базу зведені баланси, нами було розраховано коефіцієнти концентрації власного капіталу підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка коефіцієнта концентрації власного капіталу за видами економічної діяльності в Україні за 2004-2008 рр.

Види економічної діяльності	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Всього за усіма видами економічної діяльності	0,45	0,47	0,43	0,45	0,42
В тому числі: сільське та лісове господарство	0,57	0,60	0,56	0,56	0,55
промисловість	0,48	0,50	0,48	0,50	0,47
будівництво	0,34	0,28	0,27	0,26	0,23
торгівля	0,12	0,15	0,14	0,15	0,15
транспорт та зв'язок	0,68	0,64	0,62	0,63	0,60
фінансова діяльність	0,47	0,49	0,48	0,52	0,47

За даними таблиці ми можемо спостерігати, що в середньому за усіма видами економічної діяльності у 2004-2008 рр. значення досліджуваного показника коливається на рівні 0,42-0,45. На підставі цього можна дійти висновку, що суб'єкти підприємницької діяльності надають перевагу зовнішнім джерелам фінансування, значення коефіцієнта концентрації власного капіталу не відповідає встановленому нормативу (>0,5), а відповідно у більшості з них фінансовий стан є нестійким. За даним критерієм переважно нестійкими є суб'єкти підприємницької діяльності, які займаються такими видами діяльності, як торгівля, будівництво, де значення показника становить 0.12-0.15 та 0,23-0,24. Натомість переважно стійкими є сільськогосподарські та транспортні підприємства, де значення коефіцієнта концентрації власного капіталу за аналізований період коливаєть-

ся навколо позначки відповідно 0,55-0,60 та 0,60-0,68. Висновок, що сільськогосподарські підприємства є більшою мірою фінансово стійкими, ніж торговельні виглядає дискусійним. Проте пояснення цього феномена є доволі просте. Рівень використання зовнішніх джерел фінансування, зокрема кредитних ресурсів, залежить не тільки від потреб підприємства, але й від рішень кредитних установ. У зв'язку з непередбачуваністю результатів діяльності сільськогосподарських підприємств, ризикованістю їхньої діяльності банківські установи обмежували кредитування аграрної сфери, а тому структура їхніх пасивів з погляду фінансової стійкості виглядає досить привабливою.

Фінансову стійкість підприємств також можна розглядати з позиції їхньої платоспроможності. Як відомо, основними індикаторами, що ілюструють наявність грошових коштів у суб'єктів підприємницької діяльності для покриття зобов'язань, є коефіцієнти абсолютної, швидкої та поточної ліквідності. Ми обрали для аналізу коефіцієнт поточної ліквідності, який характеризує наявність у підприємств обігових коштів для покриття поточних зобов'язань протягом року (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка коефіцієнта поточної ліквідності за видами економічної діяльності в Україні за 2004-2008 рр.

Види економічної діяльності	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Всього за усіма видами економічної діяльності	1,07	1,13	1,16	1,16	1,20
В тому числі: сільське та лісове господарство	1,33	1,56	1,52	1,58	1,72
промисловість	1,10	1,19	1,27	1,24	1,29
будівництво	1,14	1,10	1,13	1,11	1,15
торгівля	1,00	1,03	1,04	1,06	1,07
транспорт та зв'язок	1,05	1,13	1,07	1,10	1,13
фінансова діяльність	1,65	1,94	1,94	2,15	2,23

Як показують дані таблиці, за цим критерієм суб'єктів підприємницької діяльності в Україні можна класифікувати як фінансово стійких. Значення коефіцієнта поточної ліквідності відповідає загальноприйнятому нормативу (>1). Крім того, в цілому спостерігається тенденція нарощування обсягів обігових коштів та рівень їхньої достатності для покриття поточної заборгованості підприємств. За аналізований період значення коефіцієнта в середньому за усіма видами економічної діяль-

ності зросло на 0,13, в тому числі з сільського та лісового господарства – на 0,39, промисловості – на 0,19, торгівлі – на 0,07, підприємствах транспорту та зв'язку – на 0,08. Найбільш стійкими виглядають підприємства, що займаються фінансовою діяльністю та посередництвом, де коефіцієнт поточної ліквідності зріс з 1,65 до 2,23. Разом з тим зауважимо, що з метою уточнення результатів дослідження тут варто здійснити якісний аналіз складу запасів щодо можливості їхнього перетворення у грошові еквіваленти, оскільки нагромаджена підприємствами готова продукція може бути неконкурентоспроможною та не користуватись попитом, а виробничі запаси – неліквідними.

Неефективні підходи щодо напрямів використання фінансових ресурсів, в тому числі до формування оборотних активів є однією з причин нагромадження сукупної заборгованості підприємств (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка сукупної заборгованості підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Україні за 2004-2008 рр. (на кінець року, млрд грн.)

Види економічної діяльності	**Р о к и**				
	2004	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Всього за усіма видами економічної діяльності	657,6	729,6	988,2	946,9	1372,4
В тому числі: сільське та лісове господарство	25,6	21,3	28,4	29,0	38,8
промисловість	236,0	245,4	303,0	298,2	387,5
будівництво	24,5	30,3	47,8	47,7	83,7
торгівля	239,5	246,9	364,3	336,1	511,4
транспорт та зв'язок	32,6	45,2	59,7	58,0	79,6
фінансова діяльність	23,1	26,0	37,0	31,3	59,4

За аналізований період сукупна заборгованість суб'єктів підприємницької діяльності в Україні зросла з 657,6 млрд грн. до 1372,4 млрд грн. або в 2,1 рази. За видами економічної діяльності ми спостерігаємо такі темпи росту аналізованого показника: у сільському та лісовому господарстві – 1,5 рази, промисловості – 1,6 раз, будівництві – 3,4 рази, торгівлі – 2,1 рази, підприємствах транспорту та зв'язку – 2,4 рази, підприємствах, що займаються фінансовою діяльністю та посередництвом – 2,6 рази. Проблема сукупної заборгованості суб'єктів підпри-

ємницької діяльності в Україні, на думку автора, є серйозною і складною та потребує окремого детального дослідження, адже її рівень значно перевищує ВВП, а в окремих галузях національної економіки – обсяг валової доданої вартості, що продукується в них.

Наступний індикатор також вказує на низьку фінансову стійкість досліджуваних підприємств (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка власних обігових коштів підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Україні за 2004-2008 рр. (на кінець року, млрд грн.)

Види економічної діяльності	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Всього за усіма видами економічної діяльності	-76,8	-96,4	-130,8	-143,2	-203,2
В тому числі: сільське та лісове господарство	-0,6	2,9	2,5	3,2	6,2
промисловість	-24,7	-18,3	-26,7	-37,9	-43,2
будівництво	-3,8	-7,1	-11,3	-12,1	-22,3
торгівля	-21,6	-22,0	-29,5	-27,3	-41,4
транспорт та зв'язок	-8,3	-16,7	-26,9	-24,6	-33,5
фінансова діяльність	5,4	10,9	16,1	14,9	20,0

Більшість фахівців вважають, що наявність власних обігових коштів мінімальна умова фінансової стійкості [5,6,15]. За даними таблиці 4, ми можемо побачити, що вони відсутні у всіх, за винятком суб'єктів підприємницької діяльності двох галузей. Значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами підприємств, що займаються сільським та лісовим господарством, становить 0,13, фінансовою діяльністю та посередництвом – 0,22 (при нормативному значенні більше 0,2). Темпи росту дефіциту власних обігових коштів підприємств за усіма видами економічної діяльності за аналізований період становить 2,6 рази, що перевищує приріст їх сукупної заборгованості.

Основною причиною нестійкого стану підприємств є їхня неспроможність у достатній кількості формувати власні джерела фінансових ресурсів. Як основний індикатор для аналізу було обрано чисті грошові потоки суб'єктів підприємницької діяльності (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка чистих грошових потоків підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Україні за 2004-2008 рр. (млрд грн.)

Види економічної діяльності	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Всього за усіма видами економічної діяльності	70.2	88.1	106.0	166.7	142.6
В тому числі: сільське та лісове господарство	3.6	4.5	4.0	8.3	3.8
промисловість	29.1	38.4	46.5	59.3	58.6
будівництво	1.3	1.7	2.6	3.2	2.9
торгівля	8.1	10.4	12.2	18.6	19.9
транспорт та зв'язок	10.9	15.0	16.2	20.8	19.5
фінансова діяльність	11.4	13.7	16.9	28.0	27.9

Економічний зміст чистого грошового потоку полягає в тому, що це є власні кошти, які залишаються у розпорядженні підприємства після сплати всіх обов'язкових платежів. В економічному аналізі він застосовується досить широко: при визначенні ефективності інвестиційних проектів, динамічності розвитку підприємства та раціональності розміщення його коштів у відповідних активах тощо [5, 6, 14, 15]. У контексті нашого дослідження на основі оцінки чистих грошових потоків ми можемо спрогнозувати ймовірність покращення платоспроможності підприємств шляхом погашення сукупної заборгованості без залучення зовнішніх джерел фінансування. За даними табл. 3 і 5, ми можемо дійти висновку, що суб'єкти підприємницької діяльності в Україні найближчим часом не спроможні зменшити нагромаджену в попередні роки заборгованість, що свідчить про ній нестійкий фінансовий стан.

Висновки. На підставі проведеного аналізу можна дійти висновків, що серед пропонованих різними авторами методичних підходів щодо визначення фінансової стійкості підприємств домінують моделі управління пропорціями між окремими елементами балансу. Змістовною складовою цих моделей є визначення низки фінансових коефіцієнтів та їхнє порівняння з нормативним значенням. Система фінансових коефіцієнтів є достатньо розробленою у зарубіжній та вітчизняній науці, що надає можливість здійснити ґрунтовний аналіз фінансової стійкості підприємств. Разом з тим оптимальне значення фінансових коефіцієнтів, які нині рекомендують для практичного ви-

користання є неадаптованими для певної виробничої спеціалізації та видів діяльності. Крім того, на думку автора, при визначенні фінансової стійкості моделі управління пропорціями між окремими елементами балансу необхідно органічно поєднувати з моделями трансформації балансу, тобто здійснювати оцінку потенційних можливостей підприємств формувати позитивні чисті грошові потоки.

Література

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.

2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.

3. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.

4. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.

5. Гриньова В. М., Коюда В. О. фінанси підприємств: Навч. посіб. – К.: Знання-прес, 2004. – 278 с.

6. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152с.

7. Мельник О. Г. Моделі взаємозв'язків між фінансовими індикаторами діяльності підприємницьких структур // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 98-103.

8. Ніхбахт Е., Гропеллі А. Фінанси: пер. з англ. – К.: Основи, 1993. – 384 с.

9. Статистичний щорічник України за 2004 рік. За ред. О. Г. Осауленка – Київ: Державний комітет статистики, 2005. – 588 с.

10. Статистичний щорічник України за 2005 рік. За ред. О. Г. Осауленка – Київ: Державний комітет статистики, 2006. – 575 с.

11. Статистичний щорічник України за 2006 рік. За ред. О. Г. Осауленка – Київ: Державний комітет статистики, 2007. – 550 с.

12. Статистичний щорічник України за 2007 рік. За ред. О. Г. Осауленка – Київ: Державний комітет статистики, 2008. – 571 с.

13. Статистичний щорічник України за 2008 рік. За ред. О. Г. Осауленка – Київ: Державний комітет статистики, 2009. – 590 с.

14. Стецюк П. А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: Монографія. – Л.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.

15. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с., іл.

УДК 336.13

Костюкова О. В.,
аспірант кафедри обліку та аудиту, Національного університету водного господарства та природокористування

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА

У статті розглядаються шляхи покращення бухгалтерського обліку фінансових результатів органів державного сектору (крім державних комерційних підприємств) та їхнє розкриття у фінансовій звітності в умовах гармонізації вітчизняної облікової практики до міжнародного досвіду.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, фінансові результати, неприбуткові організації, господарські операції, резерви, кошторис, деталізація, господарська діяльність, виробнича діяльність.*

The article deals with the ways of improvement of financial results accounting in public sector (except for government enterprises) and their disclosure in financial reports under conditions of domestic accounting practice harmonization with international experience.

Key words: *accounting, financial results, non-profit organizations, business transactions, reserves, estimate, detailing, business activity, production activity.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки особливо гостро постають питання здійснення обліку фінансових результатів діяльності юридичних осіб. Важливою проблемою є повна неузгодженість вітчизняного обліку фінансових результатів органів державного сектору та їх складових з міжнародними обліковими принципами, яку планується усунути шляхом реформації обліку. З огляду на зазначене тема є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток тематики результатів діяльності в бухгалтерському обліку зробили українські вчені: Ф. Ф. Бутинець, М. В. Кужельний, Є. В. Мних, М. Т. Білуха, В. В. Сопко, В. С. Рудницький, В. Г. Швець. Проте низка проблем у сфері обліку фінансових результатів органів державного сектору потребує подальшої розробки. Зокрема, фінансовий результат виконання кошторису,

© Костюкова О. В., 2009

що визначається органами державного сектору, не надає потрібної детальної інформації про надходження і витрачання коштів за напрямами діяльності та центрами відповідальності.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо удосконалення обліку фінансових результатів діяльності органів державного сектору (крім державних комерційних підприємств).

Відповідно до мети передбачено обґрунтувати:

– можливість використання у вітчизняних умовах міжнародної практики визначення фінансових результатів органів державного сектору;

– напрями змін у визначенні складових та розкритті фінансових результатів органів державного сектору (далі – ОДС) відповідно до потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. На рис. 1 нами було розподілено ОДС та складові їх фінансових результатів (доходи та витрати) на три категорії за функціональними ознаками.

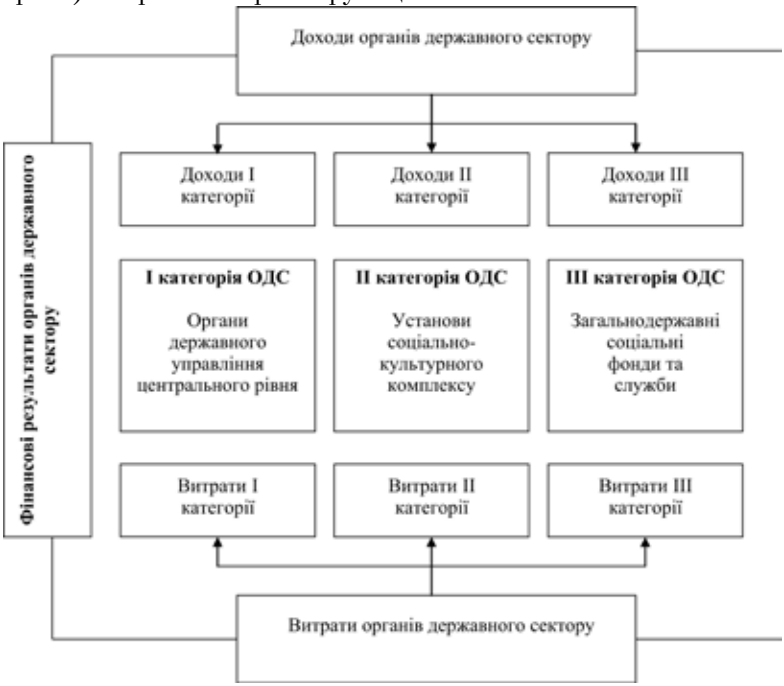


Рис. 1. Складові фінансових результатів органів державного сектору

Відповідно до ознак неприбуткових організацій [1], бюджетними установами є перша та друга категорія ОДС, які виконують відповідно функції, покладені на державу, та соціально-культурні функції. ОДС третьої категорії не можуть бути віднесені до бюджетних установ відповідно до законодавства, так як витрати на утримання працівників органів фондів загальнообов'язкового соціального страхування здійснюються не за рахунок бюджетних коштів, а за рахунок страхових внесків та інших джерел фінансування [2].

Як відомо, для ОДС, на відміну від державних комерційних підприємств (далі – ДКП), виведення фінансового результату виконання кошторису доходів і видатків установи за бюджетний рік, який відображається у формі № 1 "Баланс", не є розрахунковою сумою в порядку закриття рахунків обліку доходів на суму рахунків обліку витрат. Так як ОДС I та II категорій визначають не фінансовий результат, а фінансовий результат виконання кошторису, то у ОДС сальдо за рахунком 43 "Результат виконання кошторису" на 1 січня наступного року не показує фактичні результати діяльності. Крім того, фінансовий результат складається з результатів виконання загального і спеціального фондів окремо. При використанні касового методу обліку вирахування понесених видатків з доходів, які було отримано з загального фонду, може показати лише суму невикористаних асигнувань з державного та місцевих бюджетів, тобто залишок грошових коштів на поточних рахунках ОДС у банку, а також суми видатків, що залишилися в залишках на матеріальних і розрахункових рахунках бухгалтерського обліку.

Більш достовірну та повну інформацію про бюджетні кошти і зобов'язання, можливості складання прогнозу впливу господарських операцій ОДС на фінансову стійкість забезпечить застосування принципу нарахування витрат при обліку видатків як спеціального, так і загального фонду.

Ведення обліку та складання фінансової звітності на цей момент здійснюється повністю за методом нарахування у органах Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності [3].

З метою узагальнення інформації про результати виконання бюджетів органами Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (далі – Фонду) [4] на кінець року використовується рахунок 42 "Результати виконання бюджетів", який може бути тільки кредитовим. Він має такі субрахунки:

422 “Результати виконання бюджетів органів Фонду”;
424 “Резерви Фонду”;
425 “Інший додатковий капітал”.

Для визначення результатів виконання бюджетів призначено рахунок 422 “Результати виконання бюджетів органів Фонду”, на якому відображається збільшення або зменшення коштів соціального страхування на балансі органу Фонду за результатами бюджетного року. Результати виконання бюджетів визначаються після закінчення звітного року. У кредит субрахунку 422 “Результати виконання бюджетів органів Фонду” записуються залишки за рахунками 7 класу “Доходи”, а також кредитове сальдо за субрахунком 691 “Кошти отримані”. У дебет субрахунку 422 записуються залишки за рахунками 8 класу “Видатки”, а також дебетове сальдо за субрахунком 692 “Кошти передані”.

Зважаючи на вищесказане, діючий порядок визначення фінансових результатів ОДС не може забезпечити вичерпною інформацією всіх зацікавлених у ній користувачів у зв’язку з тим, що їхнє формування не відповідає практиці визначення фінансових результатів ОДС і ДКП передових країн світу. Перехід України до ринкових умов господарювання вимагає такої організації обліку та звітності, яка б забезпечувала надання інформації про джерела, розподіл та напрями використання фінансових ресурсів, зрозумілої не тільки фахівцям з бухгалтерського обліку державного сектору і розпорядниками бюджетних коштів (внутрішні користувачі), а й групі зовнішніх користувачів (клієнти бюджетних установ, платники податків, представники законодавчої влади, уряд та урядові організації, представники ДКРС, кредитори, дійсні та потенційні інвестори, представники засобів масової інформації).

Перш за все, для забезпечення запитів усіх груп користувачів облікової інформації без обмеження їхніх інтересів, облік і представлення у звітності фінансових результатів діяльності варто здійснювати з різними ступенями деталізації. Питання про те, що від рівня організації управлінського обліку залежать фінансові результати діяльності, давно зацікавило дослідників. Ми погоджуємося із професором Р. Т. Джогою [5, с.36], що при реформуванні бухгалтерського обліку важливим методичним підходом є визначення сутності і значення управлінського обліку в фінансово-господарському механізмі бюджетних установ. Сьогодні управлінський облік не тільки не регламентується, а й не передбачається Планом рахунків бюджетних установ (на відміну від Плану рахунків з обліку виконання

бюджету). Водночас, у великих бюджетних установах система управління ускладнюється, і без надійного інформаційного забезпечення ці системи стають некерованими. Виникає потреба в отриманні інформації не тільки в розрізі кодів бюджетної класифікації, а й за структурними підрозділами (відділеннями, факультетами, науковими підрозділами тощо).

Забезпечення деталізованого аналітичного обліку за рахунок розширення окремих балансових рахунків аналітичними ознаками до третього порядку досягається при використанні модуля "Парус-Бухгалтерія" автоматизованої системи "Парус-Бюджет" для бюджетних установ і організацій.

Проведені дослідження наявної методики відображення в обліку коштів спеціального фонду дозволили зробити висновок, що План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [6] має недоліки, які змушують запропонувати низку аналітичних субрахунків для більш точного й повного відображення виконання кошторису доходів і видатків по окремих коштах спеціального фонду, та представлення фінансових результатів діяльності ОДС I та II категорії. Перш за все, ми пропонуємо змінити назву рахунку 43 "Результати виконання кошторису" на "Чистий надлишок/дефіцит" та доповнити його субрахунком 433 "Результати надзвичайних подій", що дозволить визначати за даними обліку напрямки та розміри результатів звичайної діяльності та надзвичайних подій.

З метою деталізації результатів виконання кошторису за спеціальним фондом рекомендуємо ввести аналітичні субрахунки до субрахунку 432 "Результат виконання кошторису за спеціальним фондом" за основними напрямками формування доходів і витрат спеціального фонду:

432.1 "Результати основної діяльності" – для порівняння доходів/видатків спеціального фонду (даних обліку за рахунками 71 і 81) за результатами року;

432.2 "Результати господарської та виробничої діяльності" – для визначення результатів господарської та виробничої діяльності (інформації за рахунками 72 і субрахунках 821.1, 821.2, 822.1) за результатами року;

432.3 "Результати іншої звичайної діяльності" – для зіставлення інших власних доходів за спеціальним фондом та видатків за іншими джерелами власних доходів (даних обліку за рахунками 73 і 83) за результатами року.

На наш погляд, фінансові результати діяльності ОДС I та II категорії слід представляти в такому розрізі:

– фінансовий результат для зовнішніх користувачів, який

знаходить своє відображення у підготовці й представленні відкритої фінансової звітності (рахунки 431, 432 і 433 з субрахунками 1-го порядку);

– узагальнений результат виконання кошторису доходів і видатків для контролю за виконанням цього планового документа (рахунки 431,432);

– фінансовий результат з виведенням його у розрізі структурних підрозділів (для головного розпорядника коштів), джерел покриття витрат, видів послуг чи продукції, напрямів використання коштів, призначений для цілей ефективного управління діяльністю ОДС (рахунки 431, 432 і 433 до субрахунку 3-го порядку).

Також варто наголосити на необхідності введення додаткових рядків до форми № 1 з метою повнішого розкриття у звітності результату виконання кошторису за напрямками формування доходів і витрат спеціального фонду та доходів від надзвичайних подій: рядків 361 "Результати основної діяльності", 362 "Результати господарської та виробничої діяльності", 363 "Результати іншої звичайної діяльності", 370 "Результати надзвичайних подій". З нашого погляду, назву ф.№9 " Звіт про результати фінансової діяльності" слід змінити на "Звіт про фінансові результати", оскільки у національній практиці обліку підприємств і організацій результати фінансової діяльності відображають тільки дохід/втрати від участі в капіталі та інші фінансові доходи/витрати. Стратегічно важливим ОДС, діяльність яких суттєво впливає на якість життя, надання йому послуг, пов'язаних із задоволенням базових потреб населення, або виконанням пріоритетних напрямів діяльності уряду, пропонуємо подавати додаткову інформацію для того, щоб допомогти користувачам оцінити результати діяльності установи та її управління активами, а також прийняти рішення про розподіл ресурсів.

Узагальнюючи вищесказане, можна дійти таких **висновків.** Ведення обліку та розкриття фінансового результату ОДС із запропонованою деталізацією не лише надасть прозорості фінансовій звітності про виконання кошторису, а й дозволить здійснювати оперативне управління видатками і витратами на відомчому рівні, проводити аналіз ефективності всіх напрямів діяльності бюджетної установи, дати оцінку ефективності роботи розпорядника бюджетних коштів в управлінні її діяльністю та знайти резерви для підвищення цих показників.

Література

1. Порядок визначення структури ознаки неприбуткових установ (організацій). Затверджено Наказом Державної податкової адміністрації України від 03.07.2000 р. – № 355.

2. Роз'яснення щодо здійснення окремих витрат за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Затверджено постановою правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 04.03.2004 р. – № 24.

3. Наказ виконавчої дирекції Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності „Про облікову політику в органах Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності" від 10.01.2008 р. – № І-ос.

4. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в органах Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Затверджено постановою правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 25.12.2003 р. – № 125.

5. Джога Р. Облік у бюджетних установах: основи побудови, нормативна база, реформування // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8-9. – С. 26-36.

6. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ. Затверджено наказом Головного управління Державного казначейства України від 10 грудня 1999 р. – № 114.

УДК: 336.256

Кривицька О. Р.,
старший викладач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено сутність формування прибутку підприємств у ринкових умовах як сукупності технологій. Охарактеризовано механізм управління формуванням прибутку. Досліджено чинники позитивного та негативного впливу на формування чистого прибутку підприємства.

Ключові слова: *прибуток, доходи, витрати, формування прибутку, валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансові результати від інших видів діяльності, чистий прибуток, технології формування прибутку.*

The article determines the essence of enterprise' profit's forming and technologies of enterprises' profit's forming under the market conditions. The mechanism of managemet of enterprise' profit's forming is characterized. The factors of positive and negative influence over forming of enterprise's net profit are investigated.

Key words: *profit, incomes, expenses, profit's forming, gross profit, financial results from operating activity, financial results from other kinds of activity, net profit, technologies of profit's forming.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки формування прибутку підприємства набуває особливого значення, оскільки держава не несе відповідальності за результати його фінансово-господарської діяльності. Особливої гостроти проблематика формування прибутку набуває в умовах невизначеності та глобальної фінансово-економічної кризи. Варіативність можливих критеріїв, підходів, важелів, інструментів, врахування широкого спектру чинників впливу, методології, спричиняють суттєві та принципові відмінності у формуванні прибутку підприємств. Насамперед, це пов'язано з наявністю різних підходів до тлумачення сутності формування прибутку. З огляду на зазначене, актуальним постає необхідність поглиблення наукового дослідження процесу формування прибутку

© Кривицька О. Р., 2009

підприємств в умовах ринкової економіки як сукупності технологій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематикою формування прибутку, зокрема її теоретичними аспектами, займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці як І. А. Акодіс, А. В. Бугай, В. З. Бугай, О. О. Гетьман, Г. Г. Кірейцев, Т. А. Краєва, О. О. Ланда, П. М. Марич, С. М. Онисько, Г. Б. Поляк, А. Г. Семенов, Г. А. Семенов, Т. О. Скрипко, В. М. Шаповал, Л. І. Шваб, В. М. Шелудько. Проте залишаються дискусійними та такими, що не мають єдиного бачення підходи щодо визначення сутності та механізму формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки з позиції виокремлення технологій формування.

Мета і завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження діючих підходів, визначення сутності та характеристика процесу формування прибутку підприємств у ринковій економіці як сукупності технологій.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки, зокрема в умовах невизначеності, актуалізується проблематика формування прибутку з позиції виокремлення нових підходів щодо бачення цього процесу. Окреслення нових стратегічних бачень щодо формування прибутку підприємств у ринковій економіці можливе на основі дослідження наявних підходів щодо окресленої проблематики.

Так, процес формування прибутку С. М. Онисько та П. М. Марич розглядають як отримання певного фінансового результату суб'єкта підприємницької діяльності, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідницьку та іншу діяльність [4, с.103].

Гетьман О. О. та Шаповал В. М. стверджують, що підприємство отримує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуває грошової форми [2, с. 457].

Л. І. Шваб, розглядаючи прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, стверджує, що він визначається як частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на його виробничу й комерційну діяльність [10, с.483].

Вітчизняні дослідники в галузі менеджменту, Т. О. Скрипко та О. О. Ланда, вказуючи на доцільність розмежування понять ефективності та ефекту, – ефект розглядають як абсолютний показник у натуральному або вартісному вираженні (сума прибутку, обсяг виробництва і продажу тощо) [6, с. 126].

В. М. Шелудько, розглядаючи прибуток як основний фінансовий результат діяльності підприємства, а отримання прибутку як мету створення будь-якого підприємства, процес формування та максимізації прибутку визнає одним із завдань фінансового менеджера, стабільне зростання прибутку – результатом ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта в цілому [11, с. 113].

Г. Г. Кірейцев акцентує увагу на тому, що фінансовий менеджер має орієнтуватися на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку від реалізації. Одержання бажаного результату залежить від трьох складових – витрат на виробництво і реалізацію продукції, планової ціни одиниці продукції і обсягу реалізації [9, с.151].

Г. А. Семенов, В. З. Бугай, А. Г. Семенов, А. В. Бугай розглядають управління формуванням прибутку як об'єкт управління прибутком, під яким розуміють сукупність фінансових відносин, які виникають в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання щодо перетворення доходів від зазначених видів діяльності в прибуток підприємства [5, с. 97, 98].

В Україні до 2000 року формування балансового прибутку підприємств було представлене як алгебраїчна сума чотирьох видів прибутку. Зокрема, балансовий прибуток = прибуток від реалізації товарної продукції (робіт, послуг) + прибуток (– збиток) від іншої реалізації + прибуток, отриманий від здійснення підприємством корпоративних прав (у тому числі у вигляді дивідендів на придбані акції акціонерних товариств, процентів на внески до статутних фондів спільних підприємств) + прибуток (– збиток) від інших позареалізаційних операцій [8, с. 111, 112].

Наведені вище положення не розкривають сутності формування прибутку та його значення. Концептуалізація сутності формування прибутку підприємств, на нашу думку, має ґрунтуватись на визначенні ролі та місця прибутку в економіці ринкового типу. Про зміну векторів у формуванні прибутку підприємств, його місця та ролі, свідчить механізм управління формуванням прибутку (див. рис. 1.1).

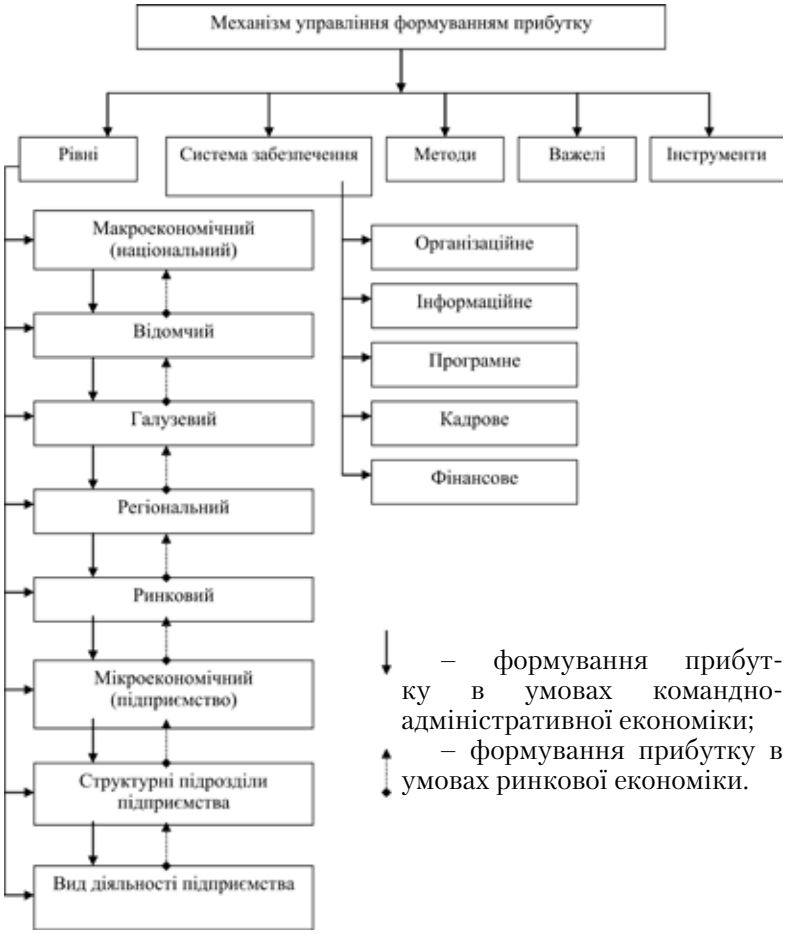


Рис. 1. Механізм управління формуванням прибутку в різних типах економіки

Наведений рисунок 1 засвідчує діаметрально протилежну спрямованість векторів механізму управління формуванням прибутку підприємств з переходом від командно-адміністративної до ринкової економіки. Поряд з перевагою планової соціалістичної економіки щодо п'ятирічного планування та директивного визначення, в тому числі і обсягу прибутку, формування прибутку здійснювалось „зверху-вниз",

було зорієнтовано на обов'язкове виконання планових завдань та стимулювання за їхнє перевиконання.

Здійснення ринкових перетворень в Україні обумовили радикальну зміну механізму управління формуванням прибутку. Первинною ланкою в ієрархії рівнів механізму управління формуванням прибутку стало підприємство, яке отримало право самостійного визначення пріоритетів і напрямів своєї діяльності, формування його фінансових результатів.

Фінансові результати діяльності підприємств визначали очікувані та фактично отримані фінансові результати території (ринку), відомства, галузі та країни в цілому.

Введення в Україні у 2000 р. національних стандартів бухгалтерського обліку зумовило нові підходи у сприйнятті процесу формування прибутку підприємств.

Зазначимо, що формування прибутку залежить від послідовності та сукупності чинників позитивного та негативного впливу, що представлено на рисунку 2.

Валовий прибуток є вихідною ланкою для визначення операційного прибутку, його розподіл забезпечує реалізацію функції економічної цінності, задовольняючи інтереси держави, трудового колективу та частково інтереси співвласників, та дає можливість визначити абсолютне значення фінансового результату від операційної діяльності. Метою подальшого розподілу операційного прибутку є задоволення інтересів співвласників, що теж забезпечує реалізацію функції економічної цінності прибутку та дає можливість визначити фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування.

Чистий прибуток підприємства в повному обсязі залишається в розпорядженні власника (співвласників) підприємства. На цьому етапі, поряд з реалізацією функції економічної цінності прибутку, забезпечується формування стратегічного бачення адміністрацією підприємства перспектив його розвитку. Це залежатиме від того, як буде здійснено розподіл чистого прибутку: що використається на розвиток, що на споживання, що на капіталізацію, що на виплату дивідендів і т. ін.

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що наявність різних підходів та тлумачень формування прибутку породжують відсутність єдиного визначення його сутності. На нашу думку, формування прибутку – це безперервний процес, який включає в себе комплекс дій щодо забезпечення ув'язки (узгодження) доходів і витрат підприємства з метою отримання та максимізації їх позитивного сальдо.

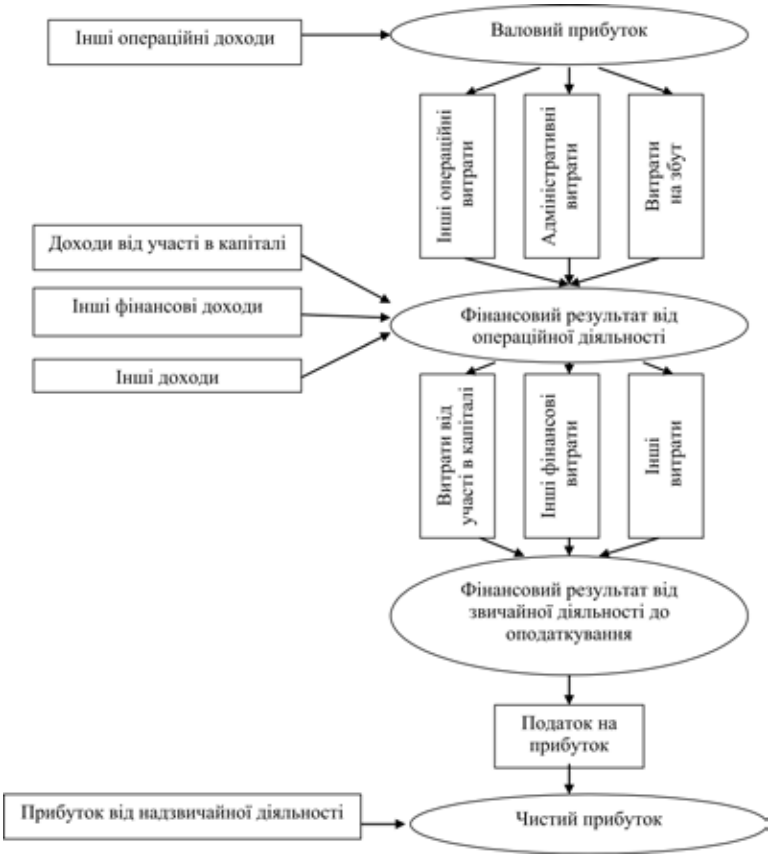


Рис. 2. Схема визначення чистого прибутку підприємства на основі Національних стандартів бухгалтерського обліку

де,

– фінансовий результат за етапами формування чистого прибутку;

– чинники позитивного впливу на фінансовий результат;

– чинники негативного впливу на фінансовий результат.

Позитивний результат алгебраїчної суми доходів та витрат в умовах ринкової економіки може бути отриманий з використ-

танням певних технологій, тобто методів, прийомів, операцій та процедур, які забезпечують підприємству отримання перевищення доходів над витратами (прогнозованими, очікуваними, фактичними). Систематизацію технологій формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки пропонуємо розглядати так (див. рис. 3).

Рис. 3. Види технологій формування прибутку підприємств в ринкових умовах

Виробничі технології є поєднанням засобів праці (необоротних активів), предметів праці (оборотних активів) та безпосередньо праці (персонал), які, взаємодіючи, створюють предмети споживання (засоби задоволення інтересів).

Фінансово-економічні технології спрямовані на забезпечення своєчасного достатнього фінансування діяльності підприємства, визначення ринків збуту та цінової політики, застосування економіко-математичних методів та прийомів, щодо визначення ефективності та обґрунтування можливих напрямів оптимізації та максимізації прибутку підприємства.

Інформаційно-правові технології орієнтовані на поєднання законодавчо-нормативних актів (зовнішніх та внутрішніх щодо підприємства) та фінансової звітності, які в сукупності забезпечують можливість регулювання як на загальнодержавному, так і на рівні підприємства, процесу формування прибутку.

Управлінські технології включають сукупність операцій щодо поділу функцій керованої та керуючої підсистем. Метою застосування управлінських технологій у формуванні прибутку підприємства має стати забезпечення достатку власників та працівників підприємства в поточному та його максимізація в майбутньому періоді.

Висновки. Варто зазначити, що формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки доцільно розглядати як безперервний процес, який складається з сукупності певних технологій. З метою всебічного дослідження та можливості

вдосконалення процесу формування прибутку в умовах невизначеності необхідним постає виокремлення таких технологій, як виробничі, фінансово-економічні, інформаційно-правові та управлінські.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 "Звіт про фінансові результати", затверджений наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87 і зареєстровано Міністерством юстиції України 21 червня 1999р., № 391/3690 (із змінами та доповненнями). – К., 1999.

2. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Київ, Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.

3. Мочерний С. В., Мочерна Я. С. Політична економія: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 684 с.

4. Онисько С. М., Марич П. М. Фінанси підприємств: Підручник для студентів вищих закладів освіти. – 2-ге видання, виправлене і доповнене. – Львів.: „Магнолія Плюс”, 2006. – 367 с.

5. Семенов Г. А., Бугай В. З., Семенов А. Г., Бугай А В. Фінансове планування і управління на підприємствах. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.

6. Скрипко Т. О., Ланда О. О. Менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.

7. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г. Б. Поляк, И. А. Акодис, Т. А. Краева и др.; Под. ред. проф. Г. Б. Поляка. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с.

8. Фінансова діяльність підприємства: [підручник] / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. – Либідь, 1998. – 312 с.

98. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник: / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 496 с.

10. Шваб Л. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 4-е вид. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.

11. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 439 С.

УДК 658.152

Лапко О.О.,
доктор економічних наук, професор, Університет банківської справи НБУ;
Малярчук О.Б.,
аспірант ДУ „Інститут економіки та прогнозування НАН України”

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ СВІТОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті розглянуто особливості інвестиційного забезпечення вітчизняного нафтогазового комплексу з позиції визначення чинників, що негативно впливають на інвестиційну привабливість підприємств у конкурентному середовищі та необхідності визначення шляхів поліпшення інвестиційного клімату в нафтогазовидобуванні.

Ключові слова: *інвестування, нафтогазовий комплекс, світова конкуренція, фінансування.*

The features of the investment providing of domestic oil and gas complex are considered from position of determination of factors which negatively influence on the investment attractiveness of enterprises and necessity of determination of ways of improvement of investment climate in oil and gas production.

Key words: *investments, oil complex, world competition, financing.*

Постановка проблеми. Підприємства нафтогазового комплексу України за своєю економічною сутністю належать до природних монополій, що визначає специфіку залучення інвестиційних ресурсів для їхнього розвитку. Проблеми фінансового забезпечення природних монополій визначаються особливостями розвитку вітчизняних нафтогазових компаній, серед яких слід підкреслити, по-перше, широку участь держави у формуванні фінансових ресурсів за допомогою різних методів та інструментів; по-друге, – великі політичні ризики, пов’язані із стратегічним значенням галузі та специфікою її діяльності; по-третє, – можливість нафтогазових компаній, які функціонують як великі корпоративні структури, генерувати фінансові інновації, що спроможні знаходити нові способи залучення фінансових ресурсів для їхнього розвитку.

© Лапко О.О., Малярчук О.Б., 2009

Незважаючи на стратегічне значення нафтогазового комплексу для національної економіки, його виробничі підприємства постійно відчувають нестачу інвестиційних ресурсів для модернізації та технологічного переозброєння, що повинно відповідати вимогам інноваційної економіки. Визначення причин і характеру виникнення проблеми недостатнього інвестиційного забезпечення нафтогазових підприємств є актуальним завданням, що і обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальні питання розвитку світового господарства та економік окремих країн світу в контексті фінансової глобалізації та зростання світової конкуренції розглядали такі науковці, як Дж. Тобін, Л. Клайн, Дж. Г'елбрейт, В. Іноземцев, А. Некіпелов, П. Кругман, М. Обстфельд, Е. Роуз, Дж. Стігліц, М. Кор, О. Білорус, Б. Губський, Ю. Козак, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Ю. Макогон, О. Мозговий, В. Новицький, Є. Панченко, Ю. Пахомов О. Плотніков, А. Поручник, Є. Савельєв, І. Софіщенко, А. Філіпенко, І. Школа та інші. Проблеми інвестування підприємств нафтогазового комплексу ще не досліджувались у зв'язку із закритістю галузі та тому потребують подальшого дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування специфіки формування інвестиційних ресурсів у нафтогазовидобуванні та визначення шляхів поліпшення інвестиційної привабливості підприємств галузі.

Виклад основного матеріалу. Станом на кінець минулого століття на світовому нафтогазовому ринку інтенсивно проходили процеси консолідації компаній та капіталів. Великі національні та міжнародні нафтогазові компанії перетворювались на транснаціональні. Більшість із них почали позиціонувати себе як енергетичні компанії, підкреслюючи тим самим значення у своїй діяльності процесів енергозбереження та екологізації, освоєння альтернативних джерел енергії тощо.

Процеси глобалізації прискорювали становлення нових організаційних структур у нафтогазовому бізнесі, а після об'єднання в 1998 р. таких нафтових гігантів, як British Petroleum та Amoco, Royal Dutch/Shell та Texaco, Exxon та Mobil на ринку склалася чиста олігополія: його поділили між собою декілька великих нафтових компаній, вплив яких постійно посилювався. Дві останні корпорації, Exxon та Mobil, виникли у свій час у результаті розформування в 1911 р. за рішенням суду на основі антимонопольного законодавства концерну Standard Oil Company Trust, заснованого Джоном Д. Рокфеллером, коли було доведено, що компанія монополізувала до 90 % ринку

очищених нафтопродуктів та використовувала незаконні види діяльності при боротьбі з конкурентами та наступному їх поглинанні. Компанія була розформована на 34 окремі самостійні компанії, центральні керівні органи найкрупнішої з яких – компанії Standard Oil Company of New Jersey – були зареєстровані у вигляді холдингової компанії Standard Oil, правонаступником якої став концерн Exxon.

Традиційно нафтогазові компанії мають монопольне становище в багатьох країнах світу, що й обумовлює ставлення до них держави. Ступінь монополізації галузі визначається рядом чинників, серед яких найбільш впливовими є зростання потреби в енергетичних ресурсах у світі, вичерпність та невідновлювальний характер запасів вуглеводнів, перехід у більшості країн до завершальних стадій видобутку, які потребують використання інноваційних рішень та сучасних фізико-технологічних методів у процесах нафтогазовилучення, процеси глобалізації. Оскільки монополізація галузі в окремих країнах посилюється, то це призвело до часткової заміни лідерів: помітний вплив на розвиток отримала нова група нафтових і газових компаній, які володіють запасами енергоресурсів. Як агресивні власники і розпорядники енергоресурсів, вони посунули у рейтингу конкурентоспроможності найбільші енергетичні компанії світу, що залишились на нафтогазовому ринку зі складу так званої "сімки сестер"- американські ExxonMobil і Chevron, а також європейські BP і Royal Dutch/Shell, викликавши в них кризу.

Financial Times разом з експертами галузі – численними керівниками нафтових компаній, визначила нову "сімку сестер" – сім впливових енергетичних корпорацій, що не входять до Організації економічного співробітництва і розвитку[1]. До них належать Aramco із Саудівської Аравії, російський "Газпром", китайська CNPC, іранська NIOC, венесуельська PDVSA, бразильська Petrobras і Petronas з Малайзії. Переважна більшість цих компаній – державні, які є монополістами на внутрішніх ринках. Вони контролюють майже третину загальносвітового виробництва нафти і газу і більше третини світових запасів. На противагу їм, старі "сім сестер", кількість яких після консолідації галузі в 90-і роки скоротилося до чотирьох, видобувають близько 10 відсотків нафти і газу і володіють не більш як трьома відсотками загальносвітових запасів вуглеводнів. Однак навіть за цих умов їхній інтегрований статус означає, що вони реалізують не тільки нафту і газ, але також бензин, дизельне паливо і нафтопродукти, що робить їхні доходи значно більш високими, ніж доходи нових компаній-лідерів.

Міжнародне енергетичне агентство IEA, що стежить за тенденціями розвитку у даній галузі, прогнозує, що 90 відсотків нових надходжень у наступні 40 років буде припадати на країни, що розвиваються, в той час як 30 років тому близько 40 відсотків нових виробничих потужностей припадало на частку промислово розвинених країн. Оскільки монопольне становище компаній проявляється в межах національної економіки, а в світовій економіці вже створене конкурентне середовище, то в цілому антимонопольне законодавство не розповсюджується на нафтогазові компанії-монополісти. Це стосується й вітчизняного паливно-енергетичного ринку, оскільки на ньому, крім компанії-монополіста НАК „Нафтогаз України", діють представництва потужних міжнародних (транснаціональних) нафтогазових компаній, які є потужними конкурентами.

Враховуючи велике значення нафтогазових підприємств для національної економіки, держава сприяє залученню таких джерел фінансових ресурсів для розвитку галузі, як державні та регіональні фінансові ресурси. Форми та методи державного стимулювання розвитку галузі можуть бути різними, включаючи дотації, субвенції бюджетів різних рівнів на забезпечення функціонування та розвитку соціально значущих та особливо важливих напрямків діяльності природних монополій; державні програми, що входять до бюджету розвитку всіх рівнів бюджетної системи; державні кредити, надані на конкурсних засадах; державні податкові кредити. Така система фінансування може бути визначена, як система прямого фінансування природних монополій. Держава може також забезпечувати необхідні темпи зростання компаній через систему державного замовлення або особливо соціально значущих.

Утім, державне фінансування природної монополії як комерційної структури не є визначальним. У світовій практиці значною мірою розвинені такі інструменти непрямого фінансування природних монополістів, як застава та державні гарантії, за допомогою яких держава не лише сприяє залученню фінансових ресурсів для поточних та інвестиційних проблем галузі, але й виконує притаманну їй функцію стимулювання розвитку ринку цінних паперів. Для вітчизняних нафтогазових компаній такі непрямі методи державної підтримки є достатньо поширеними, оскільки підприємства належать до значно політизованої галузі, де управлінські рішення частіше носять політичний, а не економічний характер; підприємства працюють в умовах ринкових механізмів господарювання, а ціни та тарифи на найбільш значущі види продукції та послуг регулюються

державою. Ці суперечності суттєво впливають на фінансовий стан та інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств нафтогазовидобування, спричиняючи фінансові складнощі та необхідність непрямого державного стимулювання. Саме тому держава дозволяє НАК „Нафтогаз України" під свої гарантії отримувати пільгові кредити для фінансування поточної діяльності газовидобувних та газотранспортних підприємств.

При державному регулюванні цін і тарифів податкове навантаження на підприємства Компанії з року в рік зростає, не враховуючи ні реального фінансового стану, ні першочергових виробничих потреб підприємств НАК "Нафтогаз України". Особливо суттєво таке навантаження зросло в 2005 р. порівняно з 2004 р. Фактично збільшення податкового навантаження щорічно здійснюється шляхом підвищення ставок платежів до бюджету, зокрема у сфері надрокористування. У порівнянні з 2004 р. надходження до державного бюджету від підприємств НАК "Нафтогаз України" (без врахування ВАТ "Укрнафта") збільшились в 2005 р. майже у 2 рази. Для порівняння – у 2005 році до державного бюджету було перераховано 8 317 млн. грн. податків, зборів (обов'язкових платежів), а за цей же період 2004 р. лише 4 382 млн. грн. Темп зростання доходів Компанії у 2005 році становив 11,7%, а темп зростання податкового навантаження – 90%. При цьому Компанія змушена була в 2005 році сплачувати податки, у яких майже повністю відсутня база нарахування. Було перераховано до державного бюджету дивіденди, нараховані на державну частку акцій за період роботи Компанії у 2000-2002 роках та частину прибутку (доходу). Незважаючи на збитковість операцій з реалізації природного газу споживачам України, НАК "Нафтогаз України" була змушена заплатити частину виручки від реалізації природного газу в 2000 році та сплачувати рентну плату за транзит природного газу територією України, яка нараховується виходячи з обсягів транзиту російського природного газу до країн Європи. При цьому джерелом сплати зазначеного податку була виручка від реалізації природного газу споживачам України, яка у 2005 році була значно меншою за доходи від надання послуг з транзиту російського природного газу.

Незважаючи на майже відсутнє державне фінансування геологорозвідувальних робіт та дефіцит власних коштів, викликаний як необхідністю виконувати доходну частину Державного бюджету України, так і значними втратами, пов'язаними із реалізацією природного газу всім категоріям споживачів за цінами, що не відповідали їх економічно-обґрунтованому рівню, Ком-

панії вдалось забезпечити достатній рівень фінансування робіт, спрямованих на нарощування сировинної бази вуглеводневих ресурсів. При цьому обсяг бюджетного фінансування таких робіт був майже повністю відсутнім, вони виконувались тільки за рахунок власних коштів НАК "Нафтогаз України".

Таким чином, основні чинники, що вплинули на формування дефіциту грошових коштів у Компанії в останні роки, були такі:

– невідповідність чинних в Україні цін на природний газ їх економічно обґрунтованому рівню. Необхідно звернути увагу, що Компанія є єдиним у державі постачальником природного газу для пільгових категорій споживачів: населення, бюджетних організацій, підприємств комунальної теплоенергетики, від реалізації природного газу яким НАК "Нафтогаз України" зазнавала найбільших втрат.

Слід також звернути увагу, що на збитковість такого виду діяльності НАК "Нафтогаз України", як реалізація природного газу, суттєво вплинула кон'юнктура цін на енергоносії на світових ринках, які протягом останніх років значно зросли, що мало наслідком підвищення цін закупівлі імпортованого природного газу, за рахунок якого формується 80 % ресурсів Компанії.

– недосконала податкова політика, що реалізовувалася державою щодо Компанії (в основному за рахунок збільшення ставок рентних платежів за газ, що видобувається в Україні, та транзит природного газу територією України, запровадження рентної плати на газовий конденсат, що видобувається в Україні). Слід звернути увагу на те, що до 2006 року послуги за транзит природного газу, що належить ВАТ "Газпром", територією України оплачувалися шляхом постачання Компанії відповідних обсягів природного газу, а не грошовими коштами. Оскільки відповідно до попередніх редакцій постанови Кабінету Міністрів України від 27.12.01 № 1729 "Про забезпечення споживачів природним газом" газ, отриманий за транзит, спрямовувався на забезпечення потреб підприємств комунальної теплоенергетики за цінами, що не відшкодовують вартість його закупівлі, а також у зв'язку із тим, що зазначені підприємства не в повному обсязі розраховувалися за спожитий природний газ, фактичним джерелом сплати рентної плати за транзит природного газу територією України були доходи від реалізації природного газу промисловим споживачам, а також доходи, які НАК "Нафтогаз України" отримувала від інших видів діяльності, що, в свою чергу, відображалося на розрахунках за поставлений імпортований природний газ.

Відповідно до Основних показників зведеного фінансового плану, дефіцит грошових коштів повинен був фінансуватися за рахунок залучення довгострокових кредитів. Таким чином, протягом року у НАК "Нафтогаз України" сформувався додатковий дефіцит грошових коштів, який постійно переходить з року в рік у зростаючому обсязі внаслідок зміни цінової кон'юнктури на ринку енергоресурсів.

Висновки. Сучасна економічна політика, яка ґрунтується на стимулюванні приватних інвестицій за рахунок пільгового оподаткування та зниження державних витрат, не враховує стратегічного значення нафтогазової галузі для національної економіки. Критичний стан спрацьованості основних фондів нафтогазовидобувних підприємств вимагає більшої уваги держави до інвестиційних проблем, що стоять перед Компанією, а саме:

– потрібно більш виважено формувати державну регулятивну політику по відношенню до нафтогазового комплексу України, акцентуючи увагу саме на регулятивній, а не на фіскальній її функції;

– інвестиційні проблеми нафтогазових підприємств необхідно вирішувати на засадах організації державно-приватних партнерств, коли приватним інвесторам можна на пільгових засадах пропонувати реалізацію інвестиційних проектів з до розробки нафтових покладів на пізніх стадіях експлуатації;

– управління Компанією слід реформувати на засадах застосування ризик-менеджменту, що враховуватиме політичний характер управлінських рішень в експортно-імпортних операціях;

– відновити дію угод про спільний розподіл продукції, що дасть можливість більш ефективно працювати на зовнішніх ринках енергоресурсів. Для чого слід відкоригувати діючу нормативно-законодавчу базу стосовно СРП.

Література

1. The Financial Times, 13/03/07: „Сім сестер" у новому складі: нафтогазові гіганти обганяють західних конкурентів.

2. Стратегія розвитку нафтогазового комплексу України до 2030 року.

3. Положенко Д. Фінансова глобалізація та інвестиційний процес // Вісник НБУ. – № 11. – 2002. – С. 50-52.

4. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, New York, Geneva: UN Publications, 2005.

УДК 657.1

Левицька О. О.,
аспірант кафедри обліку та аудиту ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕХНОПАРКІВ

У статті досліджено актуальні питання інноваційної діяльності: вивчено правові основи функціонування технопарків в Україні, розкрито особливості організації бухгалтерського обліку для таких підприємств та розроблено рекомендації щодо його удосконалення.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, технопарки, інноваційна діяльність, юридична особа, спільна діяльність, аналітичний облік, активи, синтетичні рахунки.*

The urgent questions of innovative activity are investigated in the article: the legal bases of functioning of technological clusters in Ukraine are studied; the features of organization of accounting of such enterprises are exposed, the recommendations to his improvement are developed.

Key words: *accounting, technoparks, innovative activity, legal entity, joint venture, analytical accounting, assets, synthetic accounting.*

Постановка проблеми. Економічне і технологічне домінування США, Японії та країн Європейської Співдружності засновано на наукомістких і високотехнологічних галузях промисловості, що забезпечує цим країнам політичне панування у світі. У зв'язку з цим, стратегічного значення у державній політиці набуває стимулювання та підтримка інноваційної діяльності підприємств, змістом якої є розробка і виведення на ринок нових товарів, розробка і впровадження нових технологій, створення і застосування нових знань.

Метою створення технопарку є розроблення, впровадження та інтенсифікація виробництва інноваційної продукції із спрямуванням взаємоузгоджених дій наукових організацій, закладів освіти, промислових підприємств та інших суб'єктів госпо-

© Левицька О. О., 2009

дарської діяльності. Зважаючи на те, що поняття "технопарк" у національній економічній системі, на жаль, поки не набуло широкого вжитку, нормативна облікова база для зазначених юридичних осіб перебуває на стадії дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню економічної сутності інновацій, методичних і практичних аспектів організації обліку та аналізу інноваційної діяльності підприємств присвячено праці багатьох науковців та фахівців-економістів. Зокрема, питання теорії інновацій у контексті розвитку світової наукової думки розглянуті у працях Й. Шумпетера, Б. Санто, М. Хучека, Б. Твісса; сутності та особливостей інноваційних процесів національної економіки – О. І. Волкова, А. П. Гречана, Л. Л. Антонюк, В. С Савчука; обліку та звітності – М. В. Кужельного, В. В. Сопка, В. С. Рудницького, Б. І. Валуєва, Ф. Ф. Бутинця, З. В. Гуцайлюка, С. Ф. Голова, Ю. А. Кузьмінського, В .Г. Лінника, О. В. Кантаєвої, Я. Д. Крупки та інших.

В той же час подальшого удосконалення потребує рівень теоретичної розробки загальних рис фінансово-господарської діяльності підприємств, що впроваджують інновації; необхідно сформувати єдиний комплексний підхід до організації обліково-аналітичного процесу інноваційної діяльності.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розкриття особливостей функціонування технопарків в Україні в контексті дослідження організації їх облікової системи. Мета досягається шляхом вирішення таких основних завдань:

– вивчення нормативно-правової бази, що визначає порядок створення і функціонування інноваційних структур;

– визначення загальних вимог до ведення обліку діяльності технопарків, аналіз вітчизняного податкового законодавства, розробка пропозицій щодо його удосконалення та оптимізації;

– дослідження міжнародних підходів з питань обліку спільної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України за № 549 "Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів" технопарки бувають двох видів:

– юридична особа, основною статутною діяльністю якої є інноваційна діяльність;

– група юридичних осіб, яка діє на основі договору про спільну діяльність [6].

Бухгалтерський облік спільної діяльності регулюється П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції". Згідно з п. З П(С)БО 12,

спільна діяльність – це господарська діяльність зі створенням або без створення юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін, згідно з письмовим договором між ними. Своєю чергою, спільний контроль – це розподіл контролю за господарською діяльністю за договором про ведення спільної діяльності [4].

Спільна діяльність без створення юридичної особи регулюється статтями 1130-1143 Цивільного кодексу [7]:

– учасники спільної діяльності укладають договір у письмовій формі;

– за рахунок спільних дій учасників технопарку створюються організаційні засади виконання проектів з виробничого впровадження наукомістких розробок, високих технологій, виробництва конкурентоздатної на світових ринках продукції, таким чином усі учасники є виконавцями інноваційних проектів технопарку (разом з тим, кожен із них виконує свою частину проекту);

– спільна діяльність може здійснюватись на основі об'єднання внесків учасників або без створення "спільного фонду фінансування";

– умови договору про спільну діяльність (ведення спільних справ, покриття витрат та розподіл доходів тощо) визначаються за домовленістю сторін.

Активи, задіяні в спільній діяльності без створення юридичної особи, не відображаються фінансовими інвестиціями учасників такої діяльності. Фінансові інвестиції у спільну діяльність із створенням юридичної особи (спільного інноваційного підприємства) його учасниками обліковуються за методом участі в капіталі на останній день місяця, в якому вони стали контрольними [4].

Кожен учасник спільної діяльності без створення юридичної особи повинен відображати у своїх облікових регістрах (із введенням субрахунків аналітичного обліку) і власній фінансовій звітності:

а) активи, задіяні у спільній діяльності, які він контролює, або свою частку у спільно контрольованих активах – у складі відповідних статей балансу;

б) взяті на себе зобов'язання;

в) свою частку в будь-яких зобов'язаннях, прийнятих спільно з іншими учасниками щодо цієї діяльності;

г) дохід або витрати, набуті в процесі спільної діяльності.

Відповідно до параграфа 2 гл.77 ЦК, спільна діяльність не передбачає передачі права власності на майно (внески) від од-

ного учасника до іншого, при цьому створюється загальна пайова власність на внески учасників [7]. Після закінчення договору про спільну діяльність майно повертається учасникам у складі і на паях, передбачених договором.

Якщо у випадку повного припинення спільної діяльності учасник отримує кошти або майно, вартість яких перевищує балансову вартість внесених коштів або майна, то сума перевищення включається до валового доходу такого учасника. Якщо сума коштів або вартість майна менша за номінальну вартість внесених учасником коштів або майна, то суму збитків відносять до складу валових витрат у податковий період отримання такої компенсації, але не раніше періоду повної ліквідації спільної діяльності.

Баланс підприємства – це звіт про фінансове становище підприємства, що і відображає на певну дату його активи, зобов'язання та власний капітал. Отже, чинним законодавством з питань бухгалтерського обліку не передбачено ведення окремого балансу щодо спільної діяльності і відображення у балансі учасника, уповноваженого вести облік результатів спільної діяльності, активів, що належать іншому учаснику. Тому активи, що належать учасникам, відображають у їхніх балансах протягом усього часу здійснення спільної діяльності.

Варто було б порівняти наявну вітчизняну практику організації обліку спільної діяльності з міжнародними підходами. Згідно з МСБО 31 "Частки в спільних підприємствах" визначаються такі форми спільної діяльності: спільно контрольовані операції, спільно контрольовані активи і спільно контрольовані суб'єкти господарювання, які ще називаються спільним підприємством.

Щодо часток у спільно контрольованих операціях, то учасникові, що контролює (виконує функції керівного органу технологічного парку) потрібно визнавати у своїх фінансових звітах: а) активи, які він контролює, і зобов'язання, які він приймає; б) витрати, які він несе, та його частку в доході, який він отримує від реалізації товарів або послуг спільним підприємством.

Щодо своєї частки в спільно контрольованих активах, контролюючому учасникові слід визнавати у своїх фінансових звітах: а) свою частку спільно контрольованих активів; б) будь-які понесені ним зобов'язання; в) свою частку будь-яких зобов'язань щодо спільного підприємства, понесених спільно з іншими контролюючими учасниками; г) будь-який дохід від продажу або використання своєї частки продукції спільного

підприємства разом зі своєю часткою в будь-яких витратах, понесених спільним підприємством; ґ) будь-які витрати, зазнані ним щодо його частки в спільному підприємстві.

Спільно контрольований суб'єкт господарювання (згідно з МСБО) – це спільне підприємство, яке передбачає створення корпорації, товариства або іншого суб'єкта господарювання, у якому кожен учасник, що контролює має частку. Кожен контролюючий учасник робить свій внесок у спільно контрольований суб'єкт господарювання грошовими коштами або іншими ресурсами. Ці внески включаються до облікових реєстрів учасника, що контролює, та визнаються в його фінансових звітах як інвестиція в спільно контрольований суб'єкт господарювання. Контролюючий учасник визнає свою частку участі в спільно контрольованому суб'єкті господарювання, застосовуючи метод пропорційної консолідації або метод участі в капіталі [3].

Зазначимо, що Законом України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" визначено чіткий перелік технопарків, на які поширюється спеціальний режим інноваційної діяльності – правовий режим, який передбачає надання державної підтримки щодо стимулювання діяльності технологічних парків, їхніх учасників та спільних підприємств при реалізації проектів за пріоритетними напрямами діяльності технологічних парків [63, ст. 1].

Однією із форм державної підтримки підприємств, на які поширюється спеціальний режим інноваційної діяльності, є надання цільових субсидій у вигляді:

– звільнення від ввізного мита при ввезенні в Україну для реалізації проектів технологічних парків нових устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні;

– податкового векселя на суми податкового зобов'язання, що нараховуються згідно із Законом України "Про податок на додану вартість" при імпорті нових устаткування, обладнання та комплектуючих, зі строком погашення на 720 календарний день, а при імпорті матеріалів, які не виробляються в Україні, зі строком погашення на 180 календарний день з дня надання векселя органу митного контролю;

– суми податку на прибуток, одержаного при реалізації проектів технологічних парків, нарахованого в порядку, встановленому Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" [2, ст. 7].

Зазначені суми податків, що нараховуються при виконанні проектів технологічних парків, технологічні парки, їхні учас-

ники та спільні підприємства не перераховують до бюджету, а зараховують на спеціальні рахунки технологічних парків, їхніх учасників та спільних підприємств. Кошти цільових субсидій можна використовувати тільки на фінансування реалізації проектів технопарків: придбання обладнання та устаткування, пов'язаного із впровадженням інновацій; проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт за пріоритетними напрямами діяльності; підготовку конструкторської та технологічної документації; патентування розробок та ін.

Також технологічним паркам, їхнім учасникам та спільним підприємствам при реалізації проектів технологічних парків дозволяється прискорена амортизація задіяних у проекті основних фондів і встановлюється щорічна 20-відсоткова норма прискореної амортизації основних фондів груп 3 та 4. При цьому амортизація задіяних у проекті технологічного парку основних фондів групи 3 проводиться до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення [2, ст. 10].

При веденні спільної діяльності зі створенням юридичної особи облік цільових коштів, які належать технопарку, доцільно вести на рахунку 48 "Цільове фінансування та цільові надходження" із використанням субрахунків:

– у розрізі учасників технопарку;

– для технопарків, яким на державному рівні надані цільові субсидії – в частині сум, звільнених від оподаткування.

Розрахунки з учасниками технопарку доцільно розглядати на рахунку 68 "Розрахунки за іншими операціями із використанням субрахунків в розрізі учасників: 682/n "Внутрішні розрахунки".

Інші загальні питання організації бухгалтерського обліку технопарків (їхніх учасників та спільних підприємств) не мають відмінностей від обліку операцій діяльності підприємства, що проводить інноваційну діяльність не в складі технопарку.

Висновки. При зіставленні норм міжнародних і вітчизняних облікових стандартів, що регламентують облік спільної діяльності, нами не було виявлено суттєвих відмінностей. Однак у міжнародному обліку спільна діяльність без створення юридичної особи передбачає чіткий поділ на участь у спільно контрольованих активах або спільно контрольованих операціях. На нашу думку, такий підхід спрощує процес організації обліку, робить його прозорішим. Згідно з МСБО фінансові інвестиції у спільну діяльність із створенням юридичної особи обліковуються не лише за методом участі в капіталі, а й шляхом пропорційної консолідації.

Для зростання інформативності облікової інформації, що акумулюється у діяльності технопарків, рекомендуємо ведення синтетичних рахунків на рахунках обліку цільового фінансування; активів і зобов’язань, доходів і витрат спільної діяльності; внутрішніх розрахунків із учасниками, що повинно бути відображено у затвердженому робочому плані рахунків та наказі про облікову політику учасника інноваційної діяльності.

Література

1. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 № 40-IV (з чинними змінами та доповненнями).

2. Закон України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" від 16.07.1999 № 991-XIV (з чинними змінами та доповненнями).

3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності: переклад станом на 1 січня 2005 р. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua;http://www.prou4ot.info/index.php?section=browse& CatID=52 .

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції". Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 за № 91. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 17.05.2000 за № 284/4505.

5. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009-2013 роки" № 447 від 14.05.2008.

6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів" № 549 від 22.05.1996.

7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.

УДК 332.72: 338.21 (477)

Мартин О. М.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються проблеми державного регулювання ринку сільськогосподарських земель в Україні. Проаналізовано головні причини, які зумовлюють посилення державного впливу на функціонування цього ринку та обґрунтовано необхідність використання досвіду західних країн.

Ключові слова: *ринок сільськогосподарських земель, агропромисловий комплекс, мораторій на купівлю-продаж сільськогосподарських земель, оренда.*

Problems of state regulation of the farm land market are considered. The prime reasons which determine of intensification of state regulation of the farm land market are analyzed. Substantiated the necessity making use in Ukraine of experience of the western countries.

Key words: *agricultural lands market, agroindustry, moratorium on agricultural lands, lease.*

Постановка проблеми. Основою економіки будь-якої держави, яка розвивається на ринкових засадах, є споживчий, фінансовий ринки та ринок ресурсів, до якого належить ринок землі. Земля є важливим економічним ресурсом, джерелом національного багатства, від використання якого залежить економічне зростання, рівень життя і здоров'я нації. Однією з найактуальніших проблем реформування економічних відносин, пов'язаних із ефективним господарюванням на селі, є формування ринку сільськогосподарських земель. Еволюційний процес розвитку і становлення цього ринку залежить від регулюючого впливу держави. Обґрунтоване втручання держави в землеволодіння і землекористування сприяє не тільки становленню ринку землі, але і відродженню земель, екологобезпечному їх використанню, ефективному господарюванню на селі.

Актуальність дослідження державного регулювання ринку

© Мартин О. М., 2009

сільськогосподарських земель в Україні зумовлена потребою проаналізувати сучасний стан державного регулювання цього ринку в Україні, необхідністю вияснити причини, що зумовлюють посилення ролі держави на ринку землі, а також потребою вивчення досвіду державного регулювання ринку землі в розвинутих країнах з метою його використання в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній економічній літературі питанню формування ринку землі і його регулюванню приділяється значна увага. В Україні цю проблему досліджують науковці УААН: А. М. Третяк, В. М. Трегобчук., Л. В. Паламарчук, економісти Інституту аграрної економіки – П. І. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, науковці західного регіону – І. Р. Михасюк, Є. Й. Майовець, М. Г. Ступень. У літературі країн СНД ринок землі досліджують С. Липски С., А. Есимов, А. Ємельянов. У працях В. І. Шимон, А. В. Балян, С. О. Алмазі аналізується досвід державного регулювання ринку сільськогосподарських земель в країнах Східної Європи.

Мета і завдання дослідження. У статті обґрунтовуються головні причини, які зумовлюють посилення державного впливу на функціонування ринку сільськогосподарських земель в Україні та зумовлюється необхідність використання досвіду західних країн.

Виклад основного матеріалу. Не викликає сумніву, що від успішного функціонування ринку землі залежить "продовольча безпека держави й раціональне й екологобезпечне використання її найціннішого багатства – земельних ресурсів" [8, с.6], підвищення ефективності аграрного виробництва і подальший розвиток ринкових перетворень в аграрному секторі і в усьому АПК. Разом з тим специфіка землі як важливого економічного ресурсу вимагає більш суворого контролю за процесом становлення і функціонування цього ринку з боку держави, а також деяких обмежень прав суб'єктів ринку. Державне регулювання становлення та розвитку ринку сільськогосподарських земель забезпечує розвиток не тільки аграрної галузі, але і всіх сфер АПК. Як стверджує світовий досвід, кожний процент виробленої в аграрному секторі продукції після всіх стадій переробки, збільшуючись у ВВП в 3-4 рази, стимулює розвиток всіх суміжних галузей [3, с.64].

Історична роль держави щодо регулювання ринку землі проявляється насамперед у прийнятті законодавчих актів, які обмежують право приватної власності. Це проявляється у визначенні максимального розміру земельної ділянки, контролі за операціями купівлі-продажу з метою недопущення спекуляції,

визнанні рівноцінними три форми власності на землю. В Україні приватна, державна і комунальна форми власності на землю стали рівноправними відповідно до нового Земельного кодексу, прийнятого Верховною Радою 25 жовтня 2001 р. Щодо державної власності на землю, то саме вона забезпечує реалізацію земельних інтересів усіх соціальних суб'єктів. Земля є структурним елементом національного багатства. Сьогодні в Україні у державній власності знаходиться лише 30% сільськогосподарських угідь, що використовуються для забезпечення наукової діяльності, з навчальною метою, для ведення насінництва і племінного господарства, вирощування лікарських рослин [9, с.27].

Нині в Україні купівля-продаж сільськогосподарських земель не здійснюється. Земельним кодексом України впроваджено мораторій до 1 січня 2005 року, який продовжено до 1 січня 2010 р. Відбувається торгівля тільки землями несільськогосподарського призначення. Вітчизняні економісти вважають, що за наявних умов купівля-продаж сільськогосподарських земель є передчасною [6, с. 6]. Ми підтримуємо цю думку, оскільки в Україні не сформовані найважливіші умови функціонування ринку сільськогосподарських земель, зокрема, відсутній платоспроможний попит на землю з боку селян, неурегульовано багато питань земельних відносин, відсутня розвинута ринкова інфраструктура. Тому на цьому етапі становлення ринку землі, на наш погляд, необхідно прийняти законодавчі акти, які б продовжили мораторій на купівлю-продаж сільськогосподарських земель.

Земельний кодекс надає можливість іноземним громадянам та особам без громадянства одержати право власності на земельні ділянки несільськогосподарського призначення в межах і за межами населених пунктів, на яких розташовані об'єкти нерухомого майна, що належать їм за правом приватної власності. Кодекс також вводить певні обмеження в обороті земель, зокрема, до 1 січня 2010 р. громадяни і юридичні особи можуть набувати права власності на землі сільськогосподарського призначення площею до 100 га.

Світовий досвід регулювання земельних відносин передбачає такі основні напрями: забезпечення цільового використання земельних ділянок; обмеження розміру сільськогосподарських угідь, які є у власності окремого суб'єкта; переважне право держави та органу місцевого самоврядування при купівлі земельної ділянки, що продається; обмеження прав на купівлю земель сільськогосподарського призначення іноземними громадянами, які можуть тільки орендувати землю.

У країнах Східної Європи держава також обмежує приватну власність на землю. У Болгарії сім'я може мати у власності не більше 30 га, а в районах інтенсивного землеробства не більше 20 га. Тут введений 10-річний мораторій на купівлю земельних ділянок, що одержані у власність із державного і колективного земельного фонду [11, с. 39]. Максимальну величину земельної власності на сім'ю встановлено в Румунії – 100 га, в Угорщині – 300 га на особу [2, с. 117]. Крім цього, в Угорщині власник землі повинен мати аграрну освіту. Обмеження на придбання земельної власності і землекористування відсутні в Східній Німеччині та Албанії. Проте в Німеччині покупець повинен мати досвід ведення аграрного виробництва, тобто він має право купити земельну ділянку, яку орендував не менше 10 років [5, с. 90].

В Україні на ринку сільськогосподарських земель оренда є визначальною формою ринкових операцій. Селяни реалізують своє право на сільськогосподарську землю за допомогою орендних відносин з новоствореними аграрними формуваннями, селянськими (фермерськими) господарствами та іншими суб'єктами господарювання, з якими вони у 2006 р. як власники земельних паїв і земельних ділянок уклали 4,5 млн. договорів, що становить 65,3% усіх громадян, які одержали сертифікати і державні акти [13, с.7]. Оренда як форма ринкових операцій із землею повинна сприяти руху землі до дбайливого господаря. Саме це відповідає сучасним вимогам формування оптимальних за розміром господарських структур в аграрній сфері. Проте в Україні повною мірою це не відбувається. Орендні договори укладаються переважно на короткі строки (до 5 років), їхня частка у 2006 р. становила 81,6% [13, с.8]. Така ситуація породжує цілу низку проблем як економічних, так і екологічних. Зокрема, по-перше, виникає проблема збереження орендованих земель в єдиному масиві господарювання, а по-друге, короткострокова оренда не сприяє ефективному використанню земель, збереженню і зростанню родючості ґрунтів, оскільки строки оренди повинні бути пов'язані із періодами ротації сівозмін.

Одночасно в Україні низькою є орендна плата, причому переважає натуральна її форма. У 2007 р. річна орендна плата за 1 га сільськогосподарських угідь дорівнювала 140 грн. Майже 77% орендної плати становила натуральна оплата сільськогосподарською продукцією, близько 19% – грошова виплата, 4% – оплата послугами. За середньої по Україні кадастрової оцінки 1 га сільськогосподарських угідь 9,3 тис. грн. орендна плата становила лише 1,5% капітальної оцінки [7, с. 77].

Встановлення терміну оренди, а також розміру орендної

плати має важливе значення для розвитку ринку сільськогосподарських земель в Україні. Ці питання є законодавчо регламентовані в розвинутих країнах. Так, у 2005 р. у США ринкова вартість 1 гектара орної землі в середньому становила майже 5 тис. дол., а грошова річна орендна плата за нього досягала 4% цієї суми [7, с. 77].

У країнах Західної Європи 90% орендних договорів укладаються на термін понад 9 років, тобто враховується повний цикл сівозмін і середній цикл окупності основних фондів. У цих країнах законодавчо визначається мінімальний строк оренди. Так, у Нідерландах він становить 6 і 12 років, Франції – 9, у Швеції – 10 років, причому у Франції довгострокова оренда стимулюється податковими пільгами [4, с. 140]. У законодавстві Італії, Португалії, Іспанії заборонено надмірне подрібнення ділянок. У них введено таке поняття, як "мінімальне життєздатне господарство". Оренда ферм меншого розміру не допускається. Державна орієнтація на недопущення дроблення селянських господарств, на концентрацію земель здійснюється в Польщі, Чехії, Угорщині.

В Україні після припинення мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарських земель доцільно в законодавчому порядку запровадити механізм підвищеної відповідальності за використання земель. З цією метою, на наш погляд, доцільно передбачити такі механізми державного регулювання використання землі:

1. Цільове використання сільськогосподарських земель, при цьому звільнення від земельного податку строком на 5 років.

2. З метою стимулювання довгострокового використання землі запровадження високого рівня оподаткування на доходи від продажі землі при короткостроковому використанні (наприклад, 100%-й податок на доходи від продажі землі, якою володіла людина менше року) і регресивної шкали оподаткування залежно від терміну володіння (наприклад, 90%-й податок на доходи від продажі землі, якою володіли до 2 років, 80%-й – до 3 років, 70%-й – до 5 років, 60%-й – до 6 років, 50%-й – до 7 років, 45%-й – до 8 років, 40%-й – до 9 років, 35%-й – до 10 років, 30% – більше 10 років).

Контролюючи функціонування ринку землі, держава повинна створювати програми регулювання сільськогосподарського землекористування. Це є дуже актуальним для України сьогодні, оскільки економічні, а не адміністративні методи державного регулювання стають вирішальними. Запровадження для ринкових суб'єктів пільгового кредитування, системи дотацій, пільгового оподаткування доходів від використання зем-

лі, а в недалекому майбутньому і доходів від її реалізації передбачає забезпечення належних доходів аграрним підприємствам, стимулювання розширення оброблюваних сільськогосподарських угідь, залучення до виробництва земельних ділянок, які вибули через різні причини із господарського обороту. Одночасно держава повинна забезпечити фінансування з державного бюджету в повному обсязі програм поліпшення земель і їх паспортизації.

Для України доцільно використати досвід Угорщини і Чехії. В Угорщині при купівлі сільськогосподарських угідь (до 100 га) власник може отримати банківський кредит на 10 років в розмірі 70% від вартості землі, що купується [1, с. 126]. Угорщина використовує також нормативні дотації господарств, розмір яких залежить від площі сільськогосподарських угідь: до 10 га – 12 тис. форинтів на гектар, 10-30 га – 8 тис., понад 300 га (для господарських товариств і кооперативів) дотація надається лише при вирощуванні сої та гороху [1, с. 126]. В Чехії, визначаючи розмір податку за землю, всі земельні угіддя залежно від ґрунтово-кліматичних умов класифікували на 44 податкових груп: за кращі землі податок становить 930 крон за гектар, а найменш родючі землі – тільки 10 крон/га [10, с. 463]. При цьому землекористувачі найбільше зацікавлені в господарюванні саме на землях кращої якості.

Для України також корисним є досвід і практика Угорщини щодо створення Земельного (іпотечного) банку і Земельного фонду. Наприклад, в Угорщині державний іпотечний банк надає тільки довгострокові кредити (не менше, як на п'ять років). Земельний фонд викуповує земельні ділянки у громадян, що одержали їх у держави в результаті роздержавлення і не бажають на них працювати, та заставлені сільськогосподарські угіддя іпотечного банку, оскільки він не займається сільськогосподарським виробництвом. Фонд має право продавати або надавати в оренду придбані ним угіддя особам, які будуть вести ефективне товарне виробництво сільськогосподарської продукції [1, с. 125].

На цьому етапі роль держави на ринку землі в Україні посилюється. Це, на наш погляд, зумовлено:

1. Необхідністю забезпечення належної охорони земель шляхом раціонального їх використання, збереження земель і поліпшення їхніх екологічних цінностей в процесі використання. У сучасних умовах орендна плата і земельний податок, що сплачують власники і землекористувачі, не виконують екологічної функції. Ми підтримуємо позицію тих авторів, які вва-

жають за необхідне введення плати за зниження родючості ґрунтів [10, с. 462].

2. Потребою забезпечення жорсткого контролю за дотриманням усіма землевласниками і землекористувачами положень Земельного кодексу та інших законодавчих актів щодо землі і недопущенням спекуляції із землею, необхідністю контролю за операціями передачі земельних ділянок і продажу їх на конкурентних засадах.

3. Необхідністю надання суб'єктам господарської діяльності фінансової і організаційної підтримки, податкових і кредитних пільг.

4. Посиленням контролю держави за процесом парцеляції продуктивних земель, який в Україні набув неконтрольованого характеру. Українські економісти звертають увагу на переваги концентрації земель [14, с. 29].

5. Потребою продовження мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення.

6. Потребою розвитку іпотечного кредитування і інфраструктури земельного ринку.

Посилення ролі держави на ринку землі в Україні передбачає формуванням широкого правового поля, прийняття низки законодавчих актів, зокрема, Законів України "Про ринок землі", "Про іпотеку землі", "Про державний (іпотечний) банк", "Про державний земельний кадастр". Це є обов'язковою умовою успішного процесу розвитку, а в недалекому майбутньому – функціонування ринку сільськогосподарських земель.

На наш погляд, роль держави на ринку землі в Україні не зменшиться. У недалекому майбутньому при вступі України до ЄС держава в обов'язковому порядку повинна регулювати доступ іноземних фірм на ринок землі України. У цьому відношенні важливо використати досвід країн Східної Європи. Угорщина і Чехія внаслідок переговорів з ЄС і прийняттям угод погодилися, що з моменту вступу до ЄС лише через 7 років іноземні громадяни і компанії з країн ЄС зможуть купувати їхні сільськогосподарські та лісові землі. При цьому фермери з країн ЄС можуть купувати землю в Угорщині вже через три роки за умови попередньої оренди в цей термін. Польща від моменту вступу в ЄС має 12-річний мораторій на купівлю іноземними компаніями земель в країні [12, с. 63].

Висновки. Проведені дослідження показали, що обґрунтоване і своєчасне втручання держави в характер землеволодіння і землекористування, реалізація державою економічного механізму регулювання земельних відносин і ринку сільськогоспо-

дарських земель сприяє еволюційному розвитку і становленню ринку землі в національній економіці та підвищенню ефективності використання земельних ресурсів. Орієнтація державного регулювання ринку землі в Україні на використання переважно економічних методів, врахування досвіду розвинутих країн дозволить уникнути помилок і швидше залучити землю в ринковий обіг.

Література

1. Алмаші С. О. Одноосібний сектор у сільському господарстві Угорщини // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – С. 123-126.

2. Балян А. В. Земельні реформи у постсоціалістичних країнах Східної Європи // Економіка АПК. – 2001. – № 11. – С. 115-118.

3. Булатова Е. В. Государственное регулирование аграрного сектора Украины // Вісник Донецького університету, серія В: Економіка і право. – Вип. 1, 1998. – Донецьк, 1998. – С. 64-67.

4. Данкевич А. Є. Світовий досвід оренди земель // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 138-144.

5. Липски С. Изменение земельных отношений // Экономист. – 2003. – № 5. – С. 84-91.

6. Месель-Веселяк В. Я. Реформування аграрного сектора України: здобутки і проблеми // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 3-8.

7. Пасхавер Б. Рентний чинник розвитку аграрного ринку // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 72-80.

8. Прадун В. П., Трегобчук В. М. Актуальні проблеми удосконалення земельних відносин у контексті Програми дій "Порядок денний на XXI століття" // Землевпорядкування. – 2002. – № 3. – С. 3-8.

9. Ревенко М. М. Роль держави в регулюванні відносин власності на землю // Економіка АПК. – 2002 . – № 5. – С. 27-30.

10. Ступень М. Г., Гулько Р. Й., Микула О. Я., Музика Н. М. Інвестиційна привабливість земельних ресурсів // Аграрний вісник Причорномор'я: Спеціальний випуск: Зб. наук. праць. Випуск № 22. – Одеса: Астропринт, 2003. – С. 460-467.

11. Третяк А. М. Концептуальні засади формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні // Проблеми розвитку земельних відносин на засадах нового Земельного кодексу України. Матеріали всеукраїнської наукової конференції, м. Київ, 10-11 вересня 2002 року. – К., 2002. – С. 38-41.

12. Третяк А. М. Шляхи регулювання ринку землі // Вісник аграрної науки. – 2003. – № 10. – С. 62-66.

13. Шкільов О. В. Ефективність використання орендованих земель і збереження їх родючості // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 7-11.

14. Юрченко А. Д. Економіко-правове забезпечення розвитку земельних відносин у ринковому економічному середовищі // Економіка АПК. – 2003. – № 4. – С. 28-31.

УДК 333.13(076.5)

Пшеюк О. О.,
методист І-категорії відділу організації методичного забезпечення навчального процесу навчально-методичного управління Національного університету водного господарства та природокористування

АДМІНІСТРУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ ЗА БАСЕЙНОВИМ ПРИНЦИПОМ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ

У статті розглядаються тенденції, які окреслилися в управлінні водними ресурсами у таких провідних країнах, як Сполучені Штати Америки, Франція, Росія, а також зроблено огляд управління водним господарством у країнах Центральної Азії з метою узагальнення питань впровадження позитивного досвіду управління в національний водогосподарський комплекс.

Ключові слова: *водні ресурси, водогосподарський комплекс, басейновий принцип управління водними ресурсами.*

The main purpose of this article is to focus on the trends which have been used in such developed countries as USA, France and Russia. Also, a review of water management of Central Asia counties has been done with a purpose of borrowing of the positive experience of those countries.

Key words: *water resources, world society, pool principle of management, water management.*

Постановка проблеми. Водні ресурси – найважливіша складова процесу життєдіяльності населення нашої планети. Їхній дефіцит і постійне зниження якості породжують низку проблем, які все частіше виникають у країнах світового співтовариства: зменшується рівень забезпеченості продуктами харчування, змінюється рівень зайнятості населення в процесі виробництва продукції. Все це зумовлює ключову роль водогосподарського комплексу в економіці кожної країни як основи успішного функціонування підприємств, що забезпечують життєдіяльність суспільства, гідроенергетику, промисловість, водний транспорт, рибне господарство, зрошування земель, рекреацію.

© Пшеюк О. О., 2009

Господарювання країн у ринкових умовах, враховуючи світові тенденції, вимагає від них прогресивних підходів в управлінні водним господарством. Ці підходи покликані забезпечити стійкий розвиток взаємовідносин суспільства із навколишнім середовищем, виокремлюючи значимість водного чинника і його функцій в існуванні техногенних систем.

З огляду на сказане тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань управління водогосподарським комплексом присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені: А. А. Александров, І. К. Бистряков, Б. М. Данилишин, Т. Галушкіна, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко, М. М. Паламарчук, В. М. Трегобчук, М. А. Хвесик, В. Я. Шевчук, А. В. Яцик, В. А. Сташук, І. В. Жерелина, Л. Джонсон, Д. Викерс, А. Городецькій, Є. В. Веніціанов, М. П. Далькова та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є порівняння принципів управління водним господарством у Сполучених Штатах, Європі, Центральноазіатському регіоні, в Росії для дослідження питань впровадження їх у водне господарство України.

Виклад основного матеріалу. Перехід до стійкого розвитку вимагає збереження природно-ресурсного потенціалу за рахунок екологізації економічної діяльності. Це глобальна проблема, яка повсякчас постає перед урядами багатьох кран світу. Тому, з погляду водних ресурсів, її треба сприймати як комплексну водогосподарську діяльність, що об'єднує заходи з водокористуванню і здійснюється на всіх рівнях – від водозбірного басейну до суб'єкта водокористування [3].

Політика держав, зацікавлених у збереженні води як стратегічного ресурсу, повинна бути спрямована на забезпечення балансу між задоволенням потреб у воді та збереження і відновлення водних екосистем. Вирішення цього завдання можливе при здійсненні басейнового принципу управління водними ресурсами.

Басейновий принцип управління природними ресурсами у світовій практиці почав застосовуватися на межі XIX – XX століть. Це знайшло відображення у Законі про відновлення денудированих земель у Франції (1882 р.), в США – у законі Уікса (1911 р.), в Австралії – у документах Ради зі збереження водозбірних басейнів (1938 р.). Перші басейнові ради були створені у 1930 році в США у басейнах рік Теннесі, Колумбія і Міссурі. Згодом, через 30 – 40 років басейновий принцип розповсюдився у Європі для управління водокористуванням в Англії, Франції та інших країнах [4].

Світовий досвід свідчить, що держава повинна обмежувати і регулювати діяльність підприємств, особливо коли це стосується використання природних ресурсів, зокрема водних. Для цього існують два шляхи:

1-й – створення спеціальних вповноважених органів регулювання, які б контролювали діяльність фірм;

2-й – регулювання з боку держави (муніципалітету) шляхом реалізації її прав власника на державні (муніципальні) підприємства [3].

Вибір варіантів державного нагляду багато в чому залежить від природних особливостей країни, стану економіки, технологій виробництва, а також від того, хто є власником в галузі. Тому в Сполучених Штатах використовують перший шлях, а у Європі надають перевагу другому.

Досліджуючи водні ресурси США, робимо висновок, що ця країна має необмежену їх кількість, але і вона має проблеми із засухою, паводками, негативним впливом на берегові смуги, застарілим водопостачальним обладнанням та іншими проблемами. Для вирішення усіх проблем, що виникають у цій галузі, урядом країни прийнято рішення про національне бачення і керівництво в питаннях інтегрованого басейнового планування і управління водними ресурсами. Для ефективного планування і управління річковими системами їх треба розглядати як інтегровані системи, які відповідають інтегрованому плану всього басейну, щоб отримати від них максимальну користь [5].

Нині федеральний уряд США через чисельні органи регулює, встановлює стандарти, експлуатує та утримує системи водокористування, здійснює нагляд, видає і розповсюджує інформацію, а також забезпечує фінансування різноманітних проектів і досліджень. До цієї роботи активно залучаються місцеві органи влади, а також громадські організації. У кожному штаті працює Комісія з регулювання послуг громадського користування (комунальне господарство), яка діє на основі Статуту, затвердженого законодавчим органом (Сенатом) штату, де обумовлені її мета, завдання, функції і повноваження. У 35 штатах США члени Комісій призначаються губернатором штату і затверджуються на посаді Сенатом, а в 15 інших – вибираються на прямих виборах [3].

Інтегроване управління водними ресурсами на багатьох річкових басейнах здійснюється на основі добровільних зусиль чисельних недержавних організацій і регіональних асоціацій, вірних принципам басейнового управління, адже участь федеральних органів управління водними ресурсами, в основному,

зосереджена на специфічних питаннях і цілях.

Треба зазначити, що для Західної Європи властива інша модель впливу на басейни річок і, зокрема, на водне господарство. Тут нема спеціальних керівних органів, які б здійснювали б безпосередній регулюючий вплив, тому що всі водогосподарські організації є державними або муніципалітетними підприємствами. Так, націоналізовані або деприватизовані ще з післявоєнних років підприємства у Англії, Франції, Італії та інших країнах. Наприклад, у Швеції широко розповсюджені підприємства, що належать муніципалітетам. Їхнє керівництво здійснюється або через комуну або через створене нею комунальне управління, зокрема водопровідні і каналізаційні організації є акціонерними товариствами, всі акції яких належать муніципалітету [6].

Найбільшого розвитку басейновий принцип набув у Франції, де створена і функціонує високоефективна система управління водними ресурсами, яка визнана однією з кращих у світі [7].

Зовсім інша ситуація в управлінні водними ресурсами складається в країнах центральноазіатського регіону (до них належать Казахстан, Киргизстан, Узбекистан, Таджикистан). За часів Радянського Союзу проблема із регулюванням водними ресурсами вирішувалась централізовано. Але із зміною суспільного ладу в цих країнах в 1991 році, вона стала не тільки не регульованою, але й почала спричиняти міждержавні конфлікти. Додаткової гостроти їй надає бурхливий приріст населення в центральноазіатських країнах, що спричиняє збільшення потреби в питній воді і задоволення вимог у водних ресурсах агропромисловими комплексами цих країн [8].

Складність ситуації в тому, що водний ресурс формується на території одних країн (Киргизстан, Таджикистан), а найбільше використовується на території Казахстану і Узбекистану. Крім того, нині структура управління водним господарством країн Центральної Азії залишається на тому самому рівні, як і була за часів Радянського Союзу.

Звертаючи свій погляд в бік Росії, можемо сказати, що басейновий принцип управління водним господарством в цій країні почав застосовуватися ще у 1980-х роках. На той час були створені, але не знайшли свого розвитку, комісії з охорони і раціонального використання природних ресурсів в окремих водозбірних басейнах, наприклад, у басейні річки Алей. Та в 1990-х роках Роскомвод розпочав розробку концепції басейнового принципу управління водним господарством, і в 1994 році

були створені басейнові угоди і басейнові ради майже для всіх найбільших річок Росії: Волги, Обі, Єнісею, Лєни. Політичні й економічні умови, які сформувалися в 90-х роках, спричинили повний розпад басейнових рад, але нині вони знову створені і їхній статус виписано у Водному кодексі РФ.

Для Росії в басейновому принципі управління водним господарством властиве таке пропорційне розподілення представництв у складі басейнової ради: по 30% для органів державної влади, водокористувачів і громадськості; при цьому вважається доцільним, якщо Басейнові водні управління (а це структурний підрозділ Федерального агентства водних ресурсів РФ) візьмуть на себе функції виконавчого органу при створюваних басейнових радах [4].

Висновки. Аналізуючи світовий досвід управління водогосподарським комплексом, доходимо висновку, що більшість країн світового співтовариства поділяє басейновий принцип управління водним господарством. У країнах, де цей принцип ще не набув достатнього застосування, виникає низка проблем, особливо в питаннях транскордонного врегулювання водогосподарських проблем. Враховуючи унікальність такого природного ресурсу як вода, необхідно розвивати і вдосконалювати басейновий принцип управління водозабірною територією річки, бо завдяки йому розкривається "нерозривна єдність і взаємозалежність процесів використання, охорони і відтворення водних ресурсів; екосистемний підхід, який передбачає створення управлінських структур, що здійснюють у межах водозабірних басейнів функції планування, координації і контролю; вдосконалення розмежування повноважень у питаннях використання та охорони водних ресурсів між органами державної влади, а також між ними та органами місцевого самоврядування" [2], врегульовується питання транскордонного використання водних ресурсів і запобігання стихійному лиху, спричиненого водою.

Треба зазначити, що нині в Україні управління водними ресурсами здійснюється на основі басейнового принципу. Основні важелі управління переносяться на Басейнову раду річки, яка формується з представників державної і місцевої влади водокористувачів, науковців, громад. На загальнодержавному рівні стратегічні цілі, водну політику країни визначатиме Національна рада з водних проблем, виконавчим органом якої буде державний орган управління водним господарством [9]. Така форма управління водним господарством засвідчує про те, що в нашій країні успішно застосовується передовий досвід зару-

біжних країн, сприяючи розвитку галузі і продуктивному вирішенню проблем, що виникають.

Література

1. А. М. Шубин Развитие управления локальной естественной монополией в регионе на основе концессии// http://vasilievaa.narod.ru/ru/stat_rab/book.

2. Дэниел П. Лоукс Управление реками Америки: кто его осуществляет?/ Ташкент: Публикации Тренингового центра МКВК. – Выпуск № 3. – 2004.

3. И.В. Жерелина Бассейновый совет – механизм консолидации власти и общества. Научный отчет Института водных и экологических проблем СО РАН, Алтайское региональное отделение Русского географического общества, г. Барнаул. – 2005. – С. 58.

4. К. Эклунд Эффективная экономика – шведская модель. Экономика для начинающих и не только для них / Пер. со швед. – М.: Экономика, 1991. – 349 с.

5. Хвесик М. А., Голян В. А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: Монографія. – К.: Кондор, 2007. – 480 с.

6. Современное состояние и перспективы использования водных ресурсов в Центральной Азии (аналитический доклад)// http://www.asiastrategy.ru.

7. Сташук В. А., Яцик А. В.// До питання водної політики в Україні на принципах басейнового управління водними ресурсами / Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Збірник наукових праць. – Випуск 4. (40) Частина 1. – Рівне, 2007.

8. Ирина Жерелина. У истоков идей бассейнового похода. – Барнаул. – 15.03.09 // http://www.nsu.ru/community/nature.

9. Французское участие в разработке ориентационного документа по внедрению экспериментального агенства по воде в бассейне реки Южный Буг, 1995, 95 – CI – 005 – UK, Минэкобезопасности Украины, Дирекция водного хозяйства Франции.

УДК 338.13

Федосеєва О. В.,
асистент кафедри обліку та аудиту ДВНЗ "Запорізький національний університет";
Данішевська Ю. С.,
магістр кафедри обліку та аудиту ДВНЗ "Запорізький національний університет"

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ АПК

У статті розглянуто проблеми державної фінансової підтримки розвитку аграрного сектора економіки, обґрунтовано пропозиції щодо можливого залучення традиційних та нетрадиційних джерел фінансового забезпечення.

Ключові слова: *фінансове забезпечення, АПК, розширене відтворення, виробничий процес, сільськогосподарські підприємства, орендар, інфраструктура.*

The problems of state support of the financial providing of development Ukrainian agricultural sphere are considered. Suggestions are proved as for the possibility of attraction traditional and non-traditional sources of financial providing.

Key words: *financial providing, agricultural sphere, expanded reproduction, production process, agricultural enterprises, rent owner, infrastructure.*

Постановка проблеми. Розвиток аграрної сфери в економіці України на сучасному етапі формування ринкових відносин набуває дедалі більшого значення. Велику роль у розвитку аграрного сектору економіки відіграє фінансове забезпечення відтворення виробничого процесу сільськогосподарських підприємств. Проте дискусійними залишаються ступінь та методи державного втручання в означені проблеми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами залучення коштів і створення підґрунтя для розвитку аграрної сфери та відтворення виробничого потенціалу займалося чимало вітчизняних економістів, зокрема: П. Гайдуцький, В. Перебійніс, В. Амбросов, М. Дем'яненко, О. Олійник та ін. Проте багато аспектів, пов'язаних із необхідністю фінансового забезпечення розвитку цієї галузі, залишається ще поза увагою.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є вивчення традиційних та нетрадиційних джерел фінансового забезпечення розвитку аграрних підприємств України в умовах ринкових відносин.

© Федосеєва О. В., Данішевська Ю. С., 2009

Виклад основного матеріалу. Останні роки свідчать, що заходи, які приймалися на державному рівні протягом усіх років незалежності, поки що не створили стабільних передумов для поступального конкурентного розвитку аграрної економіки.

Можна констатувати, що останніми роками аграрний сектор економіки працює на межі збитковості. Окремі його галузі, насамперед тваринницькі, є хронічно збитковими, що не забезпечує розширеного відтворення, оновлення основних засобів виробництва, заважає розв'язанню проблем соціального характеру.

За даними статистики, у 2007 р. 28,2% сільськогосподарських підприємств завершили господарський рік зі збитками на суму 1,1 млрд грн, прибуткові підприємства одержали 4,0 млрд грн прибутку. Ці фінансові результати є дещо кращими, порівняно з 2006 р., але вони також свідчать про наявність значних проблем у фінансуванні розвитку аграрного сектора економіки. Тому важливого значення набуває кредитування сільськогосподарських товаровиробників, яке останнім часом суттєво поліпшилося: 1999 р. – 390 млн грн; 2007 р. – 29,2 млрд грн – зростання більше ніж у 70 разів.

Але повністю розв'язаною проблему кредитування сільського господарства вважати не можна, оскільки ще низьким залишається рівень залучення кредитів в аграрний сектор (7% від загального обсягу), хоча вартість кредитів для сільського господарства постійно зменшується, але вони ще залишаються занадто дорогими.

Тому, на наш погляд, доцільно не припиняти програму пільгового кредитування, а вдосконалювати її, в основному з питань щодо законодавчого забезпечення розміру бюджетної підтримки кредитування; спрощення доступу суб'єктів господарювання до пільгових кредитів (оскільки дуже складний механізм); розподіл кредитів за регіонами тощо.

Результати дослідження свідчать, що саме ці моменти кредитування є найменш опрацьованими державою. На нашу думку, необхідно створити таку систему взаємопов'язаних елементів кредитування сільськогосподарських товаровиробників, яка б включала: кредитну інфраструктуру, зорієнтовану на обслуговування аграрного сектору; механізми кредитних відносин із комерційними банками; механізми позабанківського кредитування.

Кредитна інфраструктура передбачає створення комплексу кредитних установ з різною організаційною базою, об'єднаних загальною метою кредитного забезпечення сільськогосподар-

ських виробників. До складу такої структури з різним рівнем інтеграції, на нашу думку, повинні увійти: Аграрний банк, Спеціальний кредитний фонд, кредитні спілки, комерційні банки тощо.

Важливими аспектами фінансового забезпечення розвитку сільського господарства є ефективна бюджетна підтримка розвитку галузі та поміркована податкова політика.

Темпи зростання державної підтримки останніми роками вражають. У 1999 р. вона становила 273 млн грн, у 2003 – 2,0 млрд грн, у 2006 – 5,0 млрд грн, у 2007 р. до 7,0 млрд грн. Це, без урахування обсягів підтримки за рахунок пільг із ПДВ – 4,5 млрд грн, без спецфонду – 2 млрд грн, разом становить 13,5 млрд грн. Проте щорічне збільшення обсягів державної підтримки ще не досягло того мінімального рівня, який необхідний для здійснення розвитку цієї галузі.

Нині вважається, що бюджетне фінансування сільського господарства здійснюється саме за програмно-цільовим методом. Але це не відповідає дійсності, оскільки низка заходів, фінансованих із бюджету (які й повинні фінансуватися таким чином), не відповідає вимогам (статусу) цільових програм. Це ускладнює управління бюджетним фінансуванням, оскільки штучно збільшується кількість таких програм, що послаблює обґрунтованість їхньої доцільності та ускладнює подальший контроль виконання. До того ж нові розрахунки показують, що обсяги державної підтримки, які обмежуються правилами СОТ ("жовта скринька"), можуть становити не більше 609 млн дол. США (тобто 3,1 млрд грн; проте у 2007 р. вона вже становила 3,7 млрд грн, без урахування пільг із податків). Тому перед Україною стоїть дуже відповідальне завдання щодо формування бюджетних програм підтримки аграрного сектору, які належать до так званої "зеленої скриньки", обсяги якої не обмежуються правилами СОТ.

Безумовно, це пов'язано з певними ускладненнями – зокрема нормативного та законодавчого забезпечення, відпрацювання нових фінансових механізмів державної підтримки тощо.

Для поліпшення ситуації, на нашу думку, необхідно здійснити перегрупування об'єктів бюджетного фінансування. Дослідження показало, що, виходячи зі значення об'єктів фінансування й економічного змісту, об'єкти бюджетного фінансування доцільно класифікувати на такі групи: державні програми, цільові програми, спеціальні постійні заходи і заходи разові.

Державні програми, зазвичай, повинні мати комплексний характер.

Цільові програми повинні мати конкретніший (локальний) характер, на зразок здешевлення мінеральних добрив, вітчизняної техніки, кредитів тощо.

Бюджетне фінансування спеціальних постійних заходів повинно здійснюватися на нормативній основі (боротьба зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин); разових заходів – у випадку їхнього виникнення й наявності належного обґрунтування (підживлення озимих і т. ін.).

Тож, на нашу думку, Уряду слід сконцентрувати державну підтримку на таких програмах:

– підтримки доходів виробників сільськогосподарської продукції, що не пов'язана з виробництвом;

– інноваційного розвитку галузі;

– створення високотехнологічного товарного виробництва;

– створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки тощо.

Наступним за значенням джерелом фінансового забезпечення розвитку галузі є податки. За період з 1999 р. до 2007 р. сума податків сплачена сільськогосподарськими товаровиробниками зросла більше ніж у тричі, тобто аграрний сектор став одним із основних секторів економіки, що формують бюджет. Проте дослідження показують, що для сільськогосподарського виробництва система оподаткування має реформуватися за такими напрямами:

у сфері прямого оподаткування:

– збереження до 2010 р. дії спецрежиму прямого оподаткування – фіксованого сільськогосподарського податку та запровадження після закінчення терміну дії ФСП нового сільськогосподарського податку, який об'єднує в собі земельний податок, інші податкові платежі та податок на прибуток;

– передбачення спеціального спрощеного режиму прямого оподаткування для суб'єктів малого та середнього бізнесу;

у сфері непрямого оподаткування:

– відмова з 2008 р. від непрямих методів підтримки сільськогосподарського виробництва за допомогою використання спеціальних податкових механізмів (із метою врахування вимог СОТ і ЄС), зокрема поетапна переорієнтація порядку оподаткування ПДВ операцій із продажу молока і м'яса із форми дотацій, що виплачуються переробними підприємствами, на пряму бюджетну підтримку;

– максимальне нівелювання впливу ПДВ на фінансовий стан підприємства галузі шляхом упорядкування бюджетного відшкодування з ПДВ, зокрема через запровадження бюджет-

ної цільової програми, спрямованої на вчасне відшкодування надмірно сплачених сум ПДВ.

Важливим елементом системи стабільного фінансового забезпечення розвитку сільськогосподарських товаровиробників у ринкових умовах є страховий захист, тому що саме страхування є оптимальним способом подолання сільськогосподарських ризиків від несприятливих подій, яке забезпечує не тільки безперервність розвитку сільськогосподарського виробництва, а й збалансованість і стабільність функціонування аграрного ринку.

На нашу думку, Уряду необхідно систематизувати підхід щодо запровадження агрострахування, оскільки, як показав минулий досвід, розрізненими заходами розв'язати цю складну проблему не вдається.

У цьому напрямі існує низка напрацювань, зокрема: проект ЄС "Удосконалення управління ризиками фермерських господарств..."; розроблений разом із ННЦ "Інститут аграрної економіки" проект Концепції розбудови системи аграрного страхування та підготовлений проект Закону України "Про аграрне страхування в Україні".

Проте із метою реалізації державної політики у сфері страхування, необхідно не тільки створити належне нормативно-правове забезпечення, а й створити певні інституції, без яких функціонування агрострахування практично не є можливим. Створення та подальший розвиток таких інституцій значною мірою залежатиме від підтримки держави (як адміністративної, функціональної, так і фінансової).

Основною проблемою фінансування АПК на сучасному етапі є відсутність ефективного та адаптованого до умов перехідного періоду механізму, який би ґрунтувався на комплексному використанні як традиційних, так і нетрадиційних для вітчизняних умов господарювання джерел фінансових ресурсів. За останні роки разом зі зміною відносин власності в АПК України роль окремих видів фінансування дещо змінилася.

Особливе значення надається випуску цінних паперів, тобто підприємства галузі мають можливість залучати кошти потенційних інвесторів за рахунок емісії облігацій, а корпоративні утворення – ще й випуску акцій.

Незважаючи на позитивні зрушення, які спостерігалися на вітчизняному фондовому ринку в останні роки, потенційні внутрішні та зовнішні інвестори не поспішають вкладати кошти в цінні папери підприємств зазначеного сектору. Основними причинами є нестійкий фінансово-економічний стан галузі, невисокий ступінь розвитку фондового ринку в агропромис-

ловому виробництві, навіть порівняно з іншими галузями економіки, низька ліквідність акцій його підприємств, недосконалість та нестабільність законодавства, що не забезпечує правовий захист інвестицій, нерозвинутість мережі інститутів спільного інвестування, відсутність інформаційної прозорості фондового ринку та недостатній розвиток його інфраструктури. У сільському господарстві станом на 1 січня 2007 р. було випущено цінних паперів на 1,5 млрд грн., або 1,6% від їх загальної кількості, емітованої в усіх сферах економіки.

Незважаючи на слабку роль ринку цінних паперів у галузі, ефективність використання його інструментів досить висока. Адже 86% випущених цінних паперів були розміщені, що свідчить про перспективність зазначеного виду фінансування за умови збільшення обсягів емісії. Так, у 2007 р. вторинну емісію цінних паперів, зокрема акцій, використовували підприємства різних галузей вітчизняної економіки, у тому числі й деякі підприємства агропромислового виробництва.

За сучасних умов емісія цінних паперів є вигіднішою, ніж залучення банківських кредитів з високою процентною ставкою. При фінансуванні масштабних проектів емісія може скласти серйозну конкуренцію кредитному фінансуванню.

Незважаючи на суттєві переваги механізму випуску цінних паперів, він використовується підприємствами АПК недостатньо. Тому для активізації його використання пропонується вжиття таких заходів на загальнодержавному рівні:

– надати державні гарантії на заощадження населення у цінних паперах (зокрема, акціях підприємства), що належать до галузей пріоритетного значення, у тому числі АПК;

– спростити процедуру виходу підприємства на фондовий ринок через біржі (спрощення процедури оформлення лізингу для підприємств агропромислового виробництва) тощо.

Можливим варіантом підвищення рівня фінансового забезпечення господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є також підвищення рівня вкладених інвестицій.

Метою політики у сфері інвестування сільськогосподарського виробництва має стати створення сучасної системи державного регулювання, яка б підвищила інвестиційну привабливість економіки та забезпечила потужні мотивації як резидентів, так і нерезидентів щодо вкладення коштів у розвиток галузей АПК.

Виходячи з умов, що склались на сучасному етапі, потенційно можливими вважаємо фіскальні методи стимулювання інвестицій, а саме:

– зниження податкових ставок;

– прискорена амортизація основних фондів, зменшення оподатковуваного прибутку на суму інвестицій чи використання податкового інвестиційного кредиту.

Найбільш ефективним підходом для стимулювання інвестування в розвиток сільськогосподарських підприємств вважаємо пришвидшення окупності інвестицій у формі прискореної амортизації, зменшення оподатковуваного прибутку на певний процент інвестиційних витрат і податкового інвестиційного кредиту. Ця альтернатива є нині найприязнішою завдяки її чіткому спрямуванню на певний вид діяльності, а саме: розширення обсягів господарської діяльності.

Створення таким чином інвестиційної привабливості сільськогосподарського виробництва сприятиме підвищенню рівня фінансового забезпечення галузі та її подальшому розвитку. Із метою залучення додаткових коштів підприємствам АПК доцільно застосовувати широкий спектр інших прийомів залучення фінансових ресурсів, зокрема лізинг та франчайзинг.

Висновки. Зі сказаного можна дійти такого висновку – фінансова ситуація в аграрному секторі економіки України справді складна, але в державі все більше створюються умови для його стабільного та перспективного розвитку.

Проте для цього необхідно здійснити ще багато загальнодержавних заходів, які повинні відбуватись в умовах політичної стабільності. Перш за все, це завершення земельної реформи, удосконалення фінансово-кредитної політики розвитку АПК, побудова інфраструктури аграрного ринку та ін.

Література

1. Білоченко А. М. Стан та перспективи залучення фінансових ресурсів в АПК України // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 72– 76.

2. Гудзь О. Є. Забезпечення сільськогосподарських підприємств кредитними ресурсами // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 88-89.

3. Черкашина М. В. Напрямки забезпечення відтворювального процесу у сільськогосподарському виробництві // Вісн. Харк. держ. ун-ту сільського господарства: Екон. науки. Ринкова трансформація економіки АПК. – Х.: ХДТУСГ, 2004. – Вип. 25. – 383 с.

4. Шубравська О. В. Формування державної політики сприяння сталому розвитку агропродовольчої системи України // Економіка АПК. – 2003. – № 3. – С. 46– 49.

5. Юрчишин В. В. Розбудова системного державного управління сільським господарством // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 6– 17.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

УДК 331.55

Бабенко А. Ю.,
магістр Національного університету державної податкової служби України

ФІНАНСОВО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано стан та законодавче забезпечення трудової міграції, виявлено особливості та наслідки нелегальної міграції, що мають як негативні, так і позитивні наслідки. Особливий наголос робиться на правовий захист населення та визначення основних напрямків державної міграційної трудової політики.

Ключові слова: *трудова міграція, нелегальна міграція, міграційне законодавство, державна міграційна трудова політика.*

The article analyses the state and the legislation of labor migration, reveals peculiarities and consequences of illegal migration, which have negative and positive aspects. The legal security of population and main directions of the state labor migration policy is particularly emphasized.

Key words: *labor migration, illegal migration, migration legislation, state labor migration policy.*

Постановка проблеми. Актуальність дослідження міграційного процесу зумовлена негативними тенденціями, що спостерігаються в Україні, зокрема зниженням економічного, демографічного, культурного потенціалу країни. Найгірші негативні наслідки трудової міграції – торгівля людьми, примусова праця, сексуальне рабство, що призводять до збільшення захворювань, зменшення тривалості життя та – як наслідок – деформації вікової структури населення. Незважаючи на те, що в Україні здійснюються заходи щодо запобігання негативним наслідкам трудової міграції, вона все ще залишається великою проблемою для суспільства. Актуальним є питання стосовно соціального захисту наших співвітчизників за кордоном. Адже, працюючи за кордоном, а часто і перебуваючи за кордоном нелегально, українські громадяни стають мішенню для зловживань працедавців, а також і прямого пограбування, яким часто

© Бабенко А. Ю., 2009

займаються такі ж вихідці з України. Саме це зумовлює потребу детального вивчення впливу кожної складової міграційного процесу, на підставі чого можливе розроблення державної політики захисту населення в цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами міграції займаються представники різних наук – соціологи, економісти, демографи, політологи. Особливо значні та відомі дослідження і публікації українських вчених: Е. Лібанової, В. Онісієнка, Т. Петрової, С. Пирожкова, О. Позняковa, Г. Старостенко, С. Мельника, О. Малиновської, О. Овчинникової, М. Стасюк, а також роботи зарубіжних вчених: А. Вишневского, В. Перевиденцева, Б. Хорєва, В. Чапека, Р. Вишневської, Л. Рибаковського (Росія); Є. Фільрозе, Ягельського (Польща); Д. Боуга (США); Є. Валковича (Угорщина), А. Сові (Франція) та інших. Цими дослідженнями охоплюються міграційні процеси та явища, в основному, крізь призму демографічного, меншою мірою – соціально-економічного та етнічного напрямів. Але недостатньо висвітлюються фінансово– правові проблеми міграції, що призводять до таких негативних наслідків як: примусова праця, торгівля людьми, трудове рабство тощо.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні позитивних та негативних наслідків трудової міграції в Україні та обґрунтуванні пріоритетних напрямів державної міграційної трудової політики.

Виклад основного матеріалу. За експертними оцінками, за кордоном протягом останніх років працює приблизно 7-8 млн. громадян України. Наведена цифра обґрунтовується даними, розрахованими на підставі статистичної та адміністративної інформації, про чисельність та економічну активність населення, даними консульських установ щодо громадян України, які перебувають за кордоном, і даними суб'єктів господарської діяльності, що займаються посередництвом у працевлаштуванні громадян України за кордоном. При цьому більшість українських громадян працюють у країнах СНД (зокрема в Російській Федерації перебуває понад 2 млн українців), та країнах Східної та Західної Європи. Таким чином, основними країнами працевлаштування останнім часом виступають Росія, Польща, Чехія, Італія, Португалія, Німеччина, Словаччина, Греція, Іспанія.

Українська робоча сила виявилась досить конкурентоспроможною на ринку праці за кордоном. Однією з основних переваг є її дешевизна. Привабливість українських мігрантів також у тому, що за рівнем культури, ментальністю вони близькі

до сусідніх центральноєвропейських народів. Трудові мігранти України – це високоосвічені та висококваліфіковані фахівці (80,0% мають повну вищу або базову вищу освіту). Вони працюють переважно у таких галузях, як транспорт, будівництво, торгівля, переробна промисловість [2].

Міграція робочої сили є глобальною проблемою, а також індикатором реакції населення на зміни в економічному, політичному, соціальному житті суспільства. Виділяють такі етапи трудової міграції з України:

– Перший етап – до 1990 року, це період відтоку представників інтелектуальної та культурної еліти – вчені, музиканти, художники та ін.

– Другий етап 1990 – 1993 роки, характеризується відтоком професіоналів з вищою освітою, який був дуже чисельним.

– Третій етап розпочався після 1994 року. У цей період еміграційна хвиля охопила робітників – будівельників, водіїв, слюсарів, поварів та різноробочих.

Паралельно з цим існує міграція громадян в Україну:

– Першу хвилю складають громадяни, які з різних причин були депортовані з України, але хочуть повернутися і набути громадянства.

– До другої категорії належать вимушені переселенці з тих країн, на території яких проходять військові дії та трапляються катастрофи (землетруси, повені).

– До третьої категорії належать саме нелегальні мігранти на Захід, зважаючи на своє географічне положення, Україна стає так званою "транзитною країною ". Її використовують для нелегального транзиту мігрантів, наркотиків, зброї.

– Четверту міграційну хвилю складають бізнесмени, торговці з різних країн, а також особи, що в'їжджають до України з метою працевлаштування.

Через недосконале законодавче врегулювання правового статусу окремих категорій мігрантів, вони перебувають в Україні у невизначеному, фактично нелегальному становищі.

З проголошенням незалежності був прийнятий Закон України "Про громадянство ", від 8 жовтня 1991 року. Прийнявши цей закон, Україна стала перед проблемою перебування на її території іноземців, осіб без громадянства. Це зумовило прийняття нових законів – "Про правовий статус іноземців " від 4 лютого 1994 р. та "Про біженців " від 24 грудня 1993 р.

У 1993 році, указом Президента від 26 квітня, було створено Міністерство України у справах національностей та міграції. Кабінет Міністрів 22 червня 1994 року, прийняв постанову

"Про створення органів міграційної служби в Україні ", якою було створено Департамент міграції. До органів, регулюючих міграційні процеси, можна віднести і Державну службу зайнятості.

З прийняттям Конституції правові акти, що регламентують питання громадянства та міграції, були впорядковані та приведені у відповідність до конституційних норм.

Прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 року Конституція України вперше визначила конкретний предмет міграційного права – регулювання міграційних процесів. У пункті 10 статті 92 Конституції закріплено, що виключно законами України визначаються засади регулювання демографічних та міграційних процесів. Таким чином, в Україні покладено початок міграційному праву [1].

Кодекс законів про працю в статті 8 закріпив, що трудові відносини працюючих іноземних громадян регулюються законодавством та міжнародними договорами.

Але виходячи з економічної, соціально-політичної ситуації, яка склалася в Україні, сьогодні проблемам міграції на державному рівні (а саме на законодавчому) приділяється найменше уваги, що спонукає розквіт нелегальної трудової міграції.

Законодавчі акти, які прийняті і ратифіковані Верховною Радою України, не повною мірою регулюють міграційні процеси, можна сказати поверхово. Аналіз міграційної ситуації в Україні показує, що вона розвивається набагато швидше, ніж органи, які повинні її регулювати. За таких умов все очевиднішою стає загроза того, що ситуація може вийти з-під контролю.

4 серпня 2000 р. постановою Кабінету Міністрів України № 1236 затверджене Положення про Державний департамент у справах національностей і міграції. Як зазначено у його ст. 1, Державний департамент є урядовим органом державного управління, який діє у складі Мін'юсту і підпорядковується йому.

Україна фактично лише починає формувати своє міграційне законодавство. На цьому етапі особливо важливо проаналізувати і врахувати відповідний міжнародний досвід. Важливою складовою міграційної політики України має бути міжнародне співробітництво, врахування загальносвітових тенденцій регулювання міграційних процесів.

Доцільно було б для забезпечення прав трудових мігрантів приєднатись до Європейської конвенції про правовий статус трудящих мігрантів та Конвенції МОП № 97, а також укласти угоди з країнами про взаємне працевлаштування громадян.

Подібні угоди вже укладені у межах країн – членів СНД, а також Польщею, Чехією і Словаччиною.

У нових умовах розвитку міграційних процесів старі інститути їхнього регулювання, такі як жорсткий паспортний режим, прописка, обмеження виїзду за кордон, втрачають своє значення.

Міграційна політика України має спиратися на міждержавні угоди з країнами – потенційними користувачами нашої робочої сили. Такі угоди, крім правової й соціальної захищеності співвітчизників за кордоном (маються на увазі ті, хто збереже українське громадянство), повинні передбачати планомірний, цілеспрямований відбір наших земляків, їхню професійну підготовку і перепідготовку на місці, до виїзду за кордон, забезпечувати умови проживання і, як уже зазначалося, компенсацію за підготовку кадрів нашою державою (витрати на виховання, освіту, оздоровлення та ін.). Важливою функцією молодої української дипломатії має стати захист інтересів громадян України за кордоном, незалежно від того, в якій країні вони перебувають.

У зв'язку зі світовою економічною та фінансовою кризою, зростає кількість вивільнених працівників, це зумовлюється кризою у підприємництві, а саме: зупинкою підприємств, скороченням виробництва, закриттям приватних фірм (фірм з іноземним капіталом), це своєю чергою сприяє не тільки легальному виїзду робочої сили за кордон і зменшенням напруги на ринку праці в Україні, а й нелегальній міграції з метою працевлаштування в країнах Європи. За даними Державного комітету статистики України, за лютий місяць 2009 року було зареєстровано 906,1 тис. безробітних осіб, а станом на 10 березня 2009 року в Україні було зареєстровано 3 млн. безробітних.

Наслідки трудової міграції далеко не однозначні. Так, збільшення грошової маси призводить до зростання цін, дешеві імпортні товари, привезені "човниками", створюють конкуренцію товарам вітчизняного виробництва. Орієнтовані на споживання, гроші мігрантів лише незначною мірою мають інвестиційне чи кредитне використання. Вплив заробітків за кордоном на розвиток дрібного бізнесу є вкрай скромним внаслідок податкового тиску, відсутності дешевих кредитів, труднощів із реєстрацією підприємства, зневіри громадян у майбутнє малого бізнесу. Зовнішня трудова міграція руйнує трудові колективи, сім`ї, здатна спричинити дефіцит робочої сили у певних видах економічної діяльності та регіонах.

Висновки. Аналізуючи викладений матеріал, можна зробити висновок, що основними негативними наслідками трудової міграції є:

– використання українських громадян за кордоном на низькокваліфікованих, важких роботах із шкідливими умовами праці, наявність випадків їх дискримінації та експлуатації з боку місцевих роботодавців;

– уповільнення темпів розвитку науково-технічного прогресу у зв'язку з численною інтелектуальною еміграцією українських вчених за кордон.

До позитивних наслідків трудової міграції можна віднести:

– надходження капіталу не тільки в сім`ю мігранта, а й до бюджету України;

– допомага деяких мігрантів рідним, що залишились на Україні;

– отримання мігрантами досвіду роботи в інших соціально-економічних умовах, що формують європейську систему цінностей.

Суперечливість явища трудової міграції підводить до висновків про те, що основний зміст політики держави у відповідній сфері має полягати у мінімізації її негативних наслідків, максимальному використанні позитивних для громадян (у тому числі – працівників-мігрантів) та суспільства результатів.

Література

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України. – К.: Велес, 2003.

2. Трудова міграція з України не повинна розглядатися як проблемне соціальне явище // http://www.granik.net.php?indekcion.

3. Піскун О.І. Основи міграційного права. – К.: МП Леся, 1998.

4. Мельник С. Вивчення мотивації населення до міждержавної трудової міграції як засіб її регулювання // Збірник наукових праць "Соціологічні дослідження", Луганськ, Східноукраїнський національний університет. – 2001. – Випуск № 1. – С. 69-81.

5. Новик В. Іміграція: пошуки шляхів вирішення проблеми // Право України. – 1999. – № 6. – С. 12-16.

6. Заклекта О., Шиманська О. Українська трудова еміграція: сутнісні форми та особливості сучасного етапу // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 8. – С. 36-40.

7. www.ukrstat.gov.ua – Офіційний сайт Державного комітету статистики України.

УДК 336.1:378

Бенедик Ю. Ю.,
здобувач, викладач-стажист кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У статті здійснено оцінку основних індикаторів розвитку вищої освіти в Україні, а також запропоновано низку заходів щодо покращення фінансування даної сфери.

Ключові слова: *вища освіта, індикатори розвитку вищої освіти, бюджетне фінансування вищих навчальних закладів, позабюджетні джерела фінансування вищої освіти, середньоспискова чисельність студентів, мережа ВНЗ.*

Article presents estimation of the main indicators of development of the higher education in Ukraine. And ways of improvement of the higher education financing are suggested.

Key words: *higher education, indicators of the development of higher education, budget financing of the higher education institutions, out of budget sources of financing higher education, average number of students, network of higher educational instituions.*

Постановка проблеми. Пріоритет вищої освіти є аксіомою для кожної держави, яка поважає себе і прагне поліпшення добробуту своїх громадян. Оцінка основних індикаторів розвитку даної сфери дасть змогу переосмислити місце і роль вищої освіти в суспільно-економічному житті країни, покращити її фінансування та реалізувати низку заходів, що підвищать її конкурентоспроможність. Таким чином, з огляду на сказане, оцінка основних індикаторів розвитку вищої освіти України є актуальною і потребує додаткових досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки значний внесок у вирішення теоретичних і практичних проблем розвитку управління вищою освітою, її реформування і фінансування внесли такі вітчизняні вчені, як: В. Андрієнко, Й. Бескид, Т. Боголіб, Є. Бойко, І. Вакарчук, О. Василик, Т. Габріелова, Є. Єфімова, І. Каленюк, К. Корсак, В. Кремень, С. Ніколаєнко, Ц. Огонь, Ю. Туниця, В Юхименко, В. Яблонський та інші.

© Бенедик Ю. Ю., 2009

Серед російських вчених, які присвятили свої праці дослідженню питань теорії та практики економіки вищої освіти, варто назвати А. Анчишніка, С. Белякова, С. Глазьєва, А. Дайновського, В. Єврошина, Е. Жильцова, С. Кастаняна, О. Савельєва, С. Смирнова, С. Струміліна, В. Щетиніна та інших.

Окремі аспекти проблеми досліджували такі зарубіжні вчені, як Г. Беккер, М. Блауг, Г. Брок, Дж. Вейзе, Е. Денісон, П. Друкер, Е. Кол, Я. Мінцер, Ф. Махлуп, Я. Тінберген, Т. Шульц та інші.

Вище зазначені вчені зробили значний внесок у теорію, методологію і організацію управління та практичного забезпечення функціонування закладів вищої освіти, проте недостатньо уваги приділили оцінці індикаторів розвитку вищої освіти та проблемам фінансування ВНЗ, через які виникає невизначеність у подальшому їх розвитку як суб'єктів господарської діяльності.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка основних ідикаторів розвитку вищої освіти в Україні на основі вивчення теоретичних та практичних аспектів досліджуваної проблематики, а також визначення низки заходів щодо покращення фінансування даної сфери.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в нашій державі діє 881 ВНЗ, з них 353 – III-IV рівня та 528 – I-II рівня акредитації всіх форм власності та підпорядкування, про що свідчать дані таблиці 1.

Так, кількість ВНЗ I-II рівня акредитації поступово зростала від 742 ВНЗ у 1990 році до 790 у 1996 році. Проте протягом 1997-1998 навчального року їх кількість різко зменшилася на 130 вузів і становила 660 закладів. З 1998 до 2003 року знову спостерігалося незначне збільшення кількості навчальних закладів даного типу з 658 до 670. На противагу попередньому періоду дослідження, протягом 2004-2008 років кількість ВНЗ I-II рівня акредитації зменшилася з 619 до 528 закладів. В середньому кількість ВНЗ I-II рівня акредитації за період з 1990-1991 до 2008-2009 навчального року, коливаючись у межах від 742 до 528 закладів, зменшилася на 214 вишів, або на 28,8 % із середньорічними темпами 1,8 %.

Щодо кількості ВНЗ III-IV рівня акредитації, то протягом досліджуваного періоду спостерігалося її поступове зростання з 149 закладів у 1990 році до 353 в 2008 році. В середньому за досліджуваний період з 1990-1991 до 2008-2009 навчального року кількість ВНЗ даного рівня зросла на 204 заклади, або 137 % з середнім темпом зростання 5,3 % за рік, що свідчить про зростання іміджу навчальних закладів III-IV рівня акредитації та, в свою чергу, збільшення кількості бажаючих здобути повну вищу освіту.

Підтвердженням даної тенденції є збільшення кількості студентів III-IV рівня акредитації за досліджуваний період з 881,3 до 2364,5 тис. осіб., або в 2,7 раза. Що ж до кількості студентів українських вишів I-II рівня акредитації, то вона зменшилася в 0,5 раза, від 757 тис. осіб у 1990-1991 н. р. до 399,3 тис. осіб у 2008-2009 н. р.

Таблиця 1

Динаміка кількості закладів та руху студентів ВНЗ I-IV рівнів акредитації за 1990-1991 – 2008-2009 навчальні роки

Вищі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації								
Навчальний рік/ рівень акредитації	**Кількість закладів**		**Кількість студентів, тис.**		**Прийнято студентів, тис.**		**Випущено фахівців, тис.**	
	I-II рівня	**III-IV рівня**	**I-II рівня**	**III-IV рівня**	**I-II рівня**	**III-IV рівня**	**I-II рівня**	**III-IV рівня**
1990/1991	742	149	757,0	881,3	241,0	174,5	228,7	136,9
1991/1992	754	156	739,2	876,2	237,5	173,7	223,0	137,0
1992/1993	753	158	718,8	855,9	212,6	170,4	199,8	144,1
1993/1994	754	159	680,7	829,2	198,9	170,0	198,0	153,5
1994/1995	778	232	645,0	888,5	194,0	198,0	204,3	149,0
1995/1996	782	255	617,7	922,8	188,8	206,8	191,2	147,9
1996/1997	790	274	595,0	976,9	183,4	221,5	185,8	155,7
1997/1998	660	280	526,4	1110,0	166,2	264,7	162,2	186,7
1998/1999	653	298	503,7	1210,3	164,9	290,1	156,9	214,3
1999/2000	658	313	503,7	1285,4	170,1	300,4	156,0	240,3
2000/2001	664	315	528,0	1402,9	190,1	346,4	148,6	273,6
2001/2002	665	318	561,3	1548,0	201,2	387,1	147,5	312,8
2002/2003	667	330	582,9	1686,9	203,7	408,6	155,5	356,7
2003/2004	670	339	592,9	1843,8	202,5	432,5	162,8	416,6
2004/2005	619	347	548,5	2026,7	182,2	475,2	148,2	316,2
2005/2006	606	345	505,3	2203,8	169,2	503,0	142,7	372,4
2006/2007	570	350	468,0	2318,6	151,2	507,7	137,9	413,6
2007/2008	553	351	441,3	2372,5	142,5	491,2	134,3	468,4
2008/2009	528	353	399,3	2364,5	114,4	425,2	118,1	505,2

** На кінець 1990, 1991..., 2008 року.*

** Джерело: дані [15, 16, 17]*

Проте, відповідно до європейського стандарту 881-ого вищого навчального закладу I-IV рівня акредитації забагато. Зокрема, що стосується ВНЗ III-IV рівня акредитації, то в Італії на 60 мільйонів населення припадає 65 університетів, у Франції на 63 мільйони – 41, в Іспанії на 45 мільйонів – 60, у Великій Британії на майже 61 мільйон – 142, а в Україні на 47 мільйонів – 353 [6]. Якщо орієнтуватися, наприклад, на Велику Британію, то у нас повинно бути близько 110 університетів, тобто в 3,2 раза менше, ніж є сьогодні.

Протягом 2008 року відбулося певне скорочення мережі ВНЗ в основному за рахунок приєднання технікумів до університетів та ліквідації окремих ВНЗ чи їх структурних підрозділів за результатами перевірок і рішень ДАК. Усього у 2008-2009 навчальному році було ліквідовано 25 ВНЗ. Проте безкомпромісне припинення діяльності тих університетів, де низька якість освітніх послуг, а також підтримання об'єднання слабких університетів у більш потужні навчальні заклади з метою економії державних коштів залишатиметься актуальним і надалі.

Відповідно до інформації поданої преслужбою МОН України надлишок вищих шкіл спричиняє ще одну проблему. Якщо в більшості країн світу в університетах навчається в середньому 30 тис. студентів, то в українських вищих навчальних закладах в середньому – всього 6,6 тис. осіб. Половина ВНЗ не досягає і до такого рівня [9, 13].

Відповідно до рис. 1, кількість студентів, що в середньому навчалися у ВНЗ III-IV рівня акредитації, коливалася в межах від 5,9 до 6,7 тис. осіб., а I-II рівня відповідно, від 1,0 до 0,8 тис. осіб. за період з 1990-1991 до 2008-2009 навчального року.

Таким чином, ідеться, без сумніву, про розпорошення інтелектуальних та матеріальних ресурсів, а подекуди, можливо, й про профанацію самого поняття вищої освіти. Відповідь – використання світового та європейського досвіду: удосконалення системи акредитації ВНЗ, їх укрупнення, створення потужних регіональних університетів, які б забезпечували якісну освіту й наукову роботу. Хоча існує й інша думка, щодо чисельності студентів у вузах. Так камеральні вищі навчальні заклади надають більш якісні освітні послуги та забезпечують високу конкурентоспроможність своїх випускників на ринку праці.

Проте сьогодні найбільш актуальним питанням у сфері вищої освіти є забезпечення її належного (в повному обсязі) та безперервного фінансування. Так, відповідно до даних таблиці 2, величина видатків Зведеного бюджету України на вищу освіту за досліджуваний період з 2000 до 2008 року за абсолют-

ними обсягами зросла в 5,6 раза: у 2000 році становила 2285,5 млн. грн., у 2001 – 3046,6 млн. грн., у 2002 – 4167,0 млн. грн., у 2003 – 4627,9 млн. грн., у 2004 – 5813,7 млн. грн., у 2005 – 7934,1 млн. грн., у 2006 – 8487,3 млн. грн., у 2007 – 11267,4 млн. грн. та у 2008 – 12827,8 млн. грн. Середньорічний темп зростання за досліджуваний період становив 24,6 %.

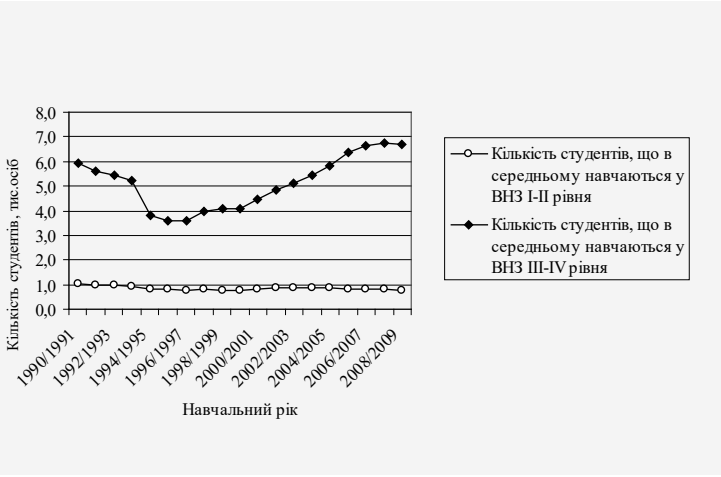


Рис. 1. Динаміка середньоспискової чисельності студентів ВНЗ I-IV рівня акредитації в Україні з 1990-1991 до 2008-2009 навчального року

Відповідно до даних таблиці 2, величина фінансування освіти за рахунок державних коштів за 2000-2008 роки теж зростала. Проте темп зростання не був послідовним, а постійно коливався, у свою чергу, середньорічний за досліджуваний період становив 29,9 %. Частка видатків на освіту у % до ВВП за досліджуваний період коливалася в межах від 4,2 до 5,9 %, з середньорічним темпом зростання 4,6 %. Таким чином, фінансування освіти потребує поліпшення, адже відповідно до статті 61 Закону України "Про освіту" держава повина виділяти на дану галузь 10 % ВВП, а не 5,4 % як сьогодні в середньому за досліджуваний період.

Проте, якщо аналізувати зарубіжний досвід, то в країнах з ринковою економікою на фінансування галузі виділяється в середньому від 3,6 до 5,8 %. Так Японія виділяє 3,6 % ВВП, Німеччина – 4,8 %, США – 5,6 %, Франція – 5,8 %, Бельгія – 6,3%,

Фінляндія – 6,3 %, понад 7 % – Ісландія, Норвегія, Швеція [12, с. 21]. Тому сьогодні, на нашу думку, увагу варто звернути не лише на збільшення % видатків на освіту щодо ВВП, а на ефективне та раціональне використання бюджетних коштів закладами освіти.

Таблиця 2

Видатки Зведеного бюджету України на фінансування вищої освіти за 2000-2008 роки

Роки	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Видатки на вищу освіту, млн. грн.	2285,5	3046,6	4167,0	4627,9	5813,7	7934,1	8487,3	11267,4	12827,8
У % до попереднього року	-	133,30	136,78	111,06	125,62	136,47	106,97	132,76	113,85
Видатки на освіту, млн. грн.	7085,5	9557,1	12269	14956,6	18300,4	25007,1	33100,4	39000,7	56397,9
У % до попереднього року	-	134,88	128,38	121,91	122,36	136,65	132,36	117,83	144,61
Видатки на освіту у % до ВВП	4,2	4,7	5,4	5,6	5,3	5,7	6,1	5,7	5,9
У % до попереднього року	-	111,90	114,89	103,70	94,64	107,55	107,02	93,44	104,17
Частка видатків на вищу освіту у фінансуванні галузі, %	32,26	31,88	33,96	30,94	31,77	31,73	25,64	28,89	22,75
У % до попереднього року	-	98,83	106,54	91,10	102,67	99,87	80,82	112,67	78,73
Рівень інфляції (дефляції), %	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3
У % до попереднього року	-	84,34	93,69	108,85	103,79	98,22	101,18	104,48	104,89

** Джерело: дані [16, 17]*

Щодо частки видатків на вищу освіту у фінансуванні галузі, то за 2000-2008 роки вона зменшилася з 32,26 % у 2000 році до 22,75 % у 2008 році, що теж оцінюється негативно, оскільки на вищу освіту повинно спрямовуватися не менше 40 % від загальної суми видатків на галузь.

Безпосередній вплив на величину фінансування вищої освіти мав рівень інфляції, який упродовж досліджуваного періоду коливався в межах від 25,8 до 22,3 %, в середньому за досліджуваний період становив 12,5 %.

Таким чином, підсумовуючи все вище зазначене, не можна однозначно стверджувати, що у сфері фінансування вищої освіти за 2000-2008 роки збільшення величини державних видатків є позитивним явищем, оскільки абсолютне збільшення ще не свідчить про стовідсоткове забезпечення вищої школи усіма необхідними для її функціонування та розвитку фінансовими ресурсами.

Тому, невиконання встановлених законодавчо нормативів щодо фінансування освіти в Україні ще раз підтверджує актуальність та необхідність проведення ґрунтовного дослідження даної проблематики, шляхом здійснення детального аналізу і прогнозування витрат на освіту та вищу зокрема з урахуванням усіх наявних тенденцій. До того ж, сьогодні складається ситуація, за якої при обмеженому фінансуванні вищої освіти за рахунок державних коштів, в умовах світової фінансової та економічної кризи, нехтуванні указів Президента та постанов уряду, кількість вишів суттєво не зменшується, а кількість бажаючих здобути вищу освіту постійно зростає (табл. 1). Виходом з неї, за умови обмеженості ресурсів загального фонду ВНЗ, може стати збільшення позабюджетних джерел їх фінансування:

– мотивованої (стимульованої) спонсорської допомоги закладам освіти;

– економічно вигідної передачі в оренду належних закладам освіти нежитлових приміщень та нерухомого майна;

– юридично оформленої взаємовигідної співпраці університетів із роботодавцями і споживачами наукової продукції (на постійній основі);

– отримання на пільгових засадах навчально-лабораторного та науково-дослідного обладнання з-за кордону [12, 19, 20].

Саме такі джерела, за умови належного законодавчого забезпечення, сприятимуть повноцінному розвиткові вищої освіти. Адже благодійники повинні бути морально і матеріально зацікавлені у наданні посильної допомоги для освітньої та наукової

діяльності. Проте чинна постанова Кабінету Міністрів України від 4 серпня 2000 року №1222, а також нещодавно прийнята (призупинена Указом Президента) постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2009 р. №368 "Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів від 4 серпня 2000 р. №1222" стосуються лише порядку отримання, використання та обліку, але не порядку надання благодійних внесків і пожертв [6]. Таким чином, головний недолік згаданих постанов полягає в тому, що вони не передбачають належної мотивації благодійників. Тому мізерні кошти, які сьогодні отримують ВНЗ від спонсорів, аж ніяк не можуть забезпечити високоякісну підготовку фахівців та проведення повноцінних наукових досліджень.

Чимало університетів України мають нежитлові приміщення і земельні ділянки, частина яких безпосередньо не використовується для навчальних цілей і науково-дослідної роботи. Невелику частку площ таких земель за рішенням трудових колективів ВНЗ, під контролем Міністерства природи України та місцевих органів влади, за погодженням із Фондом державного майна та МОН України, можна було б надавати у довготривалу оренду. При цьому орендну плату слід залишати навчальним закладам у повному обсязі, що дасть їм змогу вирішувати невідкладні потреби розвитку університетів за кошти орендарів.

Щодо неефективності наявних форм співробітництва ВНЗ України з виробничими та комерційними структурами, то потрібно перш за все вирішити дане питання на законодавчому рівні, що зможе стимулювати справді взаємовигідну співпрацю університетів з роботодавцями і споживачами наукової продукції. Тож варто законодавчо забезпечити належні умови взаємовигідної співпраці між ВНЗ і зацікавленими потенційними донорами (мається на увазі не спонсорська допомога, а взаємовигідна співпраця в ринкових умовах, яка б забезпечувала високу якість вищої освіти).

Юридичного врегулювання потребує також процес пільгового розмитнення навчально-лабораторного та науково-дослідного обладнання, що надходить і може надходити в Україну з-за кордону, а також тендерні процедури. Потрібно досконало визначити всі переваги та недоліки для держави від чинних правил митної служби, а також чинних тендерних процедур у частині, що стосується ВНЗ, та здійснити у цій сфері необхідні реформи.

Всі названі вище заходи щодо поліпшення фінансування вищої освіти за рахунок позабюджетних джерел повинні увійти в новий Закон України "Про стимулювання позабюджетної ма-

теріальної та фінансової підтримки закладів освіти", тому що увесь спектр таких необхідних заходів неможливо включити у нову редакцію проекту Закону України "Про вищу освіту", який уже перебуває на розгляді у Верховній Раді. Хоча проектом згаданого закону і передбачається (стаття 64 п.7) встановити "джерела, обсяги та види надходжень, які не є об'єктом оподаткування для вищих навчальних закладів, а також пільги щодо сплати податків і зборів для вищих навчальних закладів та осіб, які надають їм благодійну допомогу", проте названа стаття явно не забезпечить кардинального вирішення проблеми. Саме тому прийняття такого закону, а також відповідної постанови Кабінету Міністрів та інших підзаконних нормативно-правових актів є досить актуальним в сучасних умовах. Адже вони – найважливіші в антикризовому пакеті документів, а в майбутньому зможуть відігравати ключову роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави, закласти підвалини ефективної системи матеріально-фінансового забезпечення вищої освіти України. До того ж нові законодавчі акти, що стимулюватимуть суттєве поповнення університетських бюджетів не з державного бюджету, будуть потрібні завжди, і після того, коли буде подолано фінансову кризу [15, 18].

Проблемам управління-автономії, звітності та фінансування вищих навчальних закладів Європи та України зокрема в умовах світової фінансової та економічної кризи займається також Європейська асоціація університетів (ЄАУ). У січні 2009 року вона розпочала новий проект ДПМНЄУ – Диверсифікація Потоків Майбутніх Надходжень ЄУ. Це друга спроба вдосконалення фінансової стабільності університетів та пошуків ЄАУ нових шляхів для впровадження ефективної системи диверсифікації потоків майбутніх надходжень університетів як ефективного засобу зменшення ризику. Член Європейського парламенту Тюнер Хокмарк та голова сектору Політики Вищих навчальних закладів Європейської комісії з освіти та культури, Пітер Ван дер Хіден запропонували подвоїти витрати на освітній сектор, збільшити незалежність університетів, налагодити співробітництво університети – бізнес, покращити фінансування університетів з боку ЄС, забезпечити гнучкість цих закладів, щоб протистояти світовій фінансовій кризі [20].

Висновки. Таким чином**,** на підставі проведеного дослідження можна зробити висновки, що вища освіта України зможе зберегти позитивні тенденції розвитку і гідно відповісти на сучасні суспільні та економічні виклики за умови, що проблемні питання її функціонування, прагнення щодо формуван-

ня високоосвіченого суспільства України, його наукового потенціалу будуть постійно перебувати в полі зору Президента України, Верховної Ради України, прем'єр-міністра та Уряду України, профільного комітету Верховної Ради України, всього суспільства, знаходитимуть розуміння та підтримку.

Тому для покращення фінансування даної сфери, а відтак і забезпечення її розвитку, необхідно реалізувати низку таких заходів:

– удосконалити мережу ВНЗ;

– покращити фінансування вищої освіти за рахунок державних коштів та посилити контроль за ефективністю та раціональністю їх використання;

– збільшити позабюджетні джерела фінансування вищої освіти;

– запровадити укладання тристоронніх угод "студент – вищий навчальний заклад – роботодавець";

– прийняти Закон України "Про стимулювання позабюджетної матеріальної та фінансової підтримки закладів освіти".

– активізувати участь українських вишів у проекті ЕАУ Диверсифікація Потоків Майбутніх Надходжень ЄУ.

Це дасть можливість ВНЗ самостійно і оперативно розпоряджатися власними коштами, сприятиме поліпшенню їх діяльності, підвищенню якості вищої освіти та покращенню основних індикаторів її розвитку.

Література

1. Закон України "Про освіту" №1060-XII, із змінами від грудня 2006 року

2. Закон України "Про вищу освіту" від 17.01.2002 № 2984-III // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 20. – с. 134

3. Указ Президента України від 04.07.2005 року № 1013 "Про невідкладні заходи щодо забезпечення функціонування та розвитку освіти в Україні".

4. Указ Президента України від 20.03.2008 року № 244 "Про додаткові заходи щодо підвищення якості освіти в Україні".

5. Указ Президента України від 25.09.2008 року № 857 "Про забезпечення дальшого розвитку вищої освіти в Україні"

6. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2009 р. №368 "Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів від 4 серпня 2000 р. №1222"

7. Доповідь Міністра Івана Вакарчука на розширеній підсумковій колегії Міністерства освіти і науки України "Мета реформ у вищій школі – якість і доступність освіти", 2 квітня 2009 року.

8. Рішення колегії МОН, Протокол № 4/1-4 від 02.04.2009 року Мета реформ у вищій школі – якість і доступність освіти.

9. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період: монографія. – К.: Міленіум, 2006. – 506 с.

10. Боголіб Т.М. Ринкова модель ВНЗ: монографія. – К.: Міленіум, 2007. – 264 с.

11. Державні фінанси в транзитивній економіці: Навчальний посібник / Карлін М.І., Горбач Л.М., Новосад Л.Я. та ін. За заг. ред. д.е.н., проф. Карліна М.І. – К.: Кондор, 2003. – 220 с.

12. Огонь Ц. Г. Бюджет освіти: підсумки та напрями вдосконалення.// Фінанси України, 4, 2007 – С. 20-27.

13. Ніколаєнко С.М. Вища освіта – джерело соціально-економічного і культурного розвитку суспільства. – К.: Знання, 2005. – 319 с.

14. Салила С.Я. Фінансове забезпечення вищої освіти: монографія. – Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2007 – 252 с.

15. http://www.mon.gov.ua

16. http://www.minfin.gov.ua

17. htpp:// www.ukrstat.gov.ua

18. http://www.scholar.google.com

19. http://www.eua.be

20. http://europa.eu.net

УДК 336.02

Дубич К. В.,
кандидат педагогічних наук, доцент кафедри соціальної роботи, проректор з науково-педагогічної роботи Рівненського інституту ВМУРоЛ „Україна"

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ

У статті розглядаються питання фінансової політики держави у сфері надання соціальних послуг. Аналізується можливість роздержавлення надавачів соціальних послуг та перепрофілювання на їх реалізацію громадських, благодійних та комерційних організацій.

Ключові слова: *соціальні послуги, фінансова політика держави, громадські, благодійні, комерційні організації.*

This article deals with the financial policy of the state in the sphere of social services delivering and analyses an opportunity of privatization of social services' deliverers and re-profiling of the non-governmental, charity and commercial organizations to realize these services.

Key words: *social services, state financial policy, public, charity, commercial organizations.*

Постановка проблеми. Формування та проведення ефективної фінансової політики, невід'ємною складовою якої є сфера соціальних послуг, стає ваговим підґрунтям у здійсненні економічних реформ та важливим показником якості державного управління соціальним розвитком України.

Вітчизняна система соціального обслуговування за останні роки, незважаючи на зусилля влади на державному та місцевому рівні щодо поліпшення соціально-економічної ситуації та підвищення рівня життя суспільства, збільшується кількість громадян і навіть груп населення, які потребують надання соціальних послуг [1].

Разом з тим, проблема не вичерпується лише зростанням чисельності потенційних клієнтів. Гостро постало питання про розширення спектру соціальних послуг, підвищення їхньої доступності та якості, а звідси і збільшення державного фінансу-

© Дубич К. В., 2009

вання на їхнє забезпечення. Саме тому означена проблема потребує дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням основних аспектів та проблем фінансової політики у сфері надання соціальних послуг займалися такі вчені, як С. Синчук, Т. Семіта та С. Слухай. Проте питання роздержавлення у сфері надання соціальних послуг та диверсифікації джерел їхнього фінансування потребує додаткового дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення можливості роздержавлення надавачів соціальних послуг та перепрофілювання на їхню реалізацію громадських, благодійних та комерційних організацій.

Виклад основного матеріалу. Наявна система соціального обслуговування, навіть попри її постійне вдосконалення, вже не відповідає сучасним вимогам та інтересам населення. При збільшенні обсягів фінансування показник охоплених соціальними послугами знижується, а навантаження на соціальних працівників збільшується, що призводить до зниження якості соціальних послуг та ускладнення доступу до них громадян.

Тому об'єктивною потребою є формування моделі надання соціальних послуг європейського зразка, розвиток державних і недержавних соціальних служб для громадян, родин, національних спільнот.

Це зумовлює необхідність визначення основних напрямів державної та регіональної політики щодо формування цілісної системи надання соціальних послуг, яка б відповідала потребам населення, забезпечувала б доступність та адресність соціальних послуг, підвищення їхньої якості.

Ефективне управління системою надання соціальних послуг неможливе без проведення відповідних перетворень. Серед першочергових кроків – удосконалення механізмів фінансування та управління соціальними послугами, що передбачає його децентралізацію та посилення ролі місцевого самоврядування, вдосконалення управління видатками на соціальні послуги, модернізацію наявних і запровадження нових соціальних послуг. На особливу увагу заслуговує питання створення ринку соціальних послуг, підґрунтя для якого закладено в Законі України „Про соціальні послуги" [5].

Якість послуг при цьому розглядають як сукупність характеристик, що зумовлює здатність задовольняти встановлені та очікувані потреби. Стандарти якості соціальної послуги – нормативний акт, який визначає вимоги до якості соціальних послуг, встановлюється як еталон сукупності якісних і кількісних

характеристик та процесів, що мають бути забезпечені під час надання послуги [4].

На основі державних мінімальних соціальних стандартів можна визначити реальну мінімальну потребу місцевих бюджетів у коштах, а отже, перерозподілити і закріпити доходи за рівнями бюджетної системи. При розробці державних соціальних стандартів потрібно орієнтуватися не на розмір бюджетних доходів, а на соціальні нормативи, що мають відповідати сучасним уявленням про мінімальний рівень і якість соціальних послуг. Тому в сучасних умовах доцільно забезпечити поступовий поетапний перехід від теперішньої практики фінансування соціальних послуг на основі фактичної мережі, штатів і контингентів бюджетних установ до запровадження вартісних стандартів послуг, розрахованих на споживача послуг, стандартів на душу населення, а також стандартів на основі визначення витрат на одиницю цих послуг.

Нормативи мають бути диференційованими щодо видів соціальних послуг. Фінансування соціальних установ повинно здійснюватися відповідно до кількості громадян, яких вони обслуговують. За допомогою нормативного методу фінансування системи надання соціальних послуг можливо розв'язати наявну нині в Україні проблему нерівної для населення фізичної доступності соціальних послуг[4].

Розробка такого механізму фінансування дасть змогу передавати недержавним організаціям повноваження щодо адміністрування певних соціальних послуг, що надаються окремим категоріям громадян. Участь недержавних організацій у впровадженні окремих програм, як свідчить зарубіжний досвід, сприяє ефективнішому наданню різного роду соціальних послуг, враховує ініціативу та інтереси відповідних соціальних груп населення.

Такий процес можна назвати роздержавленням соціальної сфери та звільненням держави від функцій безпосереднього надавача людині соціальних послуг. Держава поступово перестає бути надавачем багатьох соціальних послуг споживачеві, вона має мінімально втручатися в процес надання соціальних послуг, але максимально чітко визначати правила та суворо контролювати їхнє виконання.

Висновки. Моделі надання соціальних послуг мають бути спрямовані на активне використання можливостей самоорганізації та соціального партнерства в реалізації соціальної політики, на посилення ролі добровільних асоціацій у формуванні та реалізації соціальної політики, на розвиток механізмів са-

моуправління та диверсифікації форм соціального забезпечення. Але щоб політика диверсифікації надання послуг різними соціальними службами (державними, регіональними, громадськими, благодійними, приватними) стала реальністю, потрібна нормативно-законодавча база з усієї сукупності питань запровадження механізму так званого соціального замовлення (надання соціальних послуг недержавними організаціями тим клієнтам, яких направляють державні служби з відповідним відшкодуванням фінансових витрат) [4].

Крім того, щоб механізм вдосконалення запрацював, необхідні деякі аспекти вдосконалення діяльності міністерства праці та соціальної політики, щодо надання соціальних послуг:

– більш активно використовувати свої важелі впливу при формуванні фінансової соціальної політики;

– виділити у пріоритетний напрям роботи методичну функцію, активніше пропагувати і підтримувати впровадження інновацій, сучасних технологій соціальної роботи;

– посилювати кадровий потенціал (серед працівників міністерства недостатньо спеціалістів з професійною освітою зі спеціальностей "соціальна робота ", "соціальна допомога ");

– налагодити ефективну взаємодію з громадськими організаціями, ставитися до них, як партнерів з реалізації соціальної політики держави;

– реформувати систему контролю за наданням соціальних послуг;

– реформувати систему фінансування і забезпечити рівність можливостей з використання коштів як державними, громадськими, приватними та іншими організаціями, що працюють у сфері надання соціальних послуг;

– удосконалити канали з розповсюдження довідкової інформації людям, що опинилися у складних життєвих обставинах, через запровадження для населення інформаційних кампаній щодо наявних соціальних послуг і установ, які їх надають;

Безумовно, сьогодні існує потреба у наданні та розширенні спектру платних соціальних послуг. Запропоновані механізми певною мірою вирішують ці проблеми, зменшують фінансовий тягар держави у наданні соціальних послуг та покращенні їхньої якості.

Література

1. Синчук С. Соціальні пільги як вид соціального забезпечен-

ня в Україні, Інтернет-видання Юриспруденція on-line// www.lawyer.org.ua.

2. Семіта. Т. Планування соціальних послуг на місцевому рівні. // Соціальна політика і соціальна робота: Український науковий і громадсько-політичний часопис. – № 1(36). – 2007. – ст. 51.

3. Слухай. С. Фінанси стаціонарних установ: потреба в реформуванні. // Соціальна політика і соціальна робота: Український науковий і громадсько-політичний часопис. – № 1(36). – 2007. – ст. 64.

4. Соціальні послуги: як побудувати українську модель на європейських підходах. Проект TACIC „Посилення регіональних служб в Україні”. – Київ, 2006.

5. Цілі Розвитку Тисячоліття: України (http://www.me.gov.ua)

УДК 336.2

Заяць Т. А.,
доктор економічних наук, професор, Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України;
Заяць В. С.,
аспірант Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України

ВПЛИВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЯ ЇЇ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ

У статті визначено напрями впливу глобальної фінансово-економічної кризи на формування доходів населення, трансформацію їхньої структури. Обгрунтовано шляхи мінімізації цих негативних наслідків, виходячи із завдань стабілізаційного періоду української економіки.

Ключові слова: *фінансово-економічна криза, інфляція, безробіття, доходи населення, державний борг, заробітна плата.*

The trends of global financial and economic crisis impact on population income formation and its structure transformation have been determined. The ways to minimize these adverse effects have been proved, taking into account main tasks of period of Ukrainian economics stabilization.

Key words: *financial and economic crisis, inflation, unemployment, population's earnings, government debt, wages.*

Постановка проблеми. Сучасне суспільство прагне до економічної стабільності і зростання на основі досягнення повної продуктивної зайнятості населення, локалізації застійних форм безробіття, зростання ефективності господарської діяльності. Проте циклічний характер ринкової системи господарювання вносить власні корективи у цей процес. Зазнаючи періодично економічних криз, виникнення яких має об'єктивний характер, суспільство намагається мінімізувати економічні і соціальні втрати. Фінансова криза обумовлює глибокий розлад державної фінансової системи, що, насамперед, характеризується невідповідністю доходів бюджету і його видатків, нестабільністю валютного курсу національної грошової одиниці, взаємними неплатежами економічних суб'єктів, а в підсум-

© Заяць Т. А., Заяць В. С., 2009

ку – порушенням законів грошового обігу. Все це надзвичайно негативно впливає на усі складові економічної системи, на процеси формування доходів населення, їх величину, динаміку та виконувані функції.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення напрямів впливу глобальної фінансово-економічної кризи на доходи населення та обґрунтування шляхів мінімізації цих негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальні проблеми, що виникають під час нестабільного економічного розвитку, та пошук шляхів їх вирішення досліджуються багатьма вченими, з цього приводу ведуться широкі наукові дискусії. У них активну участь беруть відомі українські вчені В. Геєць, В. Вишневський, В. Корнєєв, В. Лановий, І. Луніна, В. Федосов, які поряд з іншими проблемами досліджують можливі соціально-економічні наслідки сучасної кризи.

Виклад основного матеріалу. Кризові явища, що виникають у фінансовій сфері, закономірно трансформуються в загальноекономічні та характеризуються скороченням виробництва, банкрутством промислових, торговельних підприємств, а також зростанням безробіття, різким зниженням життєвого рівня населення. До цих явищ може додатися енергетична і сировинна криза. Поява фінансової кризи може бути обумовлена різними чинниками, серед яких домінують економічні – це стан сфери матеріального виробництва, його трудо-, матеріало- і енергомісткість; співвідношення поточного споживання і обсягів нагромаджень в економіці (скорочення останнього призводить до скорочення фінансових можливостей самих підприємницьких структур, доходів держави та купівельної спроможності населення). Кризові явища можуть бути обумовлені нераціональною структурою виробництва, залежністю від поставок енергоносіїв, сировини, матеріалів, палива, а також незавершеністю трансформаційних процесів в економіці.

Значний вплив на можливості появи кризових явищ здійснюють зовнішні чинники – їх потужність залежить від активів держави, розміщених на світових фінансових ринках. Основними засобами протидії негативним наслідкам фінансової кризи є скорочення видатків бюджету і призупинення спаду виробництва. За умов, коли антикризові заходи не досягають мети внаслідок суперечностей між інтересами різних політичних сил, невідпрацьованості механізму їх реалізації, соціальні наслідки кризових явищ повною мірою відчуває населення через скорочення доходів. Вплив кризових явищ на величину і

структуру доходів населення здійснюється через такі напрями і конкретні канали, як інфляція і безробіття, внутрішній і зовнішній борг держави, стійкість національної валюти, сальдо зовнішньоторговельного і платіжного балансу.

Загальновизнано, що основною причиною сучасної фінансово-економічної кризи є так зване перевиробництво боргів, виникнення яких обумовлено наявністю дефіциту бюджету, покриття якого потребує значних внутрішніх та зовнішніх запозичень. Внаслідок їх збільшення і нераціонального використання створюються передумови для фінансового краху. Витрати бюджету за іншими статтями скорочуються через необхідність повернення боргів із виплатою відсотків. Відповідно до міжнародних стандартів і загальноприйнятих наукою показників оптимальний розмір боргів держави не повинен перевищувати 70 % від річного обсягу валового внутрішнього продукту. При перевищенні цього рівня держава може втратити фінансову незалежність і стати державою-банкрутом.

У розвинутих країнах світу борг значно перевищив валовий внутрішній продукт (зокрема, у США у 3,7 рази), що і призвело до значних фінансових проблем. На 1 січня 2009 року обсяг валового зовнішнього боргу України становив 56,7 % ВВП, або 103,2 млрд. дол. США; борг державного сектору складав лише 8 % від ВВП або 14,6 млрд. дол. США. При цьому 85,9 % є заборгованістю приватного сектора економіки. Проведене Міжнародним Валютним Фондом дослідження показало, що максимально допустимою для країн із низьким та середнім рівнем доходів є сума зовнішнього боргу на рівні 49,7 % ВВП; при перевищенні цього рівня ймовірність розгортання фінансових криз становить близько 70 %. Важливим чинником є також погіршення ліквідності світових фінансових ринків, що дуже істотно вплинуло на кредитування української економіки. Як наслідок, українські позичальники зазнають труднощів із рефінансуванням своїх кредитних зобов'язань на зовнішніх ринках. Якщо проаналізувати структуру зовнішнього боргу, то досить значною була і є частка короткострокового капіталу (наприклад, на 01 січня 2009 року він становив 21,3% в загальній структурі боргу), коефіцієнт покриття резервами короткострокового зовнішнього боргу становив 1,435 (1). Саме цей капітал через його відплив і став одним із чинників дестабілізації курсу національної валюти, постійні коливання якого негативно вплинули на поточні доходи населення та їх заощадження, знизили наявний і майбутній платоспроможний попит населення на споживчому ринку.

В умовах фінансово-економічної кризи необхідно досягти якісних зрушень у процесі формування доходів населення і, відповідно, надати певних властивостей власне доходам населення, серед яких:

1. Відносна стабільність джерел надходження доходів населення, їхня достатня захищеність від інфляції на основі відповідного механізму, який ефективно використовується у розвинутих країнах світу і передбачає автоматичне коригування їхнього абсолютного розміру на відповідний індекс за умови перевищення порогових значень. Забезпечення стабільності надходжень доходів населення створюватиме передумови для реалізації трудового потенціалу регіонів країни, його прагнення до професійного зростання, а також позитивно вплине на соціальний клімат у регіонах.

2. Соціально прийнятний рівень номінальних і реальних доходів населення, тобто такий, що дає змогу забезпечити відтворення фізичних і розумових здібностей не тільки зайнятого працівника, але й непрацездатних членів його сім'ї. З цією метою необхідно досягти частки заробітної плати у структурі ВВП на рівні не нижче 60-70 %, що забезпечить виконання відтворювальної функції доходів.

3. Оптимальність співвідношення різних джерел формування доходів на регіональному рівні (насамперед, кількісних співвідношень між оплатою найманої праці, підприємницьким доходом, доходом від власності), яка забезпечується розвитком підприємницьких структур, робочих місць за наймом, залученням заощаджень населення та його особистого майна до фондового ринку, ринку житла та послуг. Структура сукупних доходів населення регіону повинна бути оптимізована у бік збільшення трудових надходжень за рахунок розвитку нових інноваційних видів діяльності, ефективних підприємницьких структур, активного міжнародного науково-технічного співробітництва.

4. Раціональність сформованих територіальних, галузевих, секторних співвідношень в оплаті праці однакової складності, між працівниками бюджетної і позабюджетної сфери, зайнятими у сфері матеріального виробництва і сфері послуг, серед працюючих в аналогічних сферах економічної діяльності у міській і сільській місцевості.

5. Випереджаючі темпи зростання доходів найбідніших верств населення порівняно з середньо- та високодоходними верствами з метою скорочення їхньої чисельності, подолання найгостріших проявів бідності у депресивних регіонах країни, насамперед у сільській місцевості.

6. Обумовленість високими темпами продуктивності праці, економічної самодостатності населення, запровадженням інноваційних проектів, прогресивних економічних методів стимулювання соціального-економічного розвитку регіонів.

7. Захищеність заощаджень населення та їх майнових прав як масового інвестора на регіональному ринку цінних паперів на основі відновлення довіри до держави (як гаранта) й фінансових посередників на цьому ринку; за світовими критеріями частка заощаджень населення в загальному обсязі інвестиційного капіталу становить не менше 80 %.

8. Трансформованість доходів населення у інвестиційний ресурс території завдяки ефективному використанню таких (поки що не достатньо поширених) типів заощаджень, як довгострокове страхування життя, інвестування в дорогоцінні метали; розробка та реалізація програм щодо їх залучення в економічний обіг (через організовані форми) за допомогою комерційних банків, кредитних спілок, страхових компаній, пенсійних фондів, фондових бірж.

9. Сконцентрованість заощаджень населення за допомогою державних цінних паперів (як джерела державних капіталовкладень) у соціально значущих, пріоритетних сферах економічного розвитку регіонів.

10. Спрямованість трансформованих у фінансові активи заощаджень населення у сфери економічної діяльності, враховуючи їх соціальну значущість, нагальну потребу населення у робочих місцях.

Використання дешевої для роботодавця робочої сили, яка дає змогу зменшити загальні видатки виробництва, ускладнює процес його технологічного оновлення. За таких умов доходи населення утримуватимуться на нижчій межі фізіологічного виживання найманого працівника. Висока витратність (у тому числі трудовитратність) виробництва, результатом якої є збитковість значної кількості вітчизняних промислових і аграрних підприємств, низька рентабельність виробництва та невисокі темпи його технологічного оновлення обмежують можливості підвищення частки оплати праці у собівартості продукції. В цілому економічний розвиток країни та її регіонів, який спирається на експортоспроможні галузі сировинної орієнтації, не сприяє розширенню внутрішнього споживчого ринку, посиленню взаємовпливу динаміки виробництва та купівельної спроможності населення, що у підсумку дестимулює працездатне населення в аспекті зростання доходів населення.

Формування дієвого механізму забезпечення належного

рівня доходів населення повинно передбачати подолання надмірної нерівномірності економічної бази формування доходів населення, насамперед між населенням міст та сільської місцевості; посилення чинних механізмів соціального вирівнювання, делегування від центральної влади на місцевий рівень частки видатків, необхідних для збільшення обсягів фінансування соціальної сфери. Створення нових потужних стимулів місцевого розвитку означатиме економічне сприяння зростанню реальних доходів населення.

Подолання негативних наслідків сучасної фінансово-економічної кризи в аспекті її впливу на процеси формування доходів населення вимагає обмеження надмірної лібералізації економічної, у тому числі зовнішньоекономічної діяльності; доцільно було б використовувати гнучку систему митних тарифів, диференційованих за різними видами товарів, що дасть змогу вирівняти вихідні умови діяльності на національному ринку як вітчизняних, так і іноземних виробників. Необхідно враховувати, що рецесія у провідних економіках світу почала супроводжуватися зменшенням інвестиційного попиту, падінням обсягів будівництва, що в свою чергу призвело до зниження цін на продукцію металургії та машинобудування. Такі тенденції на світовому ринку, зважаючи на високу залежність української економіки від експорту, частка якого у ВВП становить понад 47 %, негативно позначилися на динаміці експортного виробництва і розвитку галузей, що залежать від експорту, а також на обсягах валютних надходжень. У перспективі дієвість механізму формування доходів населення значною мірою залежить від мобілізації резервів зростання доходів населення на державному, регіональному, локальному рівнях; активної співпраці у цьому напрямі усіх гілок влади.

З метою зменшення негативного впливу кризових явищ на процеси формування і використання доходів населення необхідно досягти стабільності і конвертованості національної валюти. Реальним підґрунтям щодо цього є досконале валютне законодавство, достатність резервів національного банку, ефективна валютна політика в державі. Звичайно, основу стабільності національної валюти забезпечує висхідний розвиток економіки. Надзвичайно важливого та актуального значення набувають джерела надходження іноземної валюти в державу і напрямки її використання, можливість вільного доступу до купівлі валюти на ринку, проведення політики курсоутворення шляхом встановлення ефективного режиму "плаваючого" курсу тощо. В реальному секторі економіки необхідно вжити захо-

дів, які б давали змогу розвивати виробництва, продукція яких заміщує імпорт.

Одним з важливих напрямів протидії кризовим явищам і стабілізації сфери формування доходів населення є стримування інфляції та мінімізація рівня безробіття. Зростання інфляції засвідчує про фінансову небезпеку, яка потребує певних заходів з боку владних структур держави. Вона є проявом порушення рівноваги всієї економічної системи і насамперед у сфері грошового обігу. Обмеження грошової маси в обігу гальмує зростання цін, але негативно впливає на виробництво, породжує систему неплатежів і зростання боргових зобов'язань. Перевищення рівня інфляції у 4-5 % перешкоджає економічному зростанню, прискорене розгортання інфляційної спіралі обумовлює стагнацію та спад виробництва, які поступово поглиблюються; тривала стагнація загрожує фінансовій незалежності держави. На рівень інфляції в Україні істотно впливає (особливо з початку 2009 року) подорожчання імпорту через значне коливання курсу національної валюти, оскільки третина споживчого кошику, за яким визначають рівень інфляції, імпортується. За таких умов закономірно зростає заборгованість із заробітної плати, знижуються реальні доходи населення і його життєвий рівень.

Внаслідок фінансово-економічних негараздів зростає зареєстроване і приховане безробіття, поширення якого спричиняє прямі економічні втрати суспільства. На цьому підґрунті з'являються осередки соціальної напруги і посилюються соціально-економічні суперечності суспільства. Край небажаним наслідком цих процесів може бути формування криміногенної ситуації у суспільстві.

Основними напрямами консолідації зусиль органів влади і територіальних громад щодо мінімізації негативних наслідків сучасної фінансово-економічної кризи могли б бути зокрема: запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів, передусім на утримання державних органів управління, оборону, фінансування збиткових і низькорентабельних виробництв; визначення доцільності фінансування деяких соціальних витрат; зменшення обсягів фінансових запозичень для покриття дефіциту державного бюджету; вдосконалення інструментів залучення до інвестиційної сфери особистих накопичень населення та відновлення довіри до банківської системи України; забезпечення фінансової підтримки малого бізнесу й посилення відповідальності суб'єктів господарювання за дотримання вимог податкового законодавства;

оптимізація рівня податкових вилучень до бюджету; впровадження заходів з оптимізації структури зовнішньоторгівельного та платіжного балансу; впровадження заходів з поліпшення інвестиційного клімату України.

Висновки. Подолання негативних наслідків сучасної фінансово-економічної кризи в аспекті її впливу на процеси формування доходів населення вимагає обмеження надмірної лібералізації економічної, у тому числі зовнішньоекономічної діяльності; використання гнучкої системи митних тарифів, диференційованих за різними видами товарів з метою вирівнювання вихідних умов діяльності на національному ринку як вітчизняних, так і іноземних виробників. Важливо досягти стабільності і конвертованості національної валюти на основі вдосконалення валютного законодавства і валютної політики в державі. Звичайно, основою стабільності є висхідний розвиток економіки.

Література

1. Зовнішній борг України на кінець 2008 року. – http://www.bank.gov.ua/Balance/debt/ExtDebt_report_2008.pdf

2. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 620 с.

3. Сколотяний Ю. "Звичайні" підозрювані // Дзеркало тижня, № 49, 27 грудня 2008 року.

4. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – Київ, 2008. – С. 155.

УДК 336.221

Victor Pavlovych Zvonar,
Ph.D., Lesya Ukrainka Volyn National University

FISCAL REGULATIONS OF NONGOVERNMENTAL SOCIAL POLICY AGENTS' ACTIVITIES IN UKRAINE

У статті розглядається питання удосконалення фіскальної складової механізму державного регулювання діяльності соціально орієнтованих громадських організацій та соціально відповідального бізнесу.

Ключові слова: *некомерційні організації, неурядові організації, філантропічні пожертвування, податкове законодавство, звільнення від податку, законодавчі стимули, податковий залік, соціальна політика.*

The article urges the necessity and defines means to improve fiscal legislative regulations of corporate social responsibility and socially-oriented non-profit organizations in Ukraine.

Key words: *non-profit institutions, nongovernmental organizations, philanthropy donations, tax legislation, tax-exemption, legislative stimulus, tax credit, social policy.*

Relevance of the issue. Nongovernmental agencies and organizations contribute (or may contribute) largely to social policy performance in any country. They differ largely from governmental (state-based) social policy agents but are equally ept, representing private sector (business-sector) and non-profit institutions (so-called third sector). Recently the activities of nongovernmental for-profit and non-profit deliverers of social services in Ukraine have noticeably intensified. This has been triggered by corporate social responsibility issues, raised in the society, as well as enhanced accountability of non-profits in the country. Despite that, the governmentally produced fiscal regulations of those activities have remained unfriendly and intact for many years, causing serious hindrances to further development of the entire social policy area. That brings about the urgency to reform the fiscal legislation in this particular aspect, and that urgency can no more stay neglected in the country.

The analysis of researches and publications on the problem. Various aspects of social policy of Ukraine are investigated

© *Victor Pavlovych Zvonar, 2009*

in numerous publications by authoritative scientists, such as: E.M.Libanova, O.V.Makarova, V.V.Onikienko, O.A.Grishnova, V.M.Novikov etc. Financial problems of social sphere constitute the relm of scientific interest of M.I.Karlin, V.V.Bliznjuk, V.B.Tropina, D.V.Polozenko etc. Legislative regulations of activities of NGOs are discussed in publications by A.Krupnik, V.Brudnyj, I.Kaminnik, A.Tkachuk, well as analysts of the Center for Noncommercial Law. Publications by I.Akimova, O.Vinnikov, M.Starodubska, analysts of Creative Center Counterpart and the Ukrainian Philanthropists Forum are devoted to problems of regulations of the social responsibility of business in Ukraine. Having been based on these and other known high leveled proceedings, the present article supplements them with the new suggestions concerning improvement in the fiscal component of the mechanism of regulations of activities of nongovernmental social policy agents.

The purpose of the article is to develop recommendations on improvement in the fiscal regulations for activities of nongovernmental partners in reforming social policy in Ukraine.

The core of the article. The analysis of findings from the professional references [3, 5, 6, 7, 8] attests the fact that improvement in fiscal regulation of activity of nongovernmental social policy agents demands quite a number of tasks to solved in Ukraine. The first one relates to a strong need of fixing of the proper limits for profit-oriented (but socially purposed) activities of nonprofit organizations. Ukrainian nonprofits are allowed to gain profit (for any purpose) only trough establishing of NGO-owned business organizations with the status of legal entity. Moreover, any entrepreneurial initiative of a non-profit is liable to taxes in a way classical entrepreneurship is, i.e. no exemptions are possible. The exceptions from this rule list philanthropy organizations, which are allowed to do business without any additional entities, and business entities, owned by associations for disabled persons, obtained profits of which are tax-exempt.

That fact keeping in mind, we claim strong relevancy be given to the contemporary experts' numerous suggestions about total exemption of NGOs from profit tax provided that received profit is publicly utilized, with no exceptions allowable. In addition, we put forward an idea of introducing a legal norm for all varieties of NGOs to opt between the means of profit-making – through or without NPO-owned business organizations ruled as legal entities – depending on a NGO's mission. This is due to the fact that a NPO-owned business organization is not indispensably necessary for profit generation and may lead to unreasonableness of resource-intensive organizational challenges, alternative values of which may turn unexpectedly high.

In this connection exemption of the operations on delivery of goods and services (including paid delivery thereof) within the economic activities of all kinds of nonprofits (not only organizations of invalids) from VAT may also be considered perspective, with this norm fixed in sub-clause 5.2.1 of The Law of Ukraine "On the VAT " (№168/97-вр). The same purpose should also bring about abolition of restrictions causing nonprofits' deprivation of exemption from land charge, if they engage in profit-making or control an enterprise run on a paying basis, and to amendments to paragraph 5 of the clause 12 Laws of Ukraine "On the Land Charge " (№2535-12).

It is also necessary to consider a future possibility of delegation of some of the governmental social functions to the third sector. The delegation should be followed by assignation of a part of the state property to the third sector. It is recommended to provide two alternatives of such assignation – on paid and on a gratuitous basis. Therefore the norm on exclusion from the list of operations which are VAT-liable must be extended to operations on gratuitous or paid assignation of objects of any ownership (including objects of not privatized housing, uncompleted building and a social infrastructure) to NGOs. Today the specified norm is applied to transactions on gratuitous assignation of such objects from a tax payer (including a governmental or municipal establishment) to another governmental or municipal establishment (see. sub-clause 3.2.9 of The Law №168/97-вр). In view of this, the privatization legislation (e.g. State Property Fund's "Regulations on privatization of the objects, pertaining to the group "Ж ") should be revised and supplemented with the clause which would provide requisites for both paid (privatization), and gratuitous assignation of the specified objects from the state or municipal property to the property of NGOs.

Another problem, broached by many of experts, is impossibility of obtaining philanthropic donations (and other varieties of irrevocable financial help) as well as membership dues by some of non-profits without the following taxation of these inpayments. This problem is relevant to youth and children's organizations, garage and gardening cooperatives (may not obtain donations and membership dues), and associations/unions of nonprofits (as legal persons) (may not obtain donations and membership dues). The suggestions for the solution of this problem made in the specialized literature, as a rule, advocate broadening of the list of tax-free incomes of the given organizations and, on our opinion, only ease seriousness of the problem, the real reason for which is taxation regime dependency on a certain kind of a organization (see sub-clauses 7.11.3, 7.11.5-7.11.7, 7.12 of The Law № 334/94-вр).

We propose the main criterion for introduction or abolition of tax break though be the conformity of the virtual activity of a certain non-profit, with its statute mission. Therefore we consider necessary to unify the taxation regime of activities of all types of non-profits, exempting them from profit tax under condition of their strong adherence to their statute missions. This unification should also provide elimination of restrictions authorized by sub-clause 7.11.9 of The Law № 334/94-вр concerning the size of incomes of some organizations which in case of a certain excess are liable to the profit tax on the general conditions. It is also recommended to introduce a practice of exemption of funds or property from the profit tax in case they are obtained by a non-profit gratuitously or as the irrevocable financial help or donations, being strictly purposed and utilized according to the mission of a non-profit. That is supposed to promote effective development of the obtained resources.

Legislative stimulus for philanthropy constitutes an integral element of regulations of activities of nongovernmental social policy agents. Some of noncommercial law practitioners in Ukraine question the reasonableness of existence of the bottom boundary of the sum of a charitable contribution which brings a benefactor (an enterprise or physical person) – tax break in form of inclusion of this sum accordingly in total costs or tax credit. According to the sub-clause 5.2.2 of The Law №334/94-вр and the clause 5.3 of The Law of Ukraine "On the income tax " (№889-15) only contributions in the sum of not less than 2% and no more than 5% of profit, savings or property of a benefactor authorize tax break or tax credit. At the same time there are umpteen real-life evidences convincing, that the amounts of funds which an enterprise directs to charity do not exceed 1% of its profit, and consequently the donation does not reduce the sum of the paid tax. The research of ours based on Volyn region experiences confirms the conclusion that the specified legislative norm does not perform the desired stimulating role [2].

On our opinion, the government should also encourage willingness of particular Ukrainian companies to donate up to 20% of net profit that has been revealed by the findings of some national researches on corporate social responsibility [1]. Some experts also advocate the necessity of more active encouraging philanthropic actions of physical persons [7]. Supplementing this idea, we recommend providing the mechanism of encouraging all benefactors to donate primarily to local charities to develop local territories. Accomplishment of this will require the raise of the upper boundary of the donation sum to be included in the sum of total costs of a profit tax payer (an enterprise) as well as in the sum of tax credit of an income tax payer (a physical

person) up to 20%. It is also advisable to provide additional stipulation for differentiation of the donation sum, authorizing tax break, within the scope of 0–20%, increasing it when the donation is directed to municipal establishments or to local non-profits.

Another failure of legislative regulations of philanthropy in Ukraine, according to many of experts, is spotted in the routine of granting the same scope of tax break to philanthropists, regardless whether they donate to non-profits or to the State Budget of Ukraine, budgets of local authorities, governmental and municipal establishments. Consequently the tax break has mostly fiscal (not regulative) effect. On our opinion, the State Budget and local budgets can nowise "be put in the black" via philanthropy. Otherwise there remain stimuli for rent-oriented behaviors of civil servants and state officials while contracting with socially active businesses. Moreover, it is advisable to stipulate that donations to governmental (budgetary) social establishments may be equal to those to non-profits providing there would be the firm guarantee of the uptake of these donations jointly with a specialized non-profit (e.g. community foundation). In addition, donations to governmental (budgetary) establishments should be limited to a curtain annual sum of money which, as well as all philanthropic acts in any other case, should be target-purposed.

The tax legislation should also provide a possibility for socially responsible enterprises and physical persons to choose the direction of uptake of at least a part of the paid taxes, in particular – the taxes collected to local budgets (community taxes). It will supposedly reduce the scope of shadow economy and a number of half-legal businesses, as well as stimulate social activity of businessmen operating according to the Decree of the President of Ukraine "On the simplified taxation system " (№727/98) i.e. not entitled to terms of tax break determined by The Law №334/94-вр and enjoyed by common profit tax payers.

As many of experts of the noncommercial law have marked, development of philanthropy in Ukraine is severely hampered by the imperative of the sub-clause 5.4.2 of The Laws №889-15 which applies terms of tax credit only to salaries and wages despite the fact that labour earnings are not the chief sources of income of individuals in Ukraine. On this ground we support suggestions of many of men of law concerning necessity of extend of terms of tax credit to all legal incomes of physical persons. We'd like only to add a point on urgency of directing the tax-exempted part of these incomes to community foundations. In other cases terms of tax credit must remain applied merely to salaries and wages. That would give the highest priority to donations to cross-sector partnerships' institutions (recognized as a must [4] in Ukraine) and thus promote the development of

nongovernmental social services' providers throughout the country. Calculation of sum liable to tax credit must be based on amounts of time (hours) spent by a volunteer on a foundation's programs, size of labour earnings per hour at a virtual place of employment taken into account. This idea will have special relevance with the introduction of system of hourly pay rates in Ukraine.

Conclusion. Improvements in the system of legal regulations of activities of nongovernmental social policy agents in Ukraine is a prerequisite to the further development of the social policy itself and should provide considerable simplification of the taxation regimes of non-profits and socially responsible businesses and strengthening (by fiscal tools) the local level of social policy realization.

Література

1. Акімова І. Бути чи не бути бізнесмену відповідальним перед суспільством? [Електронний ресурс] / Ірина Акімова, Олена Осинкіна // Дзеркало тижня. – 2006. – 11–17 берез. (№ 9). – Режим доступу: http://www.dt.ua/2000/2675/52833/.

2. Благодійники та меценати міста Луцька / [Звонар В., Козак Ю., Хомук В., Шокало О.]. – Луцьк: Асоц. захисту прав молоді Волині, 2006. – 48 с.

3. Законодавче регулювання діяльності неприбуткових організацій: світовий досвід та рекомендації для України. – К.: Лабораторія законодав. ініціатив; Міжнар. фонд „Відродження", 2000. – 36 с.

4. Звонар В. П. Організаційно-економічні засади розвитку міжсекторного партнерства в контексті реалізації соціальної політики України / В. П. Звонар // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Серія: "Економіка". – 2007. – № 12. – С. 67–73.

5. Неприбуткові організації: консультації, роз'яснення провідних спеціалістів податкових органів, нормативна база / Голов. ред. А. Бабак. – Д.: Баланс-Клуб, 2005. – 112 с. – (Баланс, 2005, берез., №3; Практичне керівництво).

6. Правова підтримка діяльності НПО: статус, доходи, звітність, оподаткування та ін. [Електронний ресурс] / Проект ЄС „Розв. громадян. сусп-ва у м. Київ та обраних регіонах". – К., 2004. – 144 с. – Режим доступу: http://civilsociety.org.ua/uploads/media/ngo_legal_assistance_ua.pdf.

7. Проблеми в податковому законодавстві та шляхи їх вирішення: проект для обговорення [Електронний ресурс] / Міжнар. центр некомерц. права, Ін-т громадян. сусп-ва, Укр. форум грантодавців. – К.: Укр. форум грантодавців. – 7 с. – Режим доступу: http://www.civicua.org/df/proposals.doc.

8. Савченко О. Неприбуткові організації: податковий та бухгалтерський облік / О. Савченко, В. Кузнєцов. – [8-ме вид., перероб. і доп]. – Х.: Фактор, 2005. – 297 с.

УДК 331.101.262: 336.14

Кравцова Т. Г.,
Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України

БЮДЖЕТНІ ТА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ОБМЕЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті визначено та проведено оцінку основних бюджетних та фінансово-кредитних обмежень формування людського капіталу, характерних для сучасного періоду розвитку України; особливу увагу в цьому аспекті приділено депресивним територіям та сільській місцевості.

Ключові слова: *людський капітал, доходи населення, соціальна сфера, фінансування соціальних видатків, міжбюджетні відносини.*

The main budget, financial and credit restriction of human capital formation, which are typical for the current period of development in Ukraine, have been defined and analyzed in the article; special attention in this aspect has been paid to depressed and rural areas.

Key words: *human capital, population's earnings, social sphere, financing of social charges, budgets' relations.*

Постановка проблеми. Проблема практичної реалізації основних засад концепції людського капіталу, яка визнає людину головною продуктивною силою економіки та рушійною силою створення прибутку, набуває в сучасних умовах особливої актуальності. Загострення кризових явищ в соціально-економічній та політичній сферах вимагає критичного перегляду та оптимізації механізмів, зокрема бюджетних та фінансово-податкових, стимулювання розвитку людського капіталу, формування ефективного організаційно-економічного інструментарію, здатного пом'якшити негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи та сприяти прискореному розвитку країни на інноваційних засадах. Трансформаційні процеси у глобальній, а також національній, економічній системі вимагають значного зростання обсягів інвестування у формування людського капіталу, який є основним рушієм соціально-економічного прогресу.

© Кравцова Т. Г., 2009

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні зазначене питання вивчається науковцями насамперед в аспекті проблем відтворення трудових ресурсів та інвестування розвитку соціальної сфери (Д. Богиня, Ю. Васильчук, В. Геєць, О. Гришнова, В. Денесюк, Т. Заяць, І. Каленюк, С. Курганський, Е. Лібанова, В. Мандибура, О. Марченко, В. Онікієнко, Л. Харкянен та ін.).

Однак, не зважаючи на зростання інтересу до цієї проблематики та значну кількість публікацій, проблема визначення основних бюджетних та фінансово-податкових обмежень формування людського капіталу вимагає подальшої розробки, що зумовлено, насамперед, особливостями досліджуваного питання, яке носить комплексний фінансово-економічний та нормативно-правовий характер, а також динамічністю сучасних трансформаційних соціально-економічних процесів.

Особливо гостро проблема формування людського капіталу стоїть нині для депресивних територій та сільської місцевості, населення яких, через недостатність обсягів інвестування з державного бюджету соціальної сфери, а також низький рівень доходів жителів, має значно більш звужені можливості інтелектуального, соціального, а також культурного розвитку порівняно з іншими регіонами країни.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в оцінці основних бюджетних та фінансово-кредитних обмежень формування людського капіталу, характерних для сучасного періоду розвитку України та обґрунтуванні напрямів удосконалення державного фінансування соціальної сфери.

Виклад основного матеріалу. Сучасні трансформаційні процеси та глобалізація економічної системи надзвичайно актуалізують необхідність формування в державі багатоканальної системи економічної адаптації робочої сили шляхом стимулювання інвестицій в людський розвиток, зміни організаційних і методичних основ професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів [1, с. 97]. Необхідно обов'язково наголосити на наявності тісного зворотного зв'язку між кількісно-якісними параметрами розвитку людського капіталу та перспективами певних регіонів та населених пунктів щодо їхньої інтеграції до національного та світового економічного простору на основі реалізації своїх конкурентних переваг; в умовах модернізації економіки та поступового переходу на постіндустріальну модель розвитку суспільства вимоги до кваліфікаційного рівня трудових ресурсів постійно зростають.

Основними напрямами фінансування, за якими здійснюється інвестування у формування та розвиток людського капіталу, є насамперед освіта (всі її ланки від дошкільної до освіти дорослих) та охорона здоров'я. Необхідно підкреслити, що саме бюджетна політика, за рахунок фінансування вищезазначених сфер, є одним із ключових інструментів формування людського капіталу. На жаль, більшість домогосподарств України характеризується порівняно низьким рівнем доходів, що перешкоджає виділенню достатніх коштів для отримання якісних освітніх та оздоровчих послуг, а також культурного розвитку.

Треба зазначити, що у структурі видатків державного бюджету України, який традиційно характеризується соціальним спрямуванням, ці галузі посідають чільне місце. Так, згідно зі статистичними даними, Україна порівняно з іншими країнами СНГ у загальних обсягах видатків державного бюджету на фінансування соціальної сфери (освіту, культуру та охорону здоров'я) виділяє одну з найбільших часток: у 2007 р. цей показник становив 33,7%; більше коштів на означені цілі виділялось лише у бюджеті Киргизстану – 43,4%, тоді як у бюджеті Казахстану та Молдови на зазначені потреби було виділено 32,7%, Росії – 27,8%, Вірменії – 25,1%, Білорусії 22,9%, Таджикистану – 22,1% та Азербайджану – лише 16,9% [2, с. 283].

Однак необхідно зазначити, що, незважаючи на невпинне зростання обсягів фінансування навчальних закладів та закладів охорони здоров'я України протягом 2002-2007 рр. (за означений період фінансування обох галузей зросло в середньому у 3,5 раза та досягло, відповідно, 6,22% та 3,75% від загального обсягу ВВП країни у 2007 році) [3, с. 25, 52-53], ці кошти все ще залишаються недостатніми і не завжди використовуються ефективно для налагодження повноцінного навчального процесу та підготовки висококваліфікованих кадрів [4, с. 25-26], а також формування ефективної системи охорони здоров'я. Це перешкоджає розширеному відтворенню людського капіталу, якісні характеристики якого відповідали б сучасним потребам суспільства.

Необхідність реформування системи освіти та охорони здоров'я вже не викликає жодних сумнівів ані у науковців, ані практиків господарської діяльності. Позитивний досвід західних країн, які активізували свою діяльність у цьому напрямі на початку нинішнього десятиріччя, також є переконливим аргументом на користь цієї тези. Розробка відповідних галузевих стратегій (програм) реформування повинна обов'язково супроводжуватись встановленням чітких пріоритетів бюджетної

політики на середньо– та довгострокову перспективу, що дасть змогу забезпечити системність здійснюваних трансформацій.

Однак аналіз галузевих цільових орієнтирів витрачання бюджетних коштів протягом 2000-2008 рр. засвідчує, що кожного року напрями бюджетного фінансування змінювалися. У цьому контексті треба особливо підкреслити необхідність якнайшвидшого набуття бюджетом, як головного інституційного регулятора, вираженого цільового характеру, що сприятиме підвищенню ефективності витрачання держаних коштів, а також забезпеченню комплексної оцінки досягнення цілей бюджетної політики у соціальній сфері [5, с. 45-47].

Особливо детально з погляду проблем бюджетного забезпечення слід зупинитись на особливостях фінансування закладів соціальної сфери сільської місцевості та депресивних регіонів, які характеризуються низьким економічним розвитком, оскільки підтримка дієздатності закладів освіти та охорони здоров'я є головною статтею видатків місцевих бюджетів.

Реалізація завдань соціального розвитку вимагає, зокрема, підвищення відповідальності та розширення повноважень місцевих органів влади за майбутнє території й розбудову ефективного інституційного середовища, що створить необхідні економічні та організаційні передумови комплексного розвитку регіонів. Однак треба зауважити, що процес формування місцевих бюджетів в Україні має багато неврегульованих нормативно-правових, методологічних та організаційних питань: джерела надходжень характеризуються значною нестабільністю й неоднорідністю, що негативно позначається на рівні їхнього наповнення, а відповідно, й на можливостях вирішення питань місцевого значення. Невиправдана централізація фінансових потоків та висока залежність регіонів від своєчасності перерахування грошових ресурсів значно звужують можливості соціального та інтелектуально-культурного розвитку населення, призводять до того, що органи місцевого самоврядування не мають реальної можливості забезпечувати надання гарантованих державою мінімальних соціальних стандартів у межах своїх територій.

Головною метою прийняття у 2001 р. Бюджетного кодексу України було усунення зазначених проблем та вдосконалення міжбюджетних відносин у напрямі забезпечення акумулювання на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць необхідного обсягу ресурсів для виконання власних і делегованих повноважень (що передбачають, зокрема, не тільки виплату заробітної плати працівникам соціальної сфери, але й за-

безпечення повноцінного функціонування та розвитку об'єктів соціальної інфраструктури регіону тощо).

Однак, як засвідчує практика, прийняття цього законодавчого інструменту не забезпечило відчутного розширення фінансових повноважень місцевих органів влади і самоврядування. Хоча Бюджетний кодекс закріпив за місцевими бюджетами на довгостроковій основі 15 різних джерел надходження доходів, вони є порівняно незначними й характеризуються певною нестабільністю. Необхідно також зазначити, що органами місцевого самоврядування не використовуються усі можливі доходні джерела наповнення бюджетів місцевого рівня, регламентовані чинним бюджетним законодавством, наслідком чого є втрата фінансових ресурсів [6, с. 72-73]; недосконалою залишається також система трансфертного перерозподілу фінансових ресурсів.

Впродовж останніх років простежується чітка тенденція до зменшення рівня доходів місцевого самоврядування, які формуються за рахунок власних і закріплених джерел, і до зростання обсягів ресурсів, що розподіляються через державний бюджет у вигляді офіційних трансфертів. Обов'язково треба зазначити, що частка бюджетів низових юрисдикцій (місто районного значення, селище, село) у доходах та видатках зведеного бюджету вкрай низька, впродовж останніх років домінує тенденція щодо звуження можливостей місцевих органів влади самостійно формувати свої бюджети, за рахунок яких здійснюється задоволення соціальних потреб населення

Так, фінансування закладів середньої освіти, за різними оцінками, задовольняється лише на рівні 40-60% від їхньої реальної потреби. Місцеві (районні) бюджети освіти формуються з огляду на забезпечення лише мінімальних обов'язкових витрат (на заробітну плату та комунальні послуги), однак, незважаючи на це, оплата праці вчителів та викладачів залишається на вкрай низькому рівні, який, по-перше, нездатен забезпечити задоволення основних життєвих потреб працівників, а по-друге, є слабким чинником їхньої мотивації щодо зростання кваліфікаційного рівня та, відповідно, продуктивності праці.

У межах чинної законодавчої, нормативно-правової та фінансово-економічної бази одним із варіантів розв'язання питання фінансування соціальної сфери вище зазначеної категорії населених пунктів та створення правових, економічних й організаційних умов активізації процесу формування людського капіталу, як важливого чинника соціально-економічного розвитку територій, може бути перегляд механізму формування

доходної частини місцевих бюджетів та забезпечення його економічної ефективності.

Варто також оцінити можливості впровадження у господарську практику деяких принципів та механізмів фінансування соціальної сфери, які широко використовуються у країнах Європейського Союзу. Так, зокрема, інвестування багатьох соціальних програм в цьому регіоні здійснюється за рахунок Європейського соціального фонду, який було створено у 1975 р. Відповідно до принципу конвергенції, 80% коштів фонду спрямовується на реалізацію соціальних програм у країнах, в яких рівень ВВП на душу населення є нижчим за 75% від середньоєвропейського рівня.

На нашу думку, аналогічний принцип розподілу коштів варто реалізувати і в Україні; насамперед в межах сільських територій та населених пунктів з моногалузевим характером виробництва, які характеризуються депресивними ознаками й недостатнім обсягом власних ресурсів для забезпечення повноцінного розвитку людського капіталу, необхідно забезпечити активну підтримку з боку держави.

Висновки. Таким чином, результати проведеного дослідження засвідчують, що недостатня ефективність державної фінансово-бюджетної регулятивної політики та низький рівень доходів населення значною мірою перешкоджають комплексному розвитку людського капіталу; загострення деструктивних явищ у соціально й економічно депресивних поселеннях зумовлює звуження їхніх можливостей щодо якісного розвитку трудових ресурсів, відновлення соціально-економічного потенціалу та впровадження нових, інноваційних за своїм характером і конкурентних як на державному, так і світовому ринку видів діяльності.

Сучасне суспільство висуває все більш високі вимоги до системи освіти та охорони здоров'я, які покликані забезпечити економічне зростання та сприяти добробуту населення. Головною умовою трансформації системи освіти та охорони здоров'я, які є визначальними в аспекті формування людського капіталу, є зміцнення бази їхнього інвестування, насамперед за рахунок вдосконалення бюджетного фінансування, а також пошуку нових джерел надходження коштів. Зростання продуктивності праці та оптимізація використання людського капіталу значною мірою зумовлюються особливостями державної підтримки та надання соціальних гарантій.

Література

1. Заяць Т. А. Економічне регулювання сфери відтворення робочої сили. – К.: Ленвіт, 1997. – 152 с.

2. Материалы статкомитета СНГ. Финансы и бюджет // Общество и экономика. – 2008. – № 3-4. – С. 282-290.

3. Статистичний щорічний України за 2007 рік. – К.: Вид-во Консультант, 2008. – 572 с.

4. Полозенко Д. В. Проблеми фінансування професійно-технічних навчальних закладів в Україні // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 22-30.

5. Єфименко Т. І. Бюджетна політика України в системі інструментів конкурентоспроможності держави // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 2(10). – С. 42-51.

6. Каламбет С.В., Чайка В.М., Неподаткові платежі як додаткові джерела наповнення бюджету // Культура народов Причерноморья. – 2004. – Т. 2. – № 56. – С. 71-73.

УДК 331.25

Маслюківська О. П.,
аспірант Ради з вивчення продуктивних сил України, старший викладач кафедри екології Національного університету "Києво-Могилянська академія "

ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗА РАХУНОК ПРОВЕДЕННЯ ЕКОЛОГО-ТРУДОВОЇ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ

У статті розкриті основні напрямки реструктуризації податкових систем країн Європи, їхній зв'язок із реформуванням системи пенсійного забезпечення. Проаналізовані сучасні тенденції використання податкових надходжень від екологічних податків у країнах Європи, зокрема для фінансування соціального забезпечення. Зважаючи на зарубіжний досвід реалізації еколого-трудової податкової реформи, виявлені передумови для її проведення в Україні за схемою використання потенційних надходжень від податку на двоокис вуглецю як додаткового джерела фінансування Пенсійного фонду.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, податкові надходження, екологічні податки, соціальне забезпечення.

The main directions of the European countries' tax systems restructuring are described, and their linkage with the pension system reforms are reveled. The modern trends of the environmental taxes revenues recycling are analyzed, in particular for the social security financing. Taking into account the international experience in the implementing environmental-labor tax reform, the prerequisites for its introduction in Ukraine are revealed under the scheme of the usage of potential revenues from the carbon dioxide tax as an additional source of the Pension fund income.

Key words: *pension support, tax revenues, ecology taxes, social providing.*

Постановка проблеми. Україною обрано шлях поступового запровадження трирівневої пенсійної системи, яка включає солідарну систему, загальнообов'язкову накопичувальну систему та добровільну недержавну систему пенсійних заощаджень. Згідно з концептуальними засадами пенсійної реформи "три-

© Маслюківська О. П., 2009

рівнева пенсійна система дозволить розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані зі змінами в демографічній ситуації (до чого більш чутлива солідарна система), з коливаннями в економіці та на ринку капіталів (що більше відчувається у накопичувальній системі) ".

Такий напрям реформи відповідає світовим тенденціями. Справді, фінансова стійкість солідарної системи, коли пенсії виплачуються із внесків працюючого населення, визначається, головним чином, зіставленням кількості пенсіонерів і платників внесків. Це співвідношення, своєю чергою, залежить від: демографічного навантаження, тобто від співвідношення кількості населення пенсійного та працездатного віку; рівня зайнятості працездатних; питомої ваги платників пенсійних внесків у загальній кількості зайнятих.

Звідси стає зрозумілим, чому солідарна система добре себе зарекомендувала в умовах високої народжуваності XIX століття. Оскільки в наш час через старіння націй більшість країн Європи зіткнулися з неможливістю подальшого пенсійного забезпечення за цією системою, остільки починаючи з 1960 років багато країн почало проводити пенсійні реформи у напрямку від солідарної системи до систем накопичувального пенсійного фонду та недержавних пенсійних фондів, банків та страхових компаній.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нині в світовій науковій думці все більшу увагу привертає ідея формування системи соціального захисту частково за рахунок платежів за забруднення та використання природних ресурсів. Водночас відповідні науково-методологічні розробки 1980 років отримали втілення у практиці реформування податкових систем країн Європи. Так, Австрія, Бельгія, Данія, Італія, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Сполучене Королівство, Фінляндія, Швейцарія та Швеція протягом останніх двадцяти років запровадили реформи, мета яких полягає у зниженні оподаткування праці та капіталу й підвищенні рівня екологічних платежів.

Необхідність проведення такого реформування податкової системи було зумовлене насамперед змінами у демографічних трендах та екологічними викликами, які ініціювали певні зрушення у напрямку оподаткування ресурсопотоку, оскільки світові податкові системи традиційно за основу беруть оподаткування праці та капіталу. Отже, перенесення податкового навантаження з праці та капіталу на забруднення та природні ресурси є об'єктивним процесом нового тисячоліття.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є проаналізувати сучасні тенденції використання податкових надходжень від екологічних податків у країнах Європи, зокрема для фінансування соціального забезпечення шляхом зменшення ставок внесків, а також зв'язок реформування системи пенсійного забезпечення країн Європи із загальним реформуванням податкових систем. Проведення такого дослідження дасть змогу розкрити фінансові переваги еколого-трудової податкової реформи в Україні.

Виклад основного матеріалу. Більшість розвинутих країн, починаючи з кінця 1980 років, здійснили значні податкові реформи за трьома моделями. Перша полягає у зменшенні податкових ставок для податків з доходів та податку на прибуток підприємств (в середньому на 10% у період з 1986 до 1997 рр.); згідно з другою відбувається розширення бази оподаткування; у третій моделі надається більше значення податкам на споживання, перш за все, податку на додатну вартість.

Примітно, що такі реформи спонукали зростання ролі екологічної складової в оподаткуванні. Зокрема, з початку 1990-х кілька країн запровадили так звані "зелені податкові реформи ", які ґрунтуються на трьох основних підходах:

1. Зменшення або усунення екологічно шкідливих субсидій, включаючи і підтримку фіксованої ціни, і різноманітні податкові пільги товарам, які мають негативний вплив на довкілля (наприклад, у вугільній галузі).

2. Посилення екологічних функцій наявних податків згідно з екологічним критерієм. Хоча в більшості країн ОЕСР податки на енергоносії становлять до 50% вартості пального, проте спочатку вони були уведені без урахування екологічних критеріїв. Після "зеленого " реформування податки нині стягуються залежно від вмісту у пальному шкідливих для довкілля речовин (наприклад, оксидів сірки чи/та вуглецю).

3. Введення нових екологічних податків, як правило, певних податків на забруднення та потоварних податків.

Паралельно, шукаючи оптимальну модель податкової системи, яка в змозі ефективно вирішувати згадані виклики XXI століття, деякі країни Європи провели системні та масштабні зміни, що отримали назву еколого-податкових реформ (ЕПР). Завдяки їм відбулося посилення всіх функцій екологічних податків, починаючи з основної та історично першої фіскальної, а також активному використанні притаманних їм стимулюю-

чої, регулювальної, соціальної та екологічної функцій.

Схеми проведення ЕПР, які розглядаються та застосовуються на практиці протягом останніх 20 років більш ніж у десятці країн ОЕСР, полягають у використанні отриманих коштів від оподаткування енергоносіїв, природних ресурсів та забруднення довкілля для таких цілей:

– надання субсидій та грантів суб'єктам господарювання для виконання проектів щодо зменшення забруднення (наприклад, установка очисного обладнання, заміна технологій та вдосконалення процесів виробництва тощо);

– фінансування наукових досліджень і освіти у сфері ресурсо– та енергозбереження, впровадження технологій використання відновних джерел енергії;

– повернення коштів у формі менших ставок внесків до фондів соціального забезпечення, доходів фізичних осіб чи прибутків підприємств.

Саме остання схема реалізації реформи, яка специфічно фокусується на перенесенні податкового навантаження із фонду заробітної плати на ресурсопотік без побільшання загального податкового навантаження, отримала назву еколого-трудової податкової реформи (ЕТПР).

Проведення ЕТПР дозволяє ґрунтовно підійти до вирішення кількох важливих проблем, які постали перед суспільством. По-перше, йдеться про вирішення проблеми пенсійного забезпечення через розширення бази оподаткування за рахунок екологічних податків. По-друге, про зменшення негативного впливу на довкілля та/чи стимулювання ефективнішого використання природних ресурсів через оподаткування небажаних соціальних явищ. Нарешті, реформа має на меті зменшити деформації на ринку, спричинені податками на працю. Так, при перенесенні частини податкового навантаження з фонду оплати праці на ресурсопотік, можна очікувати зменшення рівня безробіття [3].

Еколого-трудова податкова реформа та передумови її впровадження в Україні вперше у фаховій літературі розкриті у працях. Наукову увагу привертає зарубіжний досвід використання податкових надходжень від екологічних податків як джерела наступного фінансування екологічних та соціальних програм.

При проведенні ЕТПР у країнах Європи кошти від екологічних податків використовувалися на різні потреби залежно від пріоритетів країни. Хоча деякі країни і розподіляли частину доходу для фінансування заходів з енергозбереження та розвитку відновних джерел енергії, все ж більша частина доходу від по-

датків на забруднення використовувалася для зменшення рівня інших податків, зокрема, внесків до фонду соціального забезпечення, податків на доходи фізичних осіб та підприємств [9].

Дослідження, проведені ще на початку 2000 року, встановили, що зменшення внесків до фондів соціального забезпечення стало не лише найбільш оптимальним сценарієм використання коштів від екологічних податків, а й саме такий спосіб повернення коштів від введення екологічних податків одночасно також дає найкращі результати при їх оцінюванні щодо трьох критеріїв – зменшення у викидах двоокису вуглецю, підвищення загальної зайнятості та зростання валового внутрішнього продукту.

Слід зазначити, що нині впровадження ЕТПР стає необхідністю для нових країн-членів ЄС. І хоча моніторинг сучасного стану податкових систем цих країн поки не виявляє яскраво виражених відповідних змін, втім, ідея ЕТПР активно підтримується неурядовими організаціями та міністрами охорони довкілля Чеської Республіки, Естонії, Польщі та Угорщини. При цьому можна очікувати, що у наступні кілька років ЕТПР набуде ще більшої актуальності, оскільки ці країни мають дві вагомі проблеми, які можна вирішити за допомогою ЕТПР.

Йдеться, по-перше, про те, що країни – нові члени ЄС серед проблем, пов'язаних з інтеграцією до ЄС, мають рівні безробіття, які значно перевищують показники країн – старих членів ЄС (зокрема, у Польщі і Словаччині безробіття вдвічі вище). А от податкове навантаження на робочу силу у країнах – нових членах ЄС цілком порівняне з країнами ЄС-15, причому подальше його зниження для стимулювання зайнятості можливе завдяки впровадженню ЕТПР.

По-друге, нові країни ЄС мають виконати зобов'язання щодо підвищення податків на енергоносії згідно з Директивою ЄС 2003/96/ЕС, яка встановлює мінімальні ставки оподаткування енергоносіїв, що використовуються для спалення у системі транспорту та виробництва електроенергії. При цьому хоча Директива і не конкретизує шляхи використання податкових надходжень, проте наголошує на нагальності проведення фіскально-нейтральної реструктуризації податкових систем країн-членів ЄС для стимулювання екологічно орієнтованої поведінки та підвищення використання праці, що і реалізується у вигляді ЕТПР.

Складність виконання зобов'язань за Директивою стосується, насамперед, найбільших нових членів ЄС Польщі, Словаччини, Угорщини та Чеської Республіки. Щодо Естонії, Латвії

та Литви, варто зауважити, що ці три країни мають найнижчі ставки оподаткування енергоносіїв в ЄС, а тому їх очікує значне підвищення податкового навантаження на економіку на тлі наявних досить високих податків на працю. Саме тому проведення ЕТПР у країнах – нових членах ЄС можна очікувати наступні кілька років.

Проведене дослідження виявило схожі передумови для впровадження ЕТПР в Україні та схеми її реалізації.

По-перше, в Україні при значних запасах природних ресурсів недостатній рівень екоресурсних платежів, частка яких у валовому внутрішньому продукті в 2007 році становила лише 1,7%. Також практично відсутні енергетичні та транспортні екологічні податки, які є ключовими складовими у структурі податкових надходжень від екологічних податків країн Європейського Союзу. Проте, як відомо, найбільші надходження в цій групі країн утворюються саме групою енергетичних податків, які становлять три чверті надходжень від екологічних податків та одну дванадцяту надходжень від усіх. Водночас, за нашими розрахунками, введення лише одного податку на двоокис вуглецю в Україні може принести щорічно від 2 до 4% додаткових надходжень у ВВП. Тому, на наш погляд, впровадження нових екологічних податків, зокрема, оподаткування двоокису вуглецю, не лише сприятиме нарощенню ВВП, а й, мабуть, здатне бути базою для реалізації ЕТПР в Україні, а відтак – можливим джерелом зміцнення Пенсійного фонду.

По-друге, Україна за структурою населення наближається до країн Європи, що означає неспроможність солідарної пенсійної системи забезпечити фінансову стабільність Пенсійного фонду. Незважаючи на плановане реформування пенсійної системи на трирівневу, можна очікувати подальші проблеми із самодостатністю Пенсійного фонду України, а отже, активізацію пошуку джерел надходжень до нього, серед яких важливе місце посідає реалізація ЕТПР.

Висновки. Підсумовуючи, підкреслимо, що отримані податкові надходження доцільно спрямувати на вирішення першочергових завдань розвитку національної економіки. Поряд із фінансуванням заходів з підвищення енергоефективності національної промисловості та інвестицій у відновні джерела енергії, одним із сценаріїв використання цих надходжень може бути система пенсійного забезпечення. Це дозволить зменшити податки на працю та, згідно з теорією подвійного дивіденду, за певних умов, може стимулювати зайнятість. Практичним механізмом його реалізації може бути надходження частини ко-

штів від податку на двоокис вуглецю до Пенсійного фонду. Водночас, зважаючи на те, що податок на заробітну плату та інші обов'язкові соціальні платежі, які сплачуються роботодавцями, в Україні становлять майже 39% фонду оплати праці, зменшення ставки внесків до Пенсійного фонду (32,3%) могло бути прийнятним для суспільства як економічно, так і як політично привабливе явище.

Високі ставки внесків до Пенсійного фонду та незначна доля екоресурсних платежів у внутрішньому валовому продукті актуалізують проведення ЕТПР в Україні. При цьому, зважаючи на зарубіжний досвід її реалізації, надходження від нових екологічних податків, які частково або повністю йдуть на компенсацію недоотриманих коштів фондам пенсійного страхування, можуть стати надійною податковою базою, додатковим джерелом внесків до Пенсійного фонду України.

Література

1. Веклич О.О., Маслюківська О.П. Оцінювання фіскального потенціалу податку на двоокис вуглецю при змінній базі та ставці оподаткування // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С.63 – 69.

2. Лібанова Е. Чи потрібна Україні Пенсійна реформа? Спроба неполітизованого аналізу // Дзеркало тижня. – 2001. – № 34 (358). – Інтернет ресурс: http://www.dt.ua/2000/2040/32089.

3. Маслюківська О. П. Теоретичне підґрунтя еко-трудової податкової реформи // Економіка природокористування і охорони довкілля: Щорічник наук. праць / НАН України; Рада з вивчення продуктивних сил України / Данилишин Б. М. (відп. ред.). – К., 2006. – С. 324 – 331.

4. Маслюківська О. П. Передумови впровадження екотрудової податкової реформи в Україні та досвід Європи // Наукові записки. – Том 43. Біологія та екологія. – К: Видавничий дім "Києво-Могилянська академія ". – 2005. – С. 54 – 58.

5. Маслюківська О. П. Зарубіжний досвід проведення екологотрудової податкової реформи // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво "Національний університет "Острозька академія", 2007. – С. 204 – 217.

6. Пенсійна реформа в Україні. – Сайт проекту USAID "Розвиток ринків капіталу". – Інтернет-ресурс: http://www.pension.kiev.ua/pensref/reform.html

7. Міністерство фінансів України. Проект Стратегії реформування податкової системи України. – Інтернет-ресурс: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=210579.

8. Barde J. Green tax reforms in OECD countries: an overview. – Paris: OECD. –2004. – 15 p.

9. COMETR. Competitiveness Effects of the Environmental Tax Reforms. Final Report. – National Environmental Research Institute, Denmark. – 2007. –543 p.

10. European Council. Directive 2003/96/EC on restructuring the Community framework for the taxation of energy products and electricity // Official Journal. – L283. – 2003. – P.51-70.

11. European Council. Green Paper on market-based instruments for environment and related policy purposes. – Brussels, 2007. – SEC(2007)388. – 33 p.

12. Hoerner A., Benoit Bosquet. Environmental tax reform: the Eeuropean experience. – Center For a Sustainable Economy. – 2001. – 98 p.

УДК 311.6

Назарова М. І.,
аспірант, старший викладач кафедри економічної теорії Національного університету державної податкової служби України

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглядається проблема соціально-економічної ефективності використання трудового потенціалу. Акцент зроблено на актуальні питання зайнятості населення. Проаналізовано головні причини безробіття, внесено пропозиції розвитку економічної активності трудових ресурсів.

Ключові слова: *трудовий потенціал, трудові ресурси, ринкова економіка, ринок праці, робоча сила, безробіття, платіжна криза, зайнятість, соціально-економічні відносини.*

The article is devoted to the problem of socio-economic efficiency of using labour potential. The author emphasizes the actual questions of population employment. The main causes of unemployment are analysed and ways to develop the economic activity of labour resources are suggested.

Key words: *labour potential, labour resources, market economy, labour market, labour force, unemployment, payments crisis, employment, social and economic relations.*

Постановка проблеми. Формування соціальної політики держави, її реалізація в період становлення ринкової економіки потребують глибокого аналізу, визначення тенденцій динамічних соціальних процесів, серед яких зайнятість населення та ринок праці посідають одне з найбільш важливих місць.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Становлення ринку праці України відбувається за умов превалювання негативних тенденцій скорочення сукупного попиту на робочу силу та наявністю високого рівня безробіття. Ці процеси зумовлені існуванням значних структурних деформацій в економіці, інвестиційної та платіжної криз, повільним ходом економічних реформ. Для наукового обґрунтування формування і використання трудового потенціалу особливого значення набуває розробка теоретичних і методичних питань його дослідження. До деякої міри ці питання відображені в науковій літе-

© Назарова М. І., 2009

ратурі. Методологічні, методичні та прикладні питання регулювання розвитку трудового потенціалу розглядалися у працях С. Бандура, Д. Богині, М. Долішнього, С. Дорогунцова, С. Злупка, А. Колота, І. Лукінова, Е. Лібанової, О. Новикової, В. Онікієнка, І. Петрової, С. Пирожкова, Г. Старостенко, В. Стешенко, Т. Заяць, М. Фащевського, А. Чухна та ін. Але поки що не знайшли розв'язання проблеми використання трудового потенціалу регіонів в умовах переходу до ринкової економіки. Концепція повної і раціональної зайнятості, яка раніше існувала в економічній науці, вимагає переосмислення наслідків нових умов господарювання, існування безробіття, яке охоплює дедалі більшу частину працездатного населення. Тобто багато теоретичних, методологічних і методичних положень вимагають перегляду, з огляду на зміну суспільних відносин. Загалом, зростання напруження на ринку праці України в останні роки призводить до необхідності проведення урівноваженої, послідовної політики продуктивної зайнятості.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні основних причин і особливостей соціальної напруги на ринку праці Уряїни та обґрунтуванні пропозицій розвитку економічної активності трудових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Зайнятість – це певна сукупність соціально-економічних відносин між людьми з приводу забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування розподілу і перерозподілу трудових ресурсів з метою його участі в суспільно корисній праці і забезпечення розширеного відтворення робочої сили. Ця сукупність соціально-економічних відносин знаходить свій вияв у певних економічних категоріях, таких як: індивідуальна (сімейна), колективна трудова діяльність, процес праці, інтенсивність та продуктивність праці, мобільність робочої сили, загальноосвітня та професійна підготовка кадрів, заробітна плата та ін.

Аналіз свідчить, що названі вище процеси можуть становити загрозу національній безпеці за двома напрямами. Перший – це економічна безпека держави. Низька професійна та територіальна мобільність населення, професійна деградація та втрата кваліфікації внаслідок тривалого перебування в стані безробіття (відкритого чи прихованого) і відтоку у сферу неформальної зайнятості, виїзд за межі країни висококваліфікованих спеціалістів – ці та інші негативні явища стають гальмом на шляху реалізації таких пріоритетних національних інтересів, як подолання економічної кризи, здійснення структурної перебудови економіки, збереження і підвищення науково-

технічного потенціалу. Другий, не менш важливий напрям, – це соціально-політична стабільність країни. Нагромадження негативних явищ у сфері зайнятості породжує цілу низку конфліктогенних чинників економічного, соціального і психологічного характеру. Соціальна напруга в суспільстві і загроза виникнення конфліктів різного рівня значною мірою визначаються саме становищем різних груп населення на ринку праці.

Причини виникнення соціальної напруги на ринку праці мають, як правило, загальноекономічний характер. Головними з них є: відрив економічної політики від реального стану і тенденцій розвитку ринку праці; нераціональна структура економіки (галузева, територіальна, технологічна, інституціональна); зовнішньоекономічні чинники (зокрема, паливно-енергетична і сировинна залежність, неконтрольований імпорт тощо); фінансова і цінова нестабільність; недостатня конкурентоспроможність продукції на зовнішньому і внутрішньому ринках; недостатня ємність внутрішнього ринку; низька інвестиційна активність вітчизняних та закордонних інвесторів; низький рівень заробітної плати і соціальних трансфертів, затримки у їх виплаті.

Якщо врахувати весь спектр відносин, які проявляються і перетинаються в понятті "зайнятість населення ", то це сукупність економічних, правових, соціальних, національних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатного населення та їхня участь у суспільно корисній діяльності, що приносить їм заробіток або дохід (прибуток).

Зайнятими можуть бути лише ті, хто є трудоактивними і пропонують свою робочу силу на ринку праці. Він забезпечує взаємодію постачальників робочої сили з її споживачами. Ціною робочої сили є заробітна плата (не обов'язково в грошовій формі).

Неповна зайнятість є серйозною економічною проблемою для ринкового суспільства. Боротьба з нею завжди була одним із найголовніших завдань уряду у сфері макроекономіки. Причини безробіття різноманітні. Окрім нагромадження капіталу і зростання його органічної будови під впливом науково-технічного прогресу та співвідношення попиту на працю та її пропозиції, до причин безробіття слід віднести: глибокі структурні зрушення в економіці, які породжують диспропорції в структурі попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці; кризові явища в економіці; нерівномірне розміщення продуктивних сил; прагнення громадян знайти кращу роботу, яка б

відповідала їхній професійній підготовці і добре оплачувалась.

Особливо небезпечним явищем безробіття стало після Першої світової війни, коли воно досягло найвищого рівня за всю історію розвитку ринкової економіки. Насамперед, це було пов'язано зі світовою економічною кризою 1929-1933 років. У цей період рівень безробіття в окремих країнах досягав 35-40%. Тому розроблялись різноманітні рецепти боротьби з неповною зайнятістю, яка загрожувала самому існуванню ринкової економічної системи.

У цих умовах стала зрозумілою недостатність класичної теорії зайнятості (розроблялася у працях Д. Рікардо, Ж. Б. Сея, Дж. С. Мілля, А. Маршала, А. Пігу), яка ґрунтувалась на двох основних поняттях:

1) стверджувалось, що практично неможлива ситуація, за якої рівень витрат буде недостатнім для закупівлі продукції, виробленої за умов повної зайнятості;

2) навіть якщо б рівень загальних витрат виявився недостатнім, швидко включились би такі важелі регулювання ринкової рівноваги, як ціна і заробітна плата, внаслідок чого не відбувалось би скорочення реального обсягу виробництва, зайнятості і реальних доходів.

Такі висновки частково опирались на так званий "закон Сея", який стверджував: виробництво будь-якого обсягу продукту автоматично забезпечує дохід, необхідний для закупівлі всієї продукції на ринку, тобто пропозиція породжує свій власний попит.

Однак у такому простому розумінні закону Сея є очевидна вада. Адже нема гарантії, що отримувачі доходів використають їх повністю на закупівлю продукту. Якась частина доходів може заощаджуватись і не знайде відображення в попиті. У цьому випадку пропозиція не створює власного попиту, споживання буде недостатнім, а як результат – затоварювання, скорочення виробництва, безробіття і зменшення доходів.

Враховуючи недоліки класичної моделі зайнятості, Дж. М. Кейнс розробив власну теорію зайнятості. Кейнсіанська модель опирається на несподівану тезу: не пропозиція створює попит, а попит створює пропозицію. Саме підтримування ефективного сукупного попиту на високому рівні дозволить забезпечити зростання доходів і розширення за віком зайнятість населення.

Проте ефективний попит не може забезпечуватись автоматично, сучасна ринкова економіка потребує державного втручання. Лише держава через власні важелі економічного регулювання здатна підтримувати ефективний попит на достатньо

високому рівні.

Якщо класична теорія зайнятості вважала, що безробіття здійснює тиск на рівень заробітної плати у бік його зниження, то Кейнс таку ситуацію за умови контролю рівня оплати праці з боку профспілок вважає малоймовірною. Навіть якщо й відбудеться певне зниження рівня заробітної плати, то сукупний попит не зросте достатньою мірою, щоб забезпечити повну зайнятість.

З безробіттям повинна боротись держава, активно використовуючи систему оподаткування і державний бюджет. Збільшуючи чи зменшуючи податки, держава може регулювати сукупний попит в економіці, попит на працю і, таким чином, знижувати рівень безробіття.

Щоб досягти повної зайнятості (за умови відсутності технічного прогресу), обсяг капіталу повинен зростати такими ж темпами, як і робоча сила. Якщо ж нагромадження капіталу відбуватиметься меншими темпами, ніж зростає робоча сила, тоді з'являється безробіття. За умов технічного прогресу виробництва, коли зростає фондоозброєність праці і вартість робочого місця, для забезпечення повної зайнятості потрібні такі темпи нагромадження, які б перевищувати темпи зростання робочої сили.

Ці залежності досліджуються в неокласичній моделі зайнятості сучасного англійського економіста Р. Гаррода. Він довів, що необхідною умовою підтримування повної зайнятості трудових ресурсів є нагромадження капіталу (зростання його обсягу) такими ж темпами, якими зростає технічний прогрес. Якщо темпи нагромадження будуть нижчими, то у суспільстві буде існувати неповна зайнятість, або безробіття. Саме тому норма нагромадження повинна мати таку величину, щоб забезпечити зайнятість усіх трудових ресурсів.

Відомо, що основою національної безпеки і здійснення відповідної політики є національні інтереси країни. Тому в системі чинників вітчизняної безпеки політика зайнятості, насамперед, має розглядатися щодо її відповідності пріоритетним національним інтересам України: створенню громадянського суспільства, зміцненню державних структур влади, досягненню політичної та соціальної стабільності, подоланню економічної кризи, структурній перебудові економіки.

Класифікація основних чинників впливу реформування власності на розвиток ринку робочої сили:

– правові:

– правова база здійснення роздержавлення і приватизації;

– правове, нормативне та інструктивне забезпечення розвитку недержавного сектору економіки, його стабільність;

– гаранти невідчуження власності неправовим шляхом.

2) фінансово-вартісні:

– діюча система оподаткування різних секторів економіки;

– діюча система фінансування, кредитування, страхування і аудиту;

– форми державної підтримки господарюючих суб'єктів;

– надійність національної грошової одиниці, стан грошового обігу, рівень інфляції;

– стабільність економічної кон'юнктури.

3) організаційно-економічні:

– рівень розвитку ринкової інфраструктури;

– наявність конкуренції між економічними структурами різних секторів економіки;

– форми науково-методичної, інформаційної, консультативної підтримки підприємницьких утворень;

– організаційна процедура роздержавлення і приватизації власності;

– адміністративні обмеження щодо зайняття окремими видами діяльності;

– умови зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання недержавної форми власності;

– механізм демонополізації виробництва;

– інформаційне забезпечення приватизаційних процесів.

4) соціально-психологічні:

– мотивація та престижність продукуючої підприємницької діяльності;

– настанови і орієнтації населення щодо самостійної зайнятості;

– розвинутість системи професійної підготовки кадрів для новостворених конкурентоспроможних економічних структур;

– створення державою рівних соціальних умов розвитку всіх секторів національної економіки за формами власності;

– громадська думка щодо приватної власності і загальна морально-психологічна обстановка в суспільстві (наявність корупції, рекету тощо)

Моделювання соціальних наслідків приватизації у сфері зайнятості необхідно здійснювати з урахуванням її вихідних умов. Так, якщо до масової приватизації проводилась політика підтримки регіональної зайнятості, то на початковій стадії неминуче скорочення чисельності зайнятих до оптимального рівня. Розглянемо методи трансформації соціально-економічної

сфери під впливом приватизації та очікувані результати на різних рівнях економіки.

На макроекономічному рівні діють такі методи, як зміна структури базисних відносин власності і формування багатоукладної економіки. Результати: формування прошарку реальних власників засобів виробництва; нова мотивація трудової діяльності відповідно до кінцевих результатів праці; адресна спрямованість грошових надходжень від приватизації на підтримку соціально незахищених верств населення; формування конкурентного простору на національному ринку праці.

На мезоекономічному – реструктуризація монополізованих галузей, поділ або реорганізація утворень, що зловживають монопольним становищем на товарному ринку; сприяння входженню нових суб'єктів господарювання на відповідні ринки. Результати: загальне зростання попиту на ресурси праці; поглиблення місткості ринку праці через нарощування кількості ефективних робочих місць; формування принципово нових сфер прикладання праці; розвиток конкуренції між найманими працівниками за більш престижні робочі місця; оптимізація галузевих кадрових потреб на основі узгодження процесів вивільнення робочої сили і додаткового найму; формування певного резерву незайнятої робочої сили.

На мікроекономічному – перехід до трудозберігаючого типу господарювання; передача до комунальної власності об'єктів соціально-культурного і побутового призначення. Результати: економія ресурсів праці, зростання її ефективності та продуктивності; підвищення заінтересованості всіх співвласників засобів виробництва у високих кінцевих результатах праці; покращення фінансового становища приватизованих підприємств і розширення їхніх можливостей в оплаті праці найманих працівників.

Проблеми існування безробіття у ринкових економічних системах традиційно займають одне з центральних місць в економічній теорії, беручи початок ще з роботи Т. Мальтуса.

Безробіття – такий стан в економіці, коли частина здатних і бажаючих працювати за наймом людей не можуть працевлаштуватися.

Головними причинами безробіття є такі: циклічність економічного розвитку (на стадії спаду неминуче відбувається скорочення виробництва і відповідне зменшення потреби в робочій силі, що є безпосереднім чинником безробіття); структурні зрушення (не лише міжгалузеві, а й секторальні, внутрішньогалузеві та регіональні); науково-технологічний про-

грес та запровадження нових технологій; взагалі якісна відповідність пропозиції робочої сили потребі в ній; рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний).

Аналіз статистичних даних по країнах світу з розвинутою ринковою економікою доводить, що середньорічні рівні безробіття варіюють залежно від співвідношення згаданих чинників та ефективності зусиль уряду зі скорочення безробіття.

З поміж усіх макроекономічних проблем безробіття є такою, що безпосередньо відбивається на людині, яка охоплена безробіттям. Втрата роботи для більшості людей означає не лише втрату джерела доходів, а й психологічну травму. Водночас воно має вагомі наслідки і для суспільства в цілому.

Безробіття для суспільства означає: необхідність економічного утримання певної кількості людей, що не вносять відповідного внеску до валового продукту; зростання демоекономічного навантаження на робочу силу (рівень демоекономічного навантаження вимірюється співвідношенням нетрудоактивних або непрацездатних і, відповідно, трудоактивних або працездатних контингентів), причому за рахунок населення працездатного віку, чиї потреби значно перевищують аналогічні потреби дітей чи осіб похилого віку; суттєву соціальну напругу, зумовлену існуванням в суспільстві маргінальних груп населення (їхній склад поповнюють насамперед безробітні).

Висновки. До найбільш явних соціальних загроз можуть бути віднесені такі: вибуховий характер інтервенції робочої сили на фіксований ринок праці; збільшення масштабів прихованого безробіття і неконтрольований перехід його у відкриту форму; збільшення часткового безробіття при відсутності механізму соціально прийнятних компенсацій; невідповідність пропускної здатності каналів служби зайнятості тиску на ринок праці; збільшення масштабів тривалості періоду безробіття, перехід його в хронічну форму; брак коштів Фонду сприяння зайнятості населення для проведення збалансованої (активної і пасивної) політики на ринку праці; загострення проблеми зайнятості для груп ризику, передусім, молоді і жінок з дітьми; зубожіння населення внаслідок довготривалого безробіття, сімейного безробіття, тривалого часткового безробіття; різке скорочення ємності неформального ринку праці (неформальної зайнятості); загострення ситуації на локальних ринках праці (як територіальних, так і професійних).

З числа можливих соціальних загроз, насамперед, слід зазначити наслідки невідворотних структурних зрушень в економіці. Відповідно набиратимуть силу чинники, що продуку-

ють безробіття структурного характеру. У зв’язку з цим виникають складні проблеми трудоресурсного маневру, налагодження паралельно з масштабною санацією підприємств компенсаційних заходів у сфері зайнятості, реструктуризації кадрів підприємств та ін. До цього додаються макроекономічні процеси та їхня необхідність забезпечення (фінансове, організаційне, інформаційне) на мікрорівні. Інвестиційні та фінансові потоки мають бути погоджені зі станом локальних ринків праці і можливостями системи зайнятості населення.

Загрозливих рис для ринку праці набуває ситуація, пов’язана з рівнем виробництва. Тривале падіння його обсягів в 1994 році минулого століття, складність реалізації виробленої продукції і взаємні неплатежі діють як чинники скорочення сукупного попиту на робочу силу. До певного часу їхня дія нейтралізується і "згори ", і "знизу " шляхом пошуку компромісів соціально-економічного та політико-економічного характеру.

Як результат такої політики, з одного боку, скорочується загальний рівень зайнятих у національній економіці за рахунок переходу робочої сили у сферу неформальної зайнятості. Зростає також приховане безробіття серед офіційно зайнятого населення.

Література

1. Амоша О., Новікова О. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України // Журнал європейської економіки. – Т. 4. – 2005. – № 2. – С. 173-184.

2. Заяць Т. А. Єкономічне регулювання сфери відтворення робочої сили. – К.: Ленвіт, 1997. – 152 с.

3. Лич В. М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення: Монографія. – К.: Наук світ, 2003. – 313 с. – Бібліогр.: С. 288-295.

4. Старостенко Г. Г. Методологія і практика досліджень відтворення населення України (регіональний аспект). – К.: УФЕІ, 1997. – 270 с.

УДК 332.146

Рендович П. М.,
викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто економічну природу санаторно-курортних послуг, соціальне й економічне значення курортів в сучасній життєдіяльності суспільства.

Ключові слова: *послуга, характеристики послуг, курортна справа, споживач курортних послуг, курортна діяльність.*

Economic nature of sanatorium-resort services is investigated, social and economic value of resorts in the modern vital functions of society.

Key words: *service, services' characteristics, resort business, resort services' consumer, resort activity.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки важливе місце відводиться рекреаційно-оздоровчій діяльності та розширенню використання рекреаційно-оздоровчих ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем сталого розвитку курортно-рекреаційної економіки присвячено низку наукових робіт таких відомих учених, як В. Г. Герасименко, П. В. Гудзь, А. В. Живицький, П. В. Жук, В. С. Кравців, А. П. Мягченко та інші.

Мета і завдання дослідження. Дослідити економічну природу та соціально-економічне значення санаторно-курортних послуг в життєдіяльності суспільства.

Виклад основного матеріалу. Щоб зрозуміти суть курортно-рекреаційної економіки необхідно провести аналіз сучасних наукових підходів щодо проблеми виробництва послуг та оцінки послуг як результату діяльності. При всій різноманітності послуг усі вони мають чотири спільні характеристики, які відрізняють ці послуги від товару, а саме:

– невловимість, невідчутність або нематеріальний характер послуг;

© Рендович П. М., 2009

– невід'ємність процесів виробництва та споживання послуг;

– неоднорідність (непостійність, мінливість) якості послуг;

– нездатність послуг до зберігання.

Невловимість, невідчутність або нематеріальний характер послуг означає, що їх не можна торкатися, тримати, пакувати, транспортувати або вивчати до моменту їхнього придбання.

Невід'ємність процесів виробництва та споживання послуг. Специфіка надання послуг полягає в тому, що, на відміну від товару, послуги не можна виробляти про запас та зберігати. Надати послугу можна лише тоді, коли надходить замовлення від клієнта.

Неоднорідність (непостійність, мінливість) якості обслуговування є неминучим наслідком одночасності виробництва та споживання послуг. Якість послуги істотно залежить від того, хто, де, коли і в яких умовах її пропонує.

Специфіка санаторно-курортних послуг полягає у тому, що, по-перше, процес створення продукту представлений у формі надання послуг чи виконання роботи (лікування, медична реабілітація, профілактика); по-друге, визначальними серед виробничих чинників виступає цінність, детермінована рідкістю та унікальними лікувальними властивостями природного ресурсу; по-третє, вони носять комплексний, інтегрований характер.

Курортна справа виступає як сукупність усіх видів науково-практичної та господарської діяльності, спрямованих на організацію та забезпечення санаторно-курортними закладами трьох основних функцій: лікування, медичної реабілітації та профілактики захворювань із використанням природних лікувальних ресурсів.

З економічного погляду, лікування є діяльність, пов'язана з наданням послуг клієнту шляхом використання людського капіталу, природних, матеріальних та нематеріальних ресурсів, спрямована на відновлення та покращення функцій людської життєдіяльності. На багатьох курортах поряд із санаторним проводиться й амбулаторно-курортне лікування на базі курортних поліклінік та бальнеофізіотерапевтичних об'єднань.

Основними методами санаторно-курортного лікування є бальнеотерапія (мінеральні ванни й прийом мінеральної води усередину), грязелікування, кліматолікування, лікувальна фізкульура і лікувальне харчування. Ф. П. Гааз говорив: „Якщо тобі потрібна лікарська допомога – нехай будуть три засоби: спокій, гарний настрій, помірна дієта" [1, 35].

У законодавстві немає чіткості правової визначеності спо-

живачів курортних послуг, так у Законі України „Про курорти" ст. 2 визначає кінцевими консументами курортних послуг – людей, ст. 20 – хворих, як споживачів курортних послуг, ст. 23 – громадян. Санаторно-курортне лікування спрямовано як на хворих, так і здорових людей, але його ефективність не завжди вдається зафіксувати, оскільки існує часовий ланцюг між прийняттям процедур та дією оздоровчого ефекту на організм [2].

Зокрема, в цьому аспекті курортологи зазначають недостатню вивченість методики виявлення індивідуальних адаптаційних можливостей санаторно-курортного оздоровлення „практично здорових людей".

У процесі виробництва послуги санаторно-курортне лікування має яскраво виражену реабілітаційну спрямованість. Реабілітація при цьому розглядається як комплекс взаємозалежних медичних, соціальних та інших заходів, що мають метою відновлення соціальної дієздатності людини як члена суспільства на основі максимально можливого відновлення функцій його організму.

Шляхом проведених досліджень визнано, що після проходження санаторної реабілітації максимум відновлення функцій ушкоджених органів і систем відбувається протягом перших місяців, а після гострого періоду захворювання, травми чи операції – протягом першого року. Лікувальний ефект реабілітаційних заходів, на думку курортологів [3, 199], багато в чому залежить від правильного застосування і дотримання принципу безперервності, етапності й наступності лікування. За розрахунками економістів, один долар, вкладений у створення і розвиток системи медичної реабілітації, дає державі та суспільству 5 доларів прибутку.

Провідним функціональним видом курортної діяльності виступає також профілактика захворювань. Під профілактикою розуміють сукупність заходів, спрямованих на попередження виникнення та розповсюдження захворювань, на охорону та покращення здоров'я, фізичний розвиток населення.

Здоров'я виступає товаром якісного характеру, який не підлягає купівлі-продажу. У народі влучно сказано, що за гроші можна купити ліки, але не здоров'я.

Сучасна наука проводить пошук натуральних та вартісних форм визначення результату отримання санаторно-курортних послуг. Існують проблеми визначення економічної оцінки втомлюваності людини та відновлення її здатності до активної діяльності, здоров'я людини. Сьогодні у визначенні результативності послуг вчені оперують переважно непрямими показ-

никами сукупних витрат із їх надання – зайнятість, продуктивність праці тощо. Дослідження показують, що фізична втомлюваність зникає протягом перших 4-6 днів перебування в санаторії чи будинку відпочинку, а нервове напруження потребує понад 12 днів відпочинку.

Врахування витрат санаторно-курортної путівки не є адекватною вартісною оцінкою покращеного стану здоров'я людини. Важко запропонувати на сьогодні методику визначення вартісного еквіваленту здоров'я людини відмінну від обрахунку альтернативної вартості. Як пише Пол Хейне, „витрати на будь-яку дію – це цінність тих альтернативних можливостей, від яких доводиться відмовитися заради цієї дії" [4, 74]. Вирішення ефективного способу оцінки продукту у сфері охорони здоров'я, в тому числі і курортному виробництві, є важливим елементом управління економікою курортних міст, формування попиту та просування санаторно-курортних послуг на споживчі ринки.

Курортно-рекреаційній економіці властиві свої характерні риси. Вони торкаються як самого процесу надання курортно-оздоровчих послуг, так і результату виробництва – здоров'я людей та соціально-економічний ефект оздоровлення.

У діяльності санаторно-курортних підприємств основною послугою є оздоровлення споживачів. Однак найбільш часто ця послуга реалізується в комплексі із супутніми послугами: побутовими послугами, послугами харчування, культурно-розважальними послугами. Надання цього комплексу послуг споживачам являє собою виробничий процес санаторно-курортного підприємства, у процесі якого використовуються природні, трудові, інформаційні і матеріально-технічні ресурси.

Людина, що відпочиває і задоволення її запитів знаходяться в центрі виробничого процесу. Курортні послуги мають троїсте джерело: природні ресурси; створені ресурси; трудові ресурси. Міра цінності природних ресурсів визначається їхньою унікальністю. Від того, наскільки унікальними властивостями володіють природні чинники, наскільки суттєвий їхній цілющий вплив на організм людини, залежить ступінь зацікавленості споживача. Ефективність ресурсів визначається характером їхнього використання, тобто залежно від методик і технологій їхнього застосування. Курортний природно-ресурсний потенціал регіону характеризується значними запасами і цілющими якостями мулових лікувальних грязей, морських лиманів, озер і інших лікувальних водосховищ; значними запасами

підземних мінеральних вод для питного і зовнішнього використання; просторими піщаними пляжами; береговими лініями, побережжям лиманів, озер, рік і водосховищ.

Попит на послуги санаторно-курортного підприємства прямо пропорційно залежить від потоку інформації, що надходить до споживачів, і від якості цієї інформації. Інформація повинна бути вичерпною, всеосяжною, доступною, має викликати інтерес потенційного клієнта та збуджувати намір відвідати курорт. Достатня кількість інформації здатна звести до мінімуму чинник невизначеності послуг та ризику діяльності як для споживача, так і для продуцента.

Соціальне й економічне значення курортів у сучасній життєдіяльності інформаційного суспільства важко переоцінити. В усьому світі санаторно-курортне лікування розцінюється як один із найбільш важливих засобів підтримки здоров'я населення, а соціально-економічне значення її розвитку детермінується тим, що:

– скорочуються видатки на медицину та різко зростає вартість медичного обслуговування населення;

– швидкими темпами відбувається старіння населення країни та зменшення працездатних;

– регулюється рівень безробіття в регіонах, де розміщені санаторно-курортні підприємства;

– підвищується рівень життя населення курортно-рекреаційних регіонів за рахунок надання платних послуг, реалізації продукції сільського господарства та місцевих промислів туристам;

– збагачується культурний розвитку населення регіону;

– розширюється розвиток суміжних галузей економіки;

– різко зростає потреба в пропозиції екологічно чистого середовища: води, повітря, продуктів харчування та ін.

На території України знаходиться чимала кількість санаторіїв та інших закладів, що забезпечують повний чи короткий цикл рекреації, діяльність яких ґрунтується на використанні природних ресурсів.

У діяльності санаторно-курортних закладів не менш важливим природного чинника виступає особистісний фактор виробництва: фаховий рівень підготовки фахівців-лікарів та персоналу, що обслуговує; досвід роботи в галузі; рівень міжособистісних комунікацій як всередині курортно-рекреаційних підприємств, так і щодо гостей (курортників).

Висновки. Отже, санаторно-курортна діяльність є відносно самостійним видом економічної діяльності, спрямованої на на-

дання послуг громадянам у процесі лікування, медичної реабілітації та профілактики захворювань шляхом використання природних лікувальних ресурсів. Виступаючи як господарська діяльність, вона охоплює основні та допоміжні види діяльності з охорони здоров’я у спеціалізованих закладах.

Література

1. Копелев Л. Святой доктор Федор Петрович Гааз. – М.: Петро-РИФ 1993 – С. 35.

2. Закон України "Про курорти " від 19.01.2006 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 22.

3. Казьмин В. Грязелечение. – Ростов н/Д.: Феникс. – 2001. – 288 с.

4. Хейне П. Экономический образ мышления. – Пер. с англ. –М.: Издательство „Каталаксия”. – 1997. – 704 с., ил.

УДК 338.435

Славкова А. А.,
старший викладач кафедри фінансів ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СПОЖИВЧОЇ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються проблеми реалізації споживчої платоспроможності доходів населення. Аналізуються основні державні соціальні стандарти, гарантії і нормативи формування доходів та їхнє витрачання населенням. Внесені пропозиції щодо інтенсифікації споживчої платоспроможності доходів населення.

Ключові слова: *споживча політика, споживча платоспроможність доходів населення, соціальні стандарти, гарантії та нормативи, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата.*

The problems connected with realization of population's revenues' consumption solvency are considered in the article. The main state social standards, guarantees and norms of peoples' revenues forming and spending are analysed. Some suggestions are made in order to intensificate consumption solvency of population's revenues.

Key words: *consumer's policy, consumption solvency of population's revenues, social standards, social safety net and norms, minimum subsistence level, minimum wages.*

Постановка проблеми. Національна Конституція (ст. 13), в контексті стратегічних цілей та пріоритетів розвитку українського суспільства, встановила, що: "Держава забезпечує ... соціальну спрямованість економіки" [1]. Такий керівний параметр автоматично інтерпретує підтримку належного рівня добробуту народу, що має засвідчувати факт доволі прийнятного рівня доходів і їхньої споживчої (купівельної) платоспроможності, з метою повноцінного задоволення населенням особистих потреб – як поточних, так і тих, що необхідні для розвитку людини. Насамперед, це стосується забезпечення наявних мінімально необхідних власних потреб, пов'язаних з підтриманням належної функціональної життєздатності громадян: "Ко-

© Славкова А. А., 2009

жен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло" [1, с. 48].

Адекватність споживчої платоспроможності доходів населення вартості тих суспільних благ, необхідних для забезпечення існування (мінімального) та розвитку (перспективного) громадян – основна ціль (мета і засіб) стратегії державної соціально-економічної політики в утвердженні справедливого й демократичного суспільного ладу. Гідна оплата праці, в цьому стосунку, є вагомим критерієм оцінки рівня ймовірного благоустрою населення та можливостей підтримки фізіологічно-психологічного стану особистості. Адже: "Людина, її життя і здоров'я ... визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю" [1, с. 3].

Споживча платоспроможність доходів населення реалізується в межах споживчої політики. Проте ні у наукових дослідженнях, ні в законодавчому форматі сутність і зміст "споживчої політики" не визначено. Як правило, споживча політика держави стосується захисту прав споживачів – населення. Хоча, таке ототожнення не є правомірним й рівнозначним. Здебільшого, це належить до: по-перше, виробництва суспільних благ (товарів, робіт та послуг) [10] – достатніх обсягів, широкого асортименту та належної споживчої якості: "Гарантований рівень споживання забезпечується: стимулюванням виробництва товарів, виконанням робіт та наданням послуг" [5, ст. 11]; по-друге, регулювання цих "споживчих ринків" і відносин між різними економічними суб'єктами в їхніх межах.

Так, ц цьому плані Конституція України закріпила положення (ст. 42), що "держава захищає права споживачів" [1]. Вказане також підтверджується законодавчими нормами, що споживачі мають право на "гарантований рівень споживання" [5, ст. 3]. Цим забезпечується, зокрема, мінімальний обсяг виготовлення суспільних благ у країні, який, за законами економіки ринкових відносин, повинен відповідати платоспроможному попиту споживачів – доходам населення.

Державний захист прав споживачів в контексті реалізації споживчої платоспроможності доходів населення має неабияке вагоме, жодним чином не переоцінене суспільне значення: "Держава забезпечує громадянам як споживачам захист їх прав ... відповідно до їх потреб, і гарантує придбання або одержання іншими законними способами товарів (робіт, послуг) в обсягах, що забезпечують рівень споживання, достатній для підтримання здоров'я і життєдіяльності" [5, ст. 4].

Однак, у вітчизняному законодавстві відсутнє інституційно-позиційне закріплення реалізації споживчої політики через

потенційну споживчу платоспроможність доходів населення. Здатність особистих доходів громадян повноцінною мірою задовольняти їхні потреби є ознакою сучасної цивілізованої соціально-ринкової економіки.

Таким чином, мета споживчої політики міститься в узгодженні інтересів держави та суб'єктів споживчого ринку, його збалансуванні та забезпеченні суспільно необхідних соціальних потреб громадян. Тому з позицій реалізації імовірного потенціалу споживчої платоспроможності доходів населення – споживачів, досягнення вказаних цілей можливе при виконанні споживчою політикою таких умов, як:

– визначення й дотримання державних соціальних стандартів та гарантій;

– формування особистих потреб споживачів – населення, орієнтованих на здоровий спосіб життєдіяльності (приватної та професійної);

– забезпечення належного рівня доходів населення, що є визначником їх споживчої платоспроможності та можливостей споживання суспільних благ (повинно практикуватися й стимулюватися відповідною державною політикою доходів громадян);

– запобігання подальшому поширенню бідності та безробіття, сприяння подоланню цих тенденцій і явищ;

– захист прав споживачів (на основі контролю та регулювання якості суспільних благ і споживчих ринків).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням цієї проблематики займається значне коло вітчизняних вчених-економістів, зокрема Амоша О., Лібанова Е., Новикова О. та ін.

Цивілізаційний розвиток повинен визначатися високим рівнем очікувань у суспільстві на економічне зростання й підвищення рівня життя населення. Винятково важливим напрямом суспільного розвитку виступає економічне обґрунтування і правове закріплення цілісної системи соціального захисту населення країни. Вказане, в тому числі, значною мірою стосується державних соціальних стандартів та гарантій, які повинні встановлювати "реальні" мінімальні нормативи суспільних потреб, а також можливості та засоби їх забезпечення. Очевидно, що державні соціальні стандарти – це віддзеркалення рівня економічного розвитку держави. Чим вища їхня величина – тим більш розвинутим є суспільство. Адекватність реальним суспільним запитам населення – основа запровадження соціальних стандартів.

Все це комплексно визначає рівень життя населення та є

основою для формування потужного середнього класу в суспільстві. Ринкова економіка виробила такі сучасні соціально цивілізовані стандарти і гарантії населенню, як прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата та неоподатковуваний мінімум. Згідно з Європейською соціальною хартією, розмір мінімальної заробітної плати повинен становити не менше, ніж 2,5 розміру прожиткового мінімуму, що підтверджує доволі високий рівень споживчої платоспроможності доходів громадян [12]. В Україні ж населення істотно різниться як за рівнями доходів, так, відповідно, й за споживчою платоспроможністю їхнього витрачання [11, с. 175]:

– за офіційними даними, близько 30% населення України належить до категорії бідних, а за неофіційною інформацією – в межах 60-70%;

– понад 60% громадян одержують заробітну плату, яка є нижчою за прожитковий мінімум для працездатних осіб. Також, за офіційними даними, співвідношення 10% найбагатших та 10% найбідніших становить 7 разів, а з урахуванням тінізації доходів – 13-17 разів;

– така явно очевидна диференціація доходів позначається на їхній споживчій платоспроможності та структурі витрат у населення. За міжнародними показниками, сім'ї, які витрачають на харчування більше 50% доходів, належать до бідних. Якщо, наприклад, в Чехії і Польщі ця категорія витрат становить 30% загальної суми витрат доходів, у Німеччині – 16,2%, у Франції – 13,8%, то в Україні ця сума є неймовірно високою – понад 60%. А найнижчий показник витрачання доходів населення на харчування у Великобританії – не більше 10%. В середньому витратна частина доходів населення на харчування по країнах західноєвропейського регіону складає всього 15%. Тобто, в Україні – в чотири рази більше. Це засвідчує або надто низький рівень доходів населення, або надзвичайно високі цінові бар'єри на ринку харчових продуктів в Україні.

Відтак, проблема бідності в національних масштабах набула крайніх форм за багатьма показниками – сучасний соціально-економічний розвиток України не відповідає навіть "концепції базових потреб" з метою задоволення населення мінімальними благами на основі суспільних запитів [13, с. 20].

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у з'ясуванні рівня відповідності споживчої платоспроможності доходів населення до ринкових умов та обґрунтуванні шляхів забезпечення реального, соціально зорієнтованого споживання і доходу.

Виклад основного матеріалу. Реалізація споживчої платоспроможності доходів населення в Україні відбувається в межах споживчої політики, яка є однією з компонентів загальнодержавної соціально-економічної політики. Перш за все, необхідно зазначити, що поняття "споживчої політики" у вітчизняному законодавстві не знайшло свого втілення, внаслідок чого відсутні орієнтири її провадження та критерії оцінки, засоби реалізації та важелі регулювання.

У контексті споживчої платоспроможності доходів населення, споживча політика реалізується за допомогою соціальних інструментів – встановлених державою соціальних стандартів та гарантій, норм і нормативів [4]:

– соціальні стандарти – це соціальні норми, нормативи чи їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій;

– соціальні гарантії – це мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги та інших видів соціальних виплат, що забезпечують рівень життя не нижче за прожитковий мінімум;

– соціальні норми і нормативи – це показники необхідного споживання населенням продуктів харчування, непродовольчих товарів та забезпечення комплексом соціально-побутових і соціально-культурних послуг.

Державні соціальні стандарти обов'язково враховуються при розробці програм соціально-економічного розвитку країни. На їх підставі визначаються розміри найголовніших категорій соціальних гарантій, в тому числі – розмір мінімальної заробітної плати як основного виду доходів населення.

Метою запровадження державних соціальних стандартів є:

– визначення механізму реалізації соціальних прав та гарантій громадян;

– визначення домінант соціальної політики в забезпеченні потреб людини суспільними благами, а також – фінансових ресурсів для їх реалізації;

– визначення й обґрунтування розмірів бюджетних видатків та видатків державних соціальних цільових позабюджетних фондів на соціальний захист і забезпечення населення, а також утримання соціальної сфери.

Прожитковий мінімум – базовий соціально-економічний ліміт в комплексі державних соціальних стандартів, що забезпечує населенню найнижчий рівень задоволення суспільними благами на основі застосування нормативів мінімального споживання: "Прожитковий мінімум – вартісна величина достат-

нього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості" [4].

Прожитковий мінімум визначається на підставі формування відповідного набору продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг для чотирьох категорій громадян: діти до 6 років; діти від 6 до 18 років; працездатні громадяни; громадяни, які втратили працездатність. Для розрахунку вартісних величин комплексу суспільних благ використовуються середні споживчі ціни (тарифи). Прожитковий мінімум обчислюється нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу. Одне з важливих соціально-економічних призначень прожиткового мінімуму полягає в застосуванні його при встановленні величини неоподатковуваного мінімуму доходів громадян (що має особливе значення для працюючого населення).

Прожитковий мінімум формується на основі нормативів споживання:

– "нормативи споживання – розміри споживання в натуральному виразі за певний проміжок часу (за рік, за місяць, за день) продуктів харчування, непродовольчих товарів поточного споживання та деяких видів послуг";

– "нормативи мінімального споживання – соціально прийнятний рівень споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг виходячи з соціальних або фізіологічних потреб" [4].

Нормативи споживання (принаймні – мінімального) повинні відповідати рівноцінно нормативам доходів: "Нормативи доходу – розмір особистого доходу громадянина або сім'ї, який гарантує їм достатній рівень задоволення потреб, що обраховується на основі визначення вартісної величини набору нормативів споживання та забезпечення" [4].

На основі зазначених нормативів споживання та доходів, аналіз структури прожиткового мінімуму в Україні дозволяє встановити, що норми, закладені в ньому, є істотно нижчими за фізіологічні, а набір непродовольчих товарів і взагалі не забезпечує численних потреб сучасної "української" людини. Також наявною є проблема не тільки стосовно адекватності набору та обсягу товарів мінімального споживчого кошика, але й їхньої суворої відповідності медичним стандартам [8]. Структура прожиткового мінімуму, як і раніше, не враховує низку інших важливих, життєво необхідних мінімальних сус-

пільних витрат, як: на послуги освіти, охорони здоров'я, транспорту і зв'язку тощо, які все у більшому обсязі стають платними. А крім цього: утримання дітей в дошкільних навчальних закладах, будівництво, придбання або отримання в найм житла тощо. Очевидно, що проблема включення таких витрат населення до складу прожиткового мінімуму є доволі загостреною в останній час. До того ж, що є досить суттєвим, до складу цього показника не включено податок з доходів фізичних осіб, який є надто значущим для доходу (заробітної плати) людини, а, окрім нього – й суму платежів з обов'язкового державного соціального страхування [9]. Тобто для повноцінного працівника держава мусить встановити нормальний реальний рівень споживання через гарантований мінімальний рівень оплати праці та її індексацію відповідно до рівня інфляції [6]. А також – помірність в оподаткуванні доходів громадян.

Особливу значимість в складі прожиткового мінімуму набувають зміни у зв'язку з різкими реформаторськими заходами у сфері житлово-комунального господарства. Потреба в змінах методики обчислення споживчого кошика та прожиткового мінімуму зумовлюється, разом з тим, ще й нерівномірністю підвищення індексів споживчих цін на будь-які суспільні блага – продовольчі й непродовольчі товари, послуги. Зокрема, ще в 2006 р. найбільшими темпами відбулося збільшення цін (тарифів) на послуги сектору житлово-комунального господарства; в 2007 р. "лідерство" в інфляційній сфері захопив ринок харчових продуктів (ця тенденція триває і сьогодні), що безпосередньо позначилось на структурі споживчих витрат, особливо, насамперед – для малозабезпечених прошарків населення; а в цілому – на добробут людей, на який найбільш відчутно впливає величина офіційного прожиткового мінімуму.

У фінансовому відношенні, споживча політика реалізується населенням країни через споживчу платоспроможність доходів. В основі доходів населення міститься заробітна плата, яка формує його споживчий потенціал та повинна відповідати задоволенню особистих потреб, не нижчих за прожитковий мінімум. Згідно з Бюджетним кодексом України (пп. 5-2, 5-3 п. 2 ст. 38), розмір мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в країні визначається законом про державний бюджет на відповідний рік [2].

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну норму праці (обсяг робіт) [3; 8]. Мінімаль-

на заробітна плата є державною соціальною гарантією, а її розмір розраховується та встановлюється на основі прожиткового мінімуму. Своєю чергою, прожитковий мінімум повинен формуватися адекватно набору мінімальних потреб населення, що становлять мінімальний споживчий бюджет, необхідний для забезпечення існування й розвитку особистості [7]. Реальне співвідношення й узгодження вказаних параметрів фінансового задоволення соціально-економічних запитів населення є запорукою забезпечення принаймні мінімального суспільного благоустрою.

Однак, фінансовий потенціал споживчої платоспроможності доходів населення в Україні є надто низьким. Насамперед, це стосується розбіжностей у розмірах мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму. За всю історію економічної самостійності України, мінімальна заробітна плата жодного разу не була рівнозначною прожитковому мінімуму, не говорячи про необхідність перевищення її значення. Так, на 2009 р. передбачено найнижчу межу їх неспівпадання – 64 грн. з відхиленням 9,6% (у місяць, а гранична межа в градації рівня доходів домогосподарств у розрахунку на одну особу – 720 грн., що було можливим лише для 20% вітчизняних домогосподарств. Закладений на сьогоднішній день ліміт прожитковому мінімуму є істотно меншим за реальне ринкове значення, оскільки його величина повинна визначатися із врахуванням дійсного рівня індексу споживчих цін, "витонченого" набору суспільних благ, а також зважаючи на потребу компенсації заниженого розміру прожитковому мінімуму у порівнянні з його фактичною величиною. З огляду на ці розбіжності, різні категорії осіб недоотримують законних, мінімально встановлених доходів в межах 150-400 грн., що негативно впливає на споживчу платоспроможність громадян, призводячи до ще більшого зубожіння населення. Також необхідно відмінити дискримінаційну норму, якою знижується мінімальна заробітна плата працівників бюджетної сфери.

На основі здійснених розрахунків, ще в 2007 р. величина реального прожиткового мінімуму в Україні становила щонайменше 1250 грн.; сьогодні ж, беручи до уваги зростання вартості суспільних благ й декількаразове підвищення споживчих цін в 2008 р. і на початку 2009 р., реальний прожитковий мінімум сягає поділки на рівні, не меншому за 1500 грн. Відтак, зважаючи на вимоги Європейської соціальної хартії щодо оплати праці, розмір реальної мінімальної заробітної плати в Україні повинен становити не менше 3,5 тис. грн.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє констатувати негативну ситуацію в Україні стосовно ступеня споживання суспільних благ громадянами й задоволення особистих потреб. Насамперед, населенню потрібен реальний, соціально зорієнтований мінімум споживання й доходу. у цьому контексті найбільш вагомі пропозиції можливо сформулювати в напрямі здійснення таких суспільно необхідних заходів:

– наближення основних мінімальних соціальних стандартів, гарантій тощо до базового соціально-економічного ліміту – прожиткового мінімуму;

– визначення реального розміру прожиткового мінімуму;

– встановлення розміру мінімальної заробітної плати на рівні базового соціально-економічного ліміту – реального прожиткового мінімуму;

– ідновлення у повноцінній, життєвопридатній формі та запровадження реального розміру неоподатковуваного мінімуму доходів громадян на рівні, не нижчому за розмір реальної мінімальної заробітної плати.

Зазначене об'єктивно зумовлює нагальну потребу щодо кардинальної, комплексної, якісної модернізації системи державних соціально-економічних стандартів та гарантій населенню, удосконалення державної політики доходів громадян, реформування державної системи соціального забезпечення і захисту населення, а також – ринково адекватної оптимізації механізму фіскального адміністрування доходів громадян.

Література

1. Конституція України. – К.: Парламентське вид-во, 1996. – 50 с.
2. Бюджетний кодекс України. – К.: Атіка, 2002. – 80 с.
3. Кодекс законів про працю України / Затверджений Законом УРСР "Про затвердження Кодексу законів про працю Української РСР" №322-VIII (322а-08) від 10.12.1971р. (із змінами).
4. Закон України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" № 2017-III від 5.10.2000 р.
5. Закон України "Про захист прав споживачів" № 1023-XII від 12.05.1991 р.
6. Закон України "Про індексацію грошових доходів населення" № 1282-XII від 3.07.1991 р.
7.Закон України "Про мінімальний споживчий бюджет" № 1284-XII від 3.07.1991 р.
8. Закон України "Про оплату праці" № 108/95-ВР від 24.03.1995 р.
9. Закон України "Про прожитковий мінімум" № 966-XIV від 15.07.1999 р.

10. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції розвитку технічного регулювання та споживчої політики у 2006-2010 роках” № 267-р від 11.05.2006 р.

11. Амоша О., Новікова О. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України // Журнал європейської економіки. – Т. 4. – 2005. – №2. – С. 173-184.

12. Европейская социальная хартия (пересмотренная). Страсбург, 3 мая 1996 г. Основные правовые акты Совета Европы // Труд за рубежом. – 2000. – № 3. – С.121–157.

13. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: монографія / Е. М. Лібанова. – К.: КНЕУ, 2008. – 330 с.

УДК 361

Топішко Н. П.,
старший викладач кафедри економічної теорії Національного університету "Острозька академія "

СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ ЯК ЧИННИК РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

У статті розглянуто сутність і класифікацію соціальних ризиків. На основі соціологічного дослідження, проведеного автором, проаналізовано стан соціальної захищеності громадян Рівненської і Хмельницької областей.

Ключові слова: *соціальний захист населення, соціальний ризик, соціологічне опитування, традиційні і нетрадиційні ризики.*

Essence and classification of social risks are considered. On base of author's sociological research, the state of citizens welfare of Rivne and Khmelnitsk regions is analysed.

Key words: *citizens welfare, social risk, sociological quationary, traditional and non-traditional risks.*

Постановка проблеми. Відповідно до сучасних методологічних засад, в основу механізму регулювання соціального захисту населення (СЗН) покладено категорію "соціальний ризик". Це поняття було введено у науковий обіг відповідно до таких міжнародних актів, як: Конвенцій та Рекомендації МОП № 10 (1952 р.) про мінімальні норми соціального забезпечення; № 128 (1967 р.) про допомоги по інвалідності, по старості та в разі втрати годувальника; Європейського Кодексу соціального забезпечення (1964 р. та 1990 р.); Європейської хартії про основні соціальні права трудящих (1989 р.) тощо.

Ризик – це міра очікуваної невдачі, можливості втрати певних цінностей або настання небажаних подій. З погляду суспільного буття, всі ризики є соціальними, проте виокремлюють суто соціальні ризики. Вони розглядаються як "міри очікуваного наслідку певного явища, настання якого пов'язано із вірогідністю втрати або обмеження економічної самостійності та соціального благополуччя людини" [1, с. 345]. Їх пов'язують із небезпекою соціальних деформацій та диспропорцій у функціонуванні й розвитку людини, суспільства, держави [2, с. 100].

© Топішко Н. П., 2009

Аналіз останніх досліджень та публікацій показує, що у вітчизняній теорії та практиці такий підхід є відносно новим і вимагає подальшої розробки. Проблематика оцінки і запобігання соціальним ризикам висвітлена у роботах Н. Б. Болотіної, Н. П. Борецької, Т. Боярчук, Е. Лібанової та інших вчених. Для створення дієвої системи СЗН потрібен комплексний і систематичний аналіз соціальних ризиків, їх якісна оцінка, вимір, прогнозування.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у розкритті сутності традиційних та нетрадиційних ризиків, розробці методики їхньої оцінки, визначенні їхнього впливу на стан соціальної захищеності громадян України під час сучасної світової фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу. Соціальні ризики вважають наріжним каменем соціального захисту, розглядаються як його мета [3, с. 45]. Їх потрібно враховувати для попередження погіршення умов соціальної безпеки взагалі та найбільш уразливих верств населення зокрема.

До соціальних ризиків відносять втрату постійного джерела доходу у випадку безробіття; непрацездатності внаслідок хвороби, нещасного випадку, старості, вагітності, необхідності догляду за дітьми; смерті годувальника тощо. Зазначені ризики є масовими, виникають внаслідок певних подій, які відомі й мають постійний, передбачуваний характер. Вони, як правило, мало залежать від поведінки окремої особи і визначаються, переважно, соціальними та економічними умовами. Законодавчо затверджений їхній перелік та механізм забезпечення характеризує стан соціального захисту у кожній країні зокрема та його еволюцію.

Важливе значення для організації системи СЗН має класифікація соціальних ризиків. Це питання є дискусійним внаслідок відсутності єдиної методики її визначення. Кожна країна визначає їх, виходячи із соціально-економічної ситуації, орієнтуючись на норми міжнародних Конвенцій (напр., Конвенції МОП №102 та Європейського Кодексу соціального забезпечення). Згідно з цим Кодексом соціальні ризики поділяють на традиційні та нетрадиційні [2, с. 46-49]. До традиційних належать ризики втрати або зменшення доходу внаслідок об'єктивних обставин: хвороби, безробіття, старості, трудового каліцтва, професійного захворювання, утримання дітей, вагітності та пологів, інвалідності, втрати годувальника. Вони є типовими і мають найвищий коефіцієнт вірогідності у житті кожної людини. Їх враховують при наданні соціальних виплат через систему соціального страхування. Таким чином, застрахо-

вані особи (переважно працюючі) приймають участь в їхньому фінансуванні. В Україні традиційні ризики відображені в Законі України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ст.26) [5].

Згідно з методологічними підходами до поняття "людський капітал" і "соціальний захист", що їх рекомендують в умовах глобалізації міжнародні організації, пропонується розширити перелік життєвих обставин, які порушують нормальну життєдіяльність особи та які вона не може подолати самостійно. Такі соціальні ризики вважаються нетрадиційними. У країнах Європи до них належать підтримка сімей з дітьми, виховання та освіта дітей, догляд за хворими дітьми і батьками, допомога на будівництво і утримання житла, грошова підтримка матері на період перерваної професійної освіти з розрахунку до п'яти років на кожну дитину, бідність тощо. У державах, де проводиться активна сімейна політика шляхом вирівнювання сімейних витрат, сімейні соціальні допомоги надаються поза системою соціального страхування за рахунок податків. В українському законодавстві нетрадиційні соціальні ризики регулюються низкою законів. Найбільш повно вони сформульовані у Законі України "Про соціальні послуги" [5] До таких життєвих випадків, що надають право на соціальну допомогу, належать інвалідність, самотність, сирітство, безпритульність, відсутність житла або роботи, малозабезпеченість тощо. Відповідно до класифікації соціальних ризиків щодо ступеня типовості соціальних ризиків та причини їх виникнення, на думку Н. Б. Болотиної [3, с. 49], їх можна згрупувати у такі види:

– загальнолюдські (загальносоціальні), які можна поділити на загальнопоширені (хвороба, непрацездатність, материнство, сімейні витрати, безробіття, старість, кончину, вдівство) і незагальнопоширені, які кожна країна визначає самостійно;

– професійні, зумовлені негативними чинниками виробництва, що призводять до травматизму і професійних захворювань;

– державно-політичні, пов'язаними із воєнними діями, політичними репресіями; техногенні та екологічні.

Вважаємо, що суттєвих відмінностей між вищезазначеними класифікаціями соціальних ризиків немає, хіба що це стосується кола охоплених проблем. Вони відображають звужений і розширений методологічні підходи до категорії СЗН. Перші три види соціальних ризиків певною мірою враховані у законодавстві й соціальній практиці зарубіжних країн та в Україні. Відповідним особам надається статус "жертва війни", "інвалід війни", "учасник війни", "ветеран війни", "жертва політичних репресій". Проблема соціальних ризиків, спричинених

техногенними та екологічними негараздами сучасного суспільства та способів їхнього забезпечення, є новою для соціального законодавства. Вона потребує як юридичного, так і економічного опрацювання.

Дію соціальних ризиків посилюють ризики несоціального характеру. До останніх можна зарахувати:

– несприятливі соціально-економічні і політичні зміни;

– нестабільність чинного законодавства, коливання ринкової кон'юнктури;

– обмеженість або неповноту інформації про динаміку макроекономічних змін, тінізацію економіки тощо.

Ризик, у т. ч. й соціальний, має дві складові: ймовірність настання та розмір заподіяної шкоди. Встановлення ймовірності небажаної події передбачає оцінку ризику, тобто визначення її вірогідності, розміру шкоди та попередження можливих наслідків. Для цього потрібно виявити можливі джерела і чинники ризику, провести їхню систематизацію, визначити та оцінити інтенсивність впливу, ступінь та межі соціального захисту через розробку заходів щодо регулювання міри ризиків.

Оцінка чинників ризику передбачає їхнє ранжування на основі кількісних та якісних зіставлень. Останні характеризують ступінь прийнятної у цьому суспільстві небезпеки (ступінь ризику). Оцінка порогу допустимої безпеки є проблемним питанням соціальної теорії і практики. До неї підходять з двох позицій: як досягнення повної абсолютної безпеки життєдіяльності людини та припущення прийнятного ризику щодо життя і здоров'я людини (порогу допустимої безпеки). Якщо обсяг перших характеризує СЗН у широкому розумінні, то останні визначають можливі мінімальні гарантії соціальної допомоги людині з боку держави з метою усунення загрози здоров'ю і життю. На наш погляд, у таких протилежних оцінках не врахована необхідність і практика встановлення середніх соціальних стандартів на основі державного регулювання трудових відносин.

Інтенсивність ризику характеризується вірогідністю (частотою) реалізації небезпеки для цього проміжку часу. Розмір заподіяної шкоди пов'язаний з оцінкою можливих соціальних та економічних втрат для члена суспільства. Як соціальні втрати розглядаються показники смертності або наслідків, що зумовлюють обмеження життєдіяльності людини, які призводять до повної або часткової втрати можливості здійснювати самообслуговування, навчатися, працювати, пересуватися тощо [1, с. 346]. Соціальні показники надають можливість оцінити рівень соціальної захищеності населення. Економічними показниками заподіяної шкоди є витрати людини, сім'ї, сус-

пільства на відшкодування наслідків явища, зумовленого соціальним ризиком. Оцінка величини економічних втрат дозволяє зіставити рівні та значимість ризику, визначити ступінь та межі страхового захисту, розмір відшкодування та необхідність попередження можливої шкоди від небажаної події.

З метою виміру соціальних ризиків застосовується механізм соціальної експертизи. Він передбачає розробку, зііставлення і додержання вимог державних соціальних стандартів і нормативів на основі моніторингу ризиків та оцінки соціального потенціалу. В обстеженнях належне місце повинно надаватись визначенню суб'єктивної оцінки рівня задоволення своїх соціальних потреб як чинника, що найбільше впливає на соціальну поведінку людей. Остання формується під впливом соціального порівняння.

Як правило, соціологічні моніторинги показують домінування в оцінці соціальної захищеності громадян економічних чинників як базових для життєдіяльності й добробуту. Вони характеризують стан соціально-побутової сфери, рівень доходів населення і необхідність підтримки достатнього та стабільного життєвого рівня, гарантій забезпечення якості товарів і послуг тощо. Проте потреби особистого інтелектуального розвитку, підтримки здоров'я, самореалізації займають все більше важливе місце в ієрархії усвідомлених бажань особи і сприяють формуванню самозахищенних можливостей громадян. Це підтверджують дані табл.1.

Таблиця 1
Моніторинг стану соціальної захищеності громадян, проведений Центром Разумкова (грудень 2007 р. до грудня 2006 р.)

№	Сфера	Змінилось на краще	Змінилось на гірше	Не змінилось	Баланс	
					грудень 2007	грудень 2006
1	Рівень цін і тарифів	2,4	83,3	11,5	-80,9	-81,2
2	Впевненність громадян у завтрашньому дні	5,3	62,0	26,9	-56,7	-52,8
3	Ситуація в країні у цілому	7,5	47,1	38,9	-39,6	-32,6
4	Ставлення громадян до влади	6,3	45,1	41,0	-38,8	-40,4

5	Дотримання законності державними службовцями	6,1	37,3	41,6	-31,2	-20,5
6	Ситуація із злочинністю	5,4	36,6	47,6	-31,2	-22,8
7	Ставлення влади до громадян	6,8	37,4	47,3	-30,6	-26,5
8	Прозорість, відкритість діяльності влади	7,1	36,3	45,5	-29,2	-25,0
9	Рівень добробуту сім'ї респондента	13,0	41,6	43,2	-28,6	-21,0
10	Оплата праці	12,1	38,8	41,0	-26,7	-27,2
11	Можливість для громадян впливати на дії влади	6,6	33,1	50,5	-26,5	-21,6
12	Міжнародний імідж України	12,9	33,5	36,9	-22,6	-9,1
13	Забезпечення прав і свобод громадян	7,6	28,7	52,6	-21,1	-14,7
14	Економічне положення країни	11,1	53,6	30,5	-19,4	-26,0
15	Пенсійне забезпечення	15,3	32,8	41,7	-17,5	-27,1
16	Рівень демократії	12,2	22,4	53,7	-10,2	+3,6
17	Рівень свободи слова	16,3	19,0	54,2	-2,7	+9,9

[1] *Джерело: [6, С. 4]*

Як бачимо, відчуття суспільно-громадської влаштованості у більшості населення в грудні 2007 р. порівняно з груднем 2006 р. знизилося. Це свідчить про нестабільність макроекономічної ситуації, зниження рівня соціальної захищеності громадян.

З осені 2008 р. Україна знаходиться під впливом світової фінансової кризи, що дисбалансує економіку країни, негативно впливає на життєвий рівень громадян. Проте її вплив є неоднаковим у регіональному аспекті. Вона торкнулася, перш за все, експортноорієнтованих галузей, банківського сектору. Мешканці невеликих міст постраждали найменше. Це підтверджують дані соціологічного опитування на тему "Стан і перспективи розвитку системи соціального захисту населення України", проведеного нами у лютому 2009 р. на теренах Рівненської і Хмельницької областей. У ньому взяло участь 430 респондентів, у т. ч. 160 чоловіків і 270 жінок. На питання: "Дайте оцінку зміни пара-

метрів стану соціальної захищеності громадян України" (на початок 2009р.)" відповіді респондентів розподілилися так:

Таблиця 2

*Оцінка параметрів стану соціальної захищеності громадян України (на початок 2009 р.)**

Показник	змінилося на краще	змінилося на гірше	не змінилося
рівень цін і тарифів	0	110	100
забезпеченість житлом	15	4	215
впевненість у завтрашньому дні	1	11	66
ситуація в країні в цілому	0	10	37
дотримання законності державними службовцями	20	10	200
ситуація із злочинністю	17	7	136
ставлення до влади громадян	2	9	65
прозорість, відкритість діяльності влади	19	7	188
рівень добробуту сім'ї респондента	12	10	161
оплата праці	9	6	136
можливість для громадян впливати на дії влади	4	5	263
забезпечення прав і свобод громадян	23	5	269

**Джерело: результати соціологічного дослідження, проведеного автором*

Як свідчать дані табл.2, основні параметри соціальної захищеності для більшості громадян не зазнали змін. Тільки третина зазначила, що ситуація погіршилася. Можливо, це пов'язано із віковою структурою опитуваних. Серед них молодь у віці 18-25 років становила 192 чол. (44,7%); 26-40 років – 119 чол. (27,7%); 41-55 років – 101 чол. (23,5%); понад 55 років – 18 чол. (4,1%). Вищу освіту мали 166 респондентів (38,6%), неповну вищу – 122 чол. (28,4%), середню спеціальну – 68 чол. (15,8%), середню – 77 чол. (17,2%).

В опитуванні взяли участь 29 пенсіонерів, 33 безробітних, 130 робітників, 82 службовця, 14 менеджерів, 12 підприємців, 6 селян, 124 студенти. З них 211 респондентів були одружені, неодруженими були 219. Особистий дохід з тих, хто взяв участь в опитуванні, був у таких межах: 500-800 грн. – 129 осіб; 800-1100 грн. – 71 осіб.; 1100-1400 грн. – 53 осіб; 1400-1700 грн. – 35

осіб; 1700-2100 грн. – 15 осіб; понад 2100 грн. – 33 осіб. Проте більше половини респондентів (223 осіб.) зазначили, що їхній особистий дохід є недостатнім, а 109 чол. (переважно студенти) зазначили, що його зовсім не вистачає для задоволення основних потреб. Тільки 78 чол вважають свій дохід нормальним, у т. ч. три людини вважають його більш ніж достатнім. Такі дані свідчать про те, що заробітна плата, яка є основним джерелом особистих доходів для 277 респондентів, не виконує свої функції (відтворювальну, захисну, стимулюючу). Соціальні трансферти (пенсії, допомоги, доплати) були джерелом доходів для 110 чол. Другу зайнятість, за яку отримували постійну платню, мали 22 людини. Випадкові епізодичні заробітки поповнювали доходи 92 чоловік. Доходи від цінних паперів мали всього 5 чол. Підприємницькою діяльністю займалася 31 людина. На наявність інших джерел доходів вказали 79 чол. Окрім зарплати інших доходів не мали 44 людини.

На питання: "На якому рівні задовільняються Ваші потреби?" 101 респондент відповів, що живе від зарплати до зарплати, 260 чол. мали гроші на щоденні витрати, разом із тим, їх не вистачало на купівлю товарів тривалого користування, і лише п'ять людей ні в чому собі не відмовляють. Проте тільки чотверо з числа опитаних свій статус визначили як дуже багатий, 158 чол. – як середній, 193 чол. – як небагатий і 31 чол. як бідний (44 чол. не визначилися із відповідями).

Разом з тим, на основне питання анкети: "Як Ви оцінюєте рівень особистої соціальної захищеності (від 0 до 100%)?" ті, хто брав участь в опитуванні, зазначили таке: 0-20% – 133 чол.; 21-45% – 100 чол.; 46-75% – 166 чол.; 76-100%. – 31 чол. Отже, суб'єктивна оцінка особистої соціальної захищеності у більшості випадків є заниженою. Такий підхід кореспондується із рівнем доходів респондентів (табл. 3), що дозволяє підтвердити провідну роль заробітної плати у соціальному захисті людей.

Серед причин низької особистої соціальної захищеності домінували такі, як "середньодушовий дохід є меншим за прожитковий мінімум" (31% відповідей); "працюючи члени сім'ї є годувальниками усієї родини" (29,6%); "відчуваю невпевненість в отриманні (збереженні) роботи у майбутньому" (44%). Вплив позаекономічних чинників зазначило 16% опитаних. На існування заборгованості з заробітної плати вказало 62 чол. (14,4%).

Як показують дані табл. 4, на прохання оцінити роль держави у проведенні заходів щодо забезпечення соціального захисту громадян 361 респондент (84%) зазначив, що вона слабо і надто слабо використовує свої можливості.

Таблиця 3

*Розподіл респондентів за рівнем оцінки особистої соціальної захищеності (залежно від розміру особистого доходу), осіб**

Рівень соціальної захищеності	Особистий дохід, грн							
	до 500,0	500,1-800,0	800,1-1100,0	1100,1-1400,0	1400,1-1700,0	1700,1-2100,0	2100,1-2400,0	понад 2400
мінімальний 0-20%	75	39	7	3	4	1	-	4
низький 21-45%	34	44	17	2	2	1	2	-
середній 46-75%	49	80	22	2	4	4	-	3
високий 76-100%	3	15	7	1	-	3	-	2

**Джерело: результати соціологічного дослідження, проведеного автором*

Таблиця 4

Розподіл респондентів за їхньою оцінкою (у балах від 0 до 100) діяльності держави у сфері забезпечення соціального захисту населення, осіб

Напрямки забезпечення соціального захисту населення	0-20 балів	21-45 балів	46-75 балів	76-100 балів
соціальний захист непрацездатних громадян;	142	90	96	18
соціальний захист окремих категорій населення за рахунок державного бюджету;	114	96	113	22
координація і контроль за впровадженням заходів із соціального захисту;	144	90	93	19
стимулювання впровадження і поширення державного і приватного соціального страхування;	144	87	93	20
нормативне забезпечення та управління соціальним захистом;	147	78	93	21
не можу відповісти	84			

**Джерело: результати соціологічного дослідження, проведеного автором*

Однак 49 чол. важають, що держава робить усе, що від неї залежить, і достатньо повно використовує можливості для захисту своїх громандян. Досягнення держави у реалізації певних на-

прямів у забезпеченні соціального захисту населення учасники опитування оцінюють неоднозначно. Як бачимо, домінують занижені оцінки. Це свідчить про те, що більшість продовжує сподіватися переважно на державу, ніж на себе.

Оцінюючи вплив традиційних і нетрадиційних ризиків, наведених у табл. 5, на соціальну захищеність індивіда, респонденти зазначали, що практично всі вони впливають, а часто й суттєво (у т. ч. й сучасна світова фінансово-економічна криза) на добробут громадян.

Таблиця 5

Оцінка респондентами ступеня впливу традиційних і нетрадиційних соціальних ризиків на соціальну захищеність громадян

	суттєво впливає	**впливає**	**опосередковано впливає**	**можливо впливає, а може й не впливати**	**не впливає**
можливість захворювання	156	170	54	39	8
рівень доходів	204	184	28	8	3
кількість дітей в сім'ї	129	194	56	31	16
втрата годувальника	258	121	21	14	15
досягнення пенсійного віку	73	201	88	54	15
можливість травматизму, повязаного з виробництвом	146	162	59	47	13
безпритульність (можливість незабезпеченості житлом)	205	140	46	20	19
професійно-кваліфікаційний рівень	85	183	102	40	19
зайнятість населення	91	217	86	28	5
гарантованість якості товарів і послуг на відповідних ринках	70	152	110	75	19
безпека від кримінальних елементів	99	133	110	68	15
державні соціальні гарантії	115	176	78	43	15
громадські права і свободи	83	164	94	60	22
як впливає сучасна фінансова і економічна криза на ваш добробут	221	132	58	30	69

**Джерело: результати соціологічного дослідження, проведеного автором*

Проблема полягає у тому, що більшість чинників, які спричиняють соціальні ризики, є слабо прогнозованими, неповністю контрольованими. Соціальні ризики кількісно можливо оцінити лише за ймовірністю їхнього настання. Методика здійснення такої оцінки не є достатньо розробленою. Діюча методика кількісної оцінки соціальних ризиків враховує лише ймовірність настання небажаних подій і не враховує їхнього впливу на рівень соціальної захищеності населення.

Висновки. Соціальні процеси, у т. ч. соціальні ризики, характеризуються неповнотою, нечіткістю та невизначеністю і, на наш погляд, не допускають достатнього ступеня формалізації. Невизначеність виникає, по-перше, за наявності значної кількості вимірювань соціальних ризиків. По-друге, вона присутня також у випадку, коли деякі якісні характеристики є нечіткими, "розмитими " за своєю природою. Тому для оцінки і контролю соціальних ризиків ми пропонуємо застосовувати нову методику на базі теорії нечітких множин. Ця теорія дає змогу певною мірою формалізувати процеси і явища соціальної, економічної та інших сфер, полегшити процес прийняття рішень.

Література

1. Социальная энциклопедия / За ред. А. П. Горкина и др. – М.: БРЭ, 2000. – 438 с.

2. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. – Донецьк: Янтра, 2001. – 351 с.

3. Болотіна Н. Б. Право соціального захисту України: Навч. посіб. – К.: Знання, 2005. – 615 с.

4. Закон України “Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування” // Соціальний захист. – 1998. – № 3. – С. 6-14.

5. Закон України "Про соціальні послуги " // Голос України. – 2003. – 22 липня. – С. 1.

6. Шангіна Л. Падав минулорічний сніг // Дзеркало тиждня, 29 грудня 2007 р. – С. 4.

7. Папієв М. Ю. Соціальний захист населення в умовах фінансово-економічної кризи в Україні // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 7-13.

8. Кір’ян Т., Куліков Ю. Формування механізмів захисту населення від фінансово-економічної кризи // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 14-20.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

УДК 336.2

Лапко О.С.,
Національний інститут проблем міжнародної безпеки РНБО, старший консультант

ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ЧЕРЕЗ ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано основні напрями антикризових заходів окремих країн; розглянуто проблему "токсичних" активів та тенденції в бюджетній сфері у зв'язку з кризою; запропоновано антикризові пріоритети для України.

Ключові слова: *державне регулювання, фінансова криза, фінансовий сектор, рекапіталізація.*

Basic directions of measures selected countries are analysed in; the problem of "toxic" assets is considered and tendency in a budgetary sphere in of different countries is examined; anti-recessionary priorities are offered for Ukraine.

Key words: *state regulation, financial crisis, financial sector, recapitalization.*

Постановка проблеми. Найбільш руйнівного впливу світова фінансова криза завдала країнам СНД внаслідок "потрійного удару": через зменшення доступу до зовнішнього фінансування, скорочення експорту та падіння цін на сировинну продукцію на світовому ринку. Відтак, скорочення ВВП у 2009 р. для країн СНД очікується на рівні 5%, і є найгіршим показником серед країн, що розвиваються. У 2010 р. очікується відповідне зростання на рівні 1%, яке відбудеться на фоні високого інфляційного тиску.

Український реальний сектор економіки, який, за оцінками аналітиків, вже втратив приблизно третину потенціалу з моменту початку дії гострої фази світової кризи, потребує системного плану реформування. В цьому контексті ретельного вивчення потребують механізми подолання негативних наслідків дії світової кризи, адже копіювання окремих антикризових заходів провідних держав світу для національної економіки може мати відверто негативні наслідки. В умовах погіршення показ-

© Лапко О.С., 2009

ників функціонування національної економіки, систематизація зарубіжного досвіду подолання наслідків дії світової фінансової кризи є актуальним завданням.

Аналіз останніх публікацій. Проблема подолання фінансової кризи активно обговорюється в Україні науковцями, експертами та державними службовцями. Відомі роботи таких провідних дослідників підходів до антикризової політики країни, як О. С. Власюк, В. М. Геєць, А. І. Сухоруков, Я. Б. Базилюк, Я. А. Жаліло та ін. Наукова новизна цієї роботи в тому, що на відміну від більшості робіт щодо аналізу антикризової політики Україні, автором проаналізовано міжнародний досвід провідних країн світу, їхні підходи і відмінності у виборі стратегії подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є узагальнення сучасного антикризового досвіду провідних країн світу, міжнародних фахових інституцій та обґрунтування пріоритетних заходів антикризової політики України.

Виклад основного матеріалу. Про масштабність сучасної світової кризи свідчить безпрецедентні заходи з її подолання. За підрахунками експертів МВФ, сумарні кошти, які будуть надані основними країнами світу на підтримку економіки у зв'язку із подоланням негативної дії фінансової кризи, складуть у 2009 р. $820 млрд. (що становить близько 2% світового ВВП) і мінімум $660 млрд. у 2010 р [1].

Розмір потенційної підтримки фінансового сектору державою (разом с держгарантіями) МВФ наразі оцінює в 32% ВВП (на 3,25% ВВП більше, ніж прогнозувалось у березні). Підтримка фінансового сектору в розвинених країнах складає 50% ВВП (оцінка підвищена на 5,25% ВВП), табл. 1 [1].

Таблиця 1

Динаміка ВВП окремих країн світу,% до попереднього року

	2007	**2008**	**2009**	**2010**
Світ, всього	5,2	3,2	-1,3	1,9
Країни, що розвиваються	8,3	6,1	1,6	4
США	2	1,1	-2,8	0
Єврозона	2,7	0,9	-4,2	-0,4
Німеччина	2,5	1,3	-5,6	-1
Італія	1,6	-1	-4,4	-0,4
Японія	2,4	-0,6	-6,2	0,5
Китай	13	9	6,5	7,5
Індія	9,3	7,3	4,5	5,6

Бразилія	5,7	5,1	-1,3	2,2
Росія	8,1	5,6	-6	0,5
СНД без Росії	9,9	5,3	-2,9	3,1

Прямі вливання в фінансовий сектор, що спричинюють автоматичні невідкладні витрати бюджету, в розвинутих економіках складуть 6,3% ВВП, а в цілому в країнах G-20 – 3,4% ВВП.

Узагальнюючи досвід подолання кризи окремими державами світу, слід відзначити різницю у поглядах держав на причини виникнення кризи. Цим пояснюються відмінності у фінансуванні антикризових дій та напрямів централізації бюджетних коштів у фінансуванні визначених пріоритетів. Так, на перших етапах дії світової фінансової кризи, країни розподілялись на прихильників прямого втручання держави в діяльність окремих суб'єктів господарювання (США, Велика Британія), а також тих, які надавали переваги непрямому фіскальному стимулюванню окремих надчутливих для економіки галузей (переважна більшість країн ЄС, зокрема Німеччина, Франція).

Водночас із поглибленням дії кризи та вичерпанням національних можливостей фінансувати стимулюючі програми, які склалися на фоні зниження підприємницької активності й відповідним зменшенням надходжень у бюджет у вигляді податків, відбулось суттєве коригування антикризових заходів. Наразі відзначається більша прагматичність урядів у наданні допомоги, а також посилення корпоративної активності у пошуку антикризових програм розвитку.

Спільною рисою у подоланні наслідків світової фінансової кризи у більшості розвинених країн стало пріоритетне надання допомоги фінансовим секторам, які реалізовувались такими механізмами:

– Капітальними вливаннями. Більшість країн обрали шлях рекапіталізації окремих банків, переважно системоутворюючих. Для країн G20 середні витрати на рекапіталізацію оцінюються в 2.9% ВВП зі значною варіацією між різними країнами (від 4% в США до 0% в Австралії, Канаді та Іспанії). Серед малих краї – Австрія. Бельгія, Ірландія і Голландія оголосили великі програми рекапіталізації, які коливаються від 3,5% до 5,25% ВВП [1].

– Викупом активів та наданням прямих кредитів Казначейств. Уряди та декілька центральних банків надавали значні прямі кредити, а також викупали ліквідні активи у фінансових інституцій. Кількість залучених коштів значно різнить-

ся: Сполучене Королівство та Норвегія витратили більш ніж 10% ВВП, в той час як середня цифра для розвинених країн з G20 становить 5,25%.

– Прямою підтримкою центральних банків (з підтримкою або без прямої фінансової підтримки Казначейств). Підтримка Центральних банків була орієнтована переважно на надання кредитних ліній фінансовим інституціям, викупу непрофільних цінних паперів та строкових контрактів на викуп активів. Тільки в трьох країнах такі операції були проведені за прямої підтримки Казначейств (США, Сполучене Королівство та Росія).

– Наданням державних гарантій фінансовому сектору. Гарантії були запроваджені для банківських депозитів, міжбанківських кредитів та в деяких випадках для інших зобов'язань. Майже в усіх країнах був збільшений мінімальний обсяг гарантування вкладів. Особливо великі гарантії у порівнянні з ВВП були запроваджені в Ірландії (257%), Голландії (33,7%), Швеції (47,3%), Австрії (30%) та США (31,3%). Середній рівень гарантування вкладів в країнах G20 склав 12,4% ВВП, в розвинених країнах – 19,7%.

У країнах, що розвиваються, підтримка фінансового сектору була більш поміркованою, що пояснюється фактором дилеверингу (процесом зменшення частки позичкового капіталу в загальному розмірі капіталу фірми) на фоні підвищення ризиків для їхніх фінансових систем.

Основні заходи країн, що розвиваються у фінансовому секторі, були орієнтовані на:

– Рекапіталізацію банків. Ці заходи здійснили переважно Угорщина, Польща та Україна.

– Покриття потреби у ліквідності. Зокрема такі заходи здійснили Угорщина, Індія, Мексика, Росія, Туреччина і Україна. Ці країни надали (або заявили про наміри надати) кредитні лінії банкам та підприємствам, якими володіє або управляє держава.

– Надання гарантій. Так, загальні гарантії були запроваджені в Єгипті та Саудівський Аравії. Декілька інших країн (Угорщина, Індонезія, Мексика, Польща і Росія) заявили про наміри запровадження більш обмежених гарантій (торгові кредити експортерам та міжбанківське кредитування).

У систематизованому вигляді за версією МВФ заходи підтримки фінансового сектору окремих країн представлені в табл. 2.

Таблиця 2.
Основні антикризові заходи в фінансовому секторі в окремих країнах (% ВВП)

	Вкладання капіталу	Купівля активів та займи Казначейств	Підтримка Центральних банків за допомогою Казначейств	Забезпечення ліквідності Центральними банками та інша підтримка	Державні гарантії	Всього
Розвинена Північна Америка						
Канада	0	8,8	0	1,6	11,7	22,1
США	4	6	1,1	31,3	31,3	73,7
Розвинена Європа						
Австрія	5,3	0	0	0	30	35,3
Бельгія	4,7	0	0	0	26,2	30,9
Франція	1,2	1,3	0	0	16,4	18,9
Німеччина	3,7	0,4	0	0	17,6	21,7
Греція	2,1	3,3	0	0	6,2	11,6
Ірландія	5,3	0	0	0	257	262,3
Італія	1,3	0	0	2,5	0	3,8
Нідерланди	3,4	2,8	0	0	33,7	39,9
Норвегія	0	13,8	0	0	0	13,8
Португалія	2,4	0	0	0	12	14,4
Іспанія	0	4,6	0	0	18,3	22,9
Швеція	2,1	5,3	0	15,3	47,3	70
Швейцарія	1,1	0	0	10,9	0	12
Велика Британія	3,5	13,8	12,9	0	17,4	47,6
Розвинені країни АТР						
Австралія	0	0,7	0	0	0,7	1,4
Японія	2,4	6,7	0	0	12,9	22
Корея	2,5	1,2	0	0	14,3	18
Країни, що розвиваються						
Аргентина	0	0,9	0	0	0	0,9
Бразилія	0	0	0	1,5	0	1,5

Китай	0,5	0	0	0	0	0,5
Індія	0	0	0	5,6	0	5,6
Індонезія	0	0	0	0	0,1	0,1
Угорщина	1,1	0	0	4	1,1	6,2
Польща	0,4	0	0	0	3,2	3,6
Росія	0,1	0,4	2,9	3,2	0,5	7,1
Саудівська Аравія	0,6	0,6	0	8,2	н.д.	9,4
Туреччина	0	0	0	0,2	0	0,2
В середньому по:						
Країни G20	1,9	3,3	1	9,3	12,4	27,9
Розвинуті країни	2,9	5,2	1,3	13,9	19,7	43
Країни, що розвиваються	0,2	0,1	0,3	1,6	0,1	2,3

Принциповим питанням у процесі здійснення антикризової підтримки для всіх без винятку держав став механізм вирішення проблеми так званих "поганих" або "токсичних" активів банків. Під "токсичними" активами банків розуміють такі зобов'язання компаній перед банківськими установами, які практично не мають потенціалу повернення. Переважно вони складаються з: наданих банками кредитів, вірогідність повернення яких мінімальна; знеціненого заставного майна або інших активів компаній, які отримували кредити тощо.

В цьому контексті дискусія точиться навколо вибору суб'єкту, який візьме борговий тягар за заподіяні збитки, а також джерел погашення відповідних боргових зобов'язань. Разом із тим, при широкій варіації засобів вирішення проблем "токсичних" активів, все ж таки не важко дійти висновку про те, що у кінцевому підсумку "токсичні" активи покриваються коштом платників податків, що демонструється на поданих далі прикладах.

Американський спосіб вирішення проблеми "токсичних" активів засновується на створенні спеціалізованих державних установ, які скуповують у банків їх "токсичні" активи. План "детоксикації" складається з трьох частин. По-перше, Федеральна корпорація зі страхування вкладів (FDIC) створює приватно-державні партнерства, які викуповують "погані активи". Загальна сума викупу становить 0,5-1 трлн. дол. США, з яких 85% фінансування надає FDIC ($820 млрд.). З 15%, що залишилися, п'яту частину надає приватний капітал ($30 млрд.),

а 4/5 становлять ресурси ФРС ($150 млрд.). Основна проблема, яку при цьому треба буде вирішити, – це проблема дисконту, а саме – по якій саме ціні викупати активи, розробка методології їх оцінювання в ситуації відсутності непорушного еквіваленту, коли всі пропорції цін змінюються.

Дещо інша система призначена для викупу іпотечних "токсичних" активів. Для цього Мінфін США планує укласти договори з 4-5 компаніями за принципом фінансування "50 на 50". На думку Нобелівського лауреата, професора Прінстонського університету Пола Кругмана, – обидві схеми є привабливими для приватних інвесторів, оскільки їхній ризик знижується за рахунок високої частки державного капіталу.

Дещо відрізняється від американського британський варіант "детоксикації", який полягає у створенні державних гарантій проти появи нових "поганих" активів.

Третій варіант (який умовно визначається як "континентальний"), до якого схиляються Європейський Центральний банк і центральні банки 16 країн, що входять в Єврозону. Він полягає у додатковій капіталізації державою банків з тим, щоб вони мали можливість створювати резерви проти ризиків, пов'язаних з "поганими" активами, зокрема списувати "погані" активи, зменшуючи свій капітал. Ці втрати покриваються за рахунок державних заходів рекапіталізації.

Росія тяжіє до третього сценарію, надаючи субординовані кредити з ресурсів фонду національного добробуту та ресурсів ЦБ. ЦБ надав кредит "Сбербанку", Фонд національного добробуту – двом державним банкам: "ВТБ" и "Россельхозбанку", а також 4-м приватним, серед яких "Газпром-банк", "Альфа-банк", "Номос-банк" та "Ханти-Мансийський банк". Загальна сума для державних банків склала 725 млрд. рублів, для недержавних – 32 млрд. рублів. У бюджеті на 2009 рік з цією метою передбачено виділити ще більш, ніж 190 млрд. рублів.

Заходи подолання фінансової кризи, розпочаті із підтримки країнами фінансового сектору, перейшли у більш глибокі сфери економічного життя. Внаслідок того, що основним джерелом забезпечення "детоксикації" економік виступає державний бюджет, він стає найбільш вразливою ланкою та тим ключовим механізмом, який трансформує фінансову кризу в соціально-економічну.

Так, на сучасному етапі можливості бюджетного фінансування практично в усіх державах по мірі протікання кризи суттєво зменшились. Тільки бюджети розвинених країн G20 скоротились в середньому на 6% ВВП, а державний борг за

2008-2009 рр. найбільш вірогідно підвищиться на 14,5% ВВП. Дещо менші, але від того не менш вагомі погіршення балансів доходів і витрат очікуються для бюджетів країн G20, що розвиваються [1].

Це пояснюється кількома чинниками, ключовими з яких є: безпрецедентно високі на початок кризи у розвинених країнах прямі вливання у фінансовий сектор; скорочення доходів бюджету через фінансування стабілізаційних заходів (фіскальне стимулювання), а також зниження світових цін на сировину, що призвело до бюджетних втрат країн, що розвиваються.

Значне погіршення ситуації в бюджетній сфері в розвинених країнах, де зростання державного та приватного боргу є історичним за розміром та масштабом з часів Другої світової війни, посилюється довгостроковим розбалансуванням структури балансу на користь витратної частини, що пояснюється проблемою старіння населення для більшості розвинених країн.

Очікується, що в середньостроковій перспективі бюджетні баланси покращаться, але вони все ще будуть більш слабкими, аніж до кризи. Співвідношення державного боргу до ВВП в середньостроковій перспективі буде зростати для всіх розвинених країн G20.

За таких обставин стратегія подолання нагромаджених проблем має ґрунтуватися на чітких базових критеріях, основними з яких є:

1. Обмеження пакету податкового стимулювання, розмір якого не повинен збільшувати дефіцит бюджету у довгостроковій перспективі (необхідно зменшувати державні витрати, або заміщувати випадаючи податки іншими надходженнями).

2. Податкова та бюджетна політика має містити механіки оперативної корекції відповідні до розвитку економічної ситуації.

3. Обов'язковість структурних реформ для розширення можливостей зростання економіки.

4. Чіткі, не інфляційні джерела наповнення пенсійного фонду і забезпечення охорони здоров'я для країн, які зіткнулися з проблемою старіння населення.

Водночас підстав для того, що всіма країнами будуть дотримані ці досить прості критерії, дуже мало. Дедалі гучніше звучать попередження про погіршення ситуації в бюджетній сфері, посилюючи загальносвітову тенденцію нагромадження дефолтного потенціалу (причому як державного, так і корпоративного секторів), а відтак перспективи швидкого одужання світової економіки в цілому відтерміновуються.

Саме із цим, на наш погляд, пов'язується інша тенденція, притаманна сучасному світовому господарству, яка проявилась у сфері міжнародної торгівлі, що виступила компенсаторним механізмом перенесення втрат націй з бюджету на інші зовнішні джерела фінансування. Для багатьох провідних держав світу нового змісту набула оновлена доктрина протекціонізму, специфічною ознакою якого стала її непідконтрольність регулюючим наддержавним органам, зокрема СОТ. Особливістю протекціоністських заходів у період цієї кризи є те, що багато країн відмовились від класичних підвищень тарифів та введення квот. Потреба в них відпадає з тієї причини, що у програмах зі "спасіння" економік вже містяться величезні державні фінансові вливання (субсидії) та гарантії банківському, страховому і автомобільному секторам, і тому додаткової потреби у торговельних обмеженнях не виникає.

Відповідне субсидіювання має декілька негативних наслідків, які системно вплинуть на світовий ринок. Йдеться про такі його вади, як:

1. Зниження мотивації підприємства, яке претендує на субсидію, до реструктуризації та підвищення ефективності в умовах кризи.

2. Порушення конкурентних відносин між компаніями, що отримують субсидії, та тих, які не мають такої можливості. Це провокує витіснення з ринків більш ефективних конкурентів. Крім того, за рахунок субсидій підприємства можуть вдаватися до недобросовісної конкуренції, демпінгу або недружніх поглинань.

3. Неспроможність урядів напряму досягти поставлених цілей, адже субсидіювання не завжди впливає на ту проблему, яку уряд планує вирішити. Так, якщо заплановано завдяки наданим підприємству субсидіям зберегти робочі місця і у такий спосіб вирішити проблему безробіття, то, витрачаючи отримані грошові кошти на потреби виробництва або на субсидіювання вартості кредиту, підприємство може впливати на політику зайнятості лише опосередковано, через вплив на інші аспекти його діяльності.

4. Поглиблення диспаритету в міжнародній торгівлі. Йдеться про те, що непропорційність субсидіювання у розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Останні мають значно менше фінансових можливостей для фінансових вливань та субсидій для своїх підприємств, аніж розвинені країни, які внаслідок цього набувають додаткових конкурентних переваг. Такий диспаритет може призвести до зустрічних відповідних заходів, а

також ускладнити переговори в рамках СОТ та G-20 щодо подальших перспектив світової торгівлі.

Утім найбільш дискусійним питанням сучасних економістів, як теоретиків, так і практиків, є парадигма подолання найбільшої світової фінансової кризи. У квітні 2009 р. МВФ опублікував результати дослідження, в якому аналізується питання, як правильно будувати антикризову політику [2]. Проаналізувавши 122 епізоди рецесій в різні роки в різних країнах, експерти МВФ дійшли до дещо незвичного висновку, згідно з яким грошові заходи скорочують рецесію, а бюджетні – ні. Фіскальна активність не призводить до наближення кінця рецесії, незважаючи на те, як саме її вимірювати – по зростанню державних витрат або по зміні бюджетного балансу. Водночас, під час рецесій, які були викликані фінансовою кризою, будь-яка державна допомога є доцільною. Зростання державних витрат на 1 % підвищує вірогідність закінчення рецесії на 16 %. Сильна експансіоністська відповідь на кризу наближує її закінчення на півроку.

Цей важливий висновок додає аргументації на користь системного підходу в боротьбі з кризою, відзначаючи важливість усіх напрямків боротьби з нею. Водночас, у середньостроковій перспективі зростання державних витрат завдає шкоди, адже збільшення державного боргу ускладнює одержання кредитів компаніями. Аля ця неприємна закономірність починає працювати лише тоді, коли державний борг сягає надзвичайно високих значень.

МВФ також підрахував, що сумарна антикризова експансія держав G-20 сягне в 2009-2010 рр. 5,5% ВВП. Такий бюджетний дефіцит 20 провідних економік порівняно з докризовим дефіцитом в 2007 році. Два роки тому дефіцит у двадцятки становив 1,1% ВВП, а в цьому і наступному році – 6,5-6,6% ВВП (дефіцит бюджету МВФ вимірює з урахуванням ПКС валют відповідних країн).

Оцінюючи антикризову політику України, слід зазначити, що погіршення макроекономічних показників в країні було одним з найгірших із всіх країн, що розвиваються. Так, за даними російської консалтингової компанії ФБК [3], яка провела дослідження ефективності антикризової діяльності вибіркових країн, хоча показники України на початок гострої фази кризи (осінь 2008) виглядали одними з найкращих в Європі, це було пов'язано з відтермінованим початком її настання. Показники початку 2009 року яскраво засвідчують неефективність антикризової політики України.

Висновки. Підсумовуючи, слід відзначити, що у зв'язку із незавершеністю дії світової фінансової кризи та триваючим посиленням негативних тенденцій розвитку світової економіки у 2009 р. для України актуалізується проблема запровадження ефективного антикризового плану. Разом із тим особливого врахування під час його реалізації потребують такі чинники, як:

– високий потенціал впливу іноземних фінансових інституцій на національне економічне та фінансове середовища. Поглиблення інтеграції національної фінансової системи України до світового фінансового ринку призвело до посилення впливу іноземного капіталу і менеджменту на внутрішньому середовищі. Нарощенню негативного потенціалу тиску на прийняття державних рішень також сприяє й тенденція підвищення заборгованості, а відтак і залежності України від фінансових інституцій. У цьому зв'язку недосконалість законодавчої бази у регулюванні діяльності глобальних фінансових організацій на території України, а також відсутність відповідного регулювання у світі, становить загрозу для фінансової системи України;

– загальна тенденція посилення протекціонізму в світі. Поширення практики субсидування розвиненими країнами власних національних компаній вивела проблему протекціонізму на принципово новий рівень. Нездатність світового регулювання забезпечити протидію відповідним тенденціям, з одного боку, і неспроможність України забезпечити еквівалентну підтримку національним компаніям, – з іншого, створює вагому проблему нерівності конкурентних умов, зниження перспектив вітчизняних експортерів на світовому ринку, а відтак і відтерміновує економічне зростання. Викривлення світової конкуренції через субсидіювання є предметом дискусії в рамках G-20 і СОТ, тому Україна повинна системно відстоювати інтереси власних компаній;

– нарощення дефолтного потенціалу державного та корпоративного сектору України. Необхідність вирішення структурних проблем бюджету через падіння цін на сировину і неможливість подальшого покривання дефіциту бюджету за рахунок зовнішніх запозичень надзвичайно загострює проблеми бюджетної політики на коротко- і середньострокову перспективу. А в ситуації обмеженого доступу національних компаній до міжнародного ринку капіталу через низькі кредитні рейтинги і неясні перспективи відновлення експортних надходжень, самостійна реструктуризація боргів провідних українських компаній стає майже неможливою. Подвійний дефолтний "навіс" становить чи не найбільшу загрозу для національної економі-

ки, а тому вимагає конструктивної співпраці уряду з корпоративним сектором у вироблені напрямів подолання негативних тенденцій;

– надмірне наслідування Україною досвіду рятування фінансового сектору. НБУ пішов по шляху введення тимчасової адміністрації у проблемних банках та процедуру банкрутства, або санації. Це тимчасово заспокоїло ситуацію, стабілізувавши банківську систему, водночас проблема існування "поганих" і потенційно "поганих" активів залишається навіть у стабільних банків, проблема переоцінки активів. Мають бути розроблені чіткі принципи, згідно із якими держава буде надавати рефінансування, крім цього, повинно бути узгоджено і передбачено критичну межу, за якою держава не буде підтримувати банківські інституції.

Отже, антикризові кроки для України мають містити:

– системний моніторинг оцінки фінансових ризиків, аналізу сучасних фінансових процесів та регулювання діяльності фінансових інституцій (особливо приватних інвестиційних компаній), які працюють на території України, з метою упередження деструктивного спекулятивного впливу на фінансовий ринок України;

– посилення контролю за виконанням стратегічними інвесторами інвестиційних зобов'язань;

– запровадження оцінки протекціоністських дій іноземними партнерами України та розробка адекватних симетричних торгових заходів проти імпорту з країн, які застосовують приховані протекціоністські заходи, погіршуючи конкурентні умови для українських компаній, зокрема субсидують експортерів;

– розробити стратегію дій щодо переговорів між українськими компаніями та іноземними кредиторами з метою врегулювання проблеми міжнародних боргів для уникнення корпоративних дефолтів, іноді навіть через надання державних гарантій за умови реструктуризації боргу;

– розробити чіткі принципи, згідно із якими держава буде надавати рефінансування банківським установам, а також механізми визначення банків і компаній (в разі надання ліквідності останнім), яким рефінансування надаватись не буде через неможливість уникнення банкрутства. Розкриття інформації в цій частині має стати обов'язковим і буде сприяти підвищенню довіри до вітчизняної банківської системи;

– доопрацювати цільові пріоритети бюджетної політики в середньостроковій перспективі, з урахуванням можливого погіршення світової кон'юнктури в 2010 році, яка може спровоку-

вати проблему з невиконанням соціальних зобов'язань на фоні погіршення структури зовнішнього боргу.

Література

1. Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis, IMF, March 6, 2009.

2. Coping with the Crisis: Policy Options for Emerging Market Countries, IMF, April 23, 2009.

3. Компанія ФКС, Доповідь: Індекс антикризової ефективності, квітень 2009.

4. The Fundamental Principles of Financial Regulation by Markus Brunnermeier, Andrew Crockett, Charles Goodhart, Avinash D. Persaud and Hyun Shin. Geneva Reports on the World Economy – Preliminary Conference Draft, 2009.

5. IMF: World economic outlook update, July 8, 2009.

УДК 336

Марченко А. Ю.,
аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛІ ЦІНОУТВОРЕННЯ В СИСТЕМІ ІПОТЕЧНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті досліджуються основні чинники ціноутворення в системі іпотечного страхування, пояснюється теоретичний механізм побудови моделі ціноутворення іпотечного страхування.

Ключові слова: *ціноутворення, іпотечне страхування.*

The author of the article selects and explores the basic factors of pricing in the system of mortgage insurance, explains the theoretical mechanism of construction of the price model of mortgage insurance.

Key words: *pricing, mortgage insurance.*

Постановка проблеми. Визначення ціни ризиків в іпотечному страхуванні є основною метою діяльності страховиків. Залежно від ціни страхування позичальник буде вирішувати, чи страхувати іпотечні ризики, чи ні. Ціна страхування іпотечних ризиків повинна бути зважена на можливість позичальника заплатити її та доцільність страхової організації брати на себе такі ризики. З огляду на новизну і нерозвиненість іпотечного кредитування тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток ціноутворення в системі іпотечного кредитування здійснили такі вчені, як О. Безродний, Б. Гулд, С. Росс та інші. Проте ця проблематика потребує детальнішого дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення чинників і моделей ціноутворення на ринку іпотечного страхування та поглиблення їхнього теоретичного трактування.

Виклад основного матеріалу. З метою розробки цінової моделі іпотечного страхування необхідно проаналізувати функціонування декількох банківських портфелів житлових кредитів за кожен рік видачі (балансовий рік) за вказаними нижче тенденціями, без яких неможливо розрахувати ставки іпотечних страхових премій:

© Марченко А. Ю., 2009

– стійкість застрахованих кредитів;
– частота невиконання боргових зобов'язань позичальниками;
– вага збитків [1].

Усі операції зазвичай аналізуються за кожен рік з метою визначення цін у розрізі груп кредитів, що мають схожі ознаки. Звичайно, в такі групи включаються кредити, видані в той самий рік, які мають теж саме співвідношення суми кредиту до вартості застави (LTV), той самий строк погашення, вид іпотечного інструмента (фіксований або змінний), а також тип володіння власністю (ця діяльність аналогічна до структурування іпотечних пулів для випуску іпотечних сертифікатів). Окремі кредити з несхожими характеристиками (наприклад, інший тип заставного майна, розмір кредиту), які випадають зі звичайного ряду, можуть бути виключені з аналізу. Залежно від характерних рис, властивому кожному ринку, може виникнути необхідність у використанні додаткових критеріїв для більш чіткої класифікації кредитів в кожному балансовому році для більш точного прогнозування характеристики кредитів у майбутньому.

Стійкість застрахованих кредитів трактується як темпи зменшення кредитного портфеля у зв'язку з їх погашенням. Дані балансового року аналізуються для того, щоб визначити, наскільки стійкий початковий баланс застрахованих кредитів. Під стійкістю також розуміються кількість застрахованих кредитів, що продовжують діяти на початок кожного нового року або на кінець кожного наступного календарного кварталу, виражену у відсотках від загальної кількості кредитів, виданих у даному балансовому році. Кількість (і величина) дострокових платежів, виплат і дефолтів, а також випадків припинення страхування визначається за кожен рік або квартал залежно від того, як довго ведеться баланс кредитів. Аналіз декількох балансових років з аналогічними характеристиками дозволяє виявити постійну тенденцію, скоректовану з урахуванням можливих випадків аномальної поведінки ринку. На основі цих даних аналітик-дослідник може розрахувати передбачувану кількість і розмір кредитів у наступні періоди протягом усього періоду дії цього сегмента портфеля.

Вивчення стійкості надає можливість визначити розмір і час надходження майбутніх страхових премій, розмір і час можливих майбутніх збитків.

Після того, як кредитний портфель систематизовано, здійснюється аналіз того, скільки, який розмір кредитів було не виплачено, тривалості невиплат (тобто за кількістю місяців або

кварталів), починаючи з першого пропущеного платежу (прострочення) і до того моменту, коли кредит був виключений з балансових книг кредитора (непогашення кредиту, дефолт). Дата дефолту може визначатися як моментом переходу предмета застави до кредитора, так і моментом його продажу третій стороні, або внаслідок ухвалення судового рішення про звернення стягнення на закладене майно, або в результаті інших заходів. Прострочені кредити, за якими платежі відновили, повинні аналізуватися окремо як особлива група проблемних кредитів. З технічної точки зору, ці кредити вважаються стандартними. Водночас досвід багатьох країн показує, що до 25% проблемних кредитів, за якими раніше платежі прострочувалися, і надалі залишались у цій категорії.

Частота дефолтів є важливим показником для прогнозування кількості вимог про виплату страхового відшкодування, які може отримати страховик, а також для акумулювання резервів банківських установ на покриття збитків від прострочення платежів, за невиплаченими кредитами. Дані також можуть бути використані для прогнозування передбачуваної дати виконання вимоги про виплату відшкодування. Вага збитків (яка виражається як середня сума збитків, зазнана за кожною виплаченою вимогою) визначається шляхом додавання:

– загальної суми невиплаченого основного боргу, що належить кредиторові;

– судових витрат;

– всіх інших витрат (за винятком штрафних платежів);

– суми несплачених відсотків, що нагромадилися, починаючи з моменту початкового прострочення та закінчуючи моментом анулювання кредиту.

Потім загальна сума збитків кредитора зменшується на величину чистого доходу від продажу майна (або передбачувану ціну продажу, зумовлену за результатами оцінки майна) і визначаються непокриті збитки. Такі розрахунки здійснюються за кожною групою кредитів з метою визначення середньої величини типових витрат, на основі якої розраховується прогнозована середня вага збитків. У той самий час, як ми вже відзначали вище, дуже важливо з кожної групи кредитів, виключити з них такі аномальні випадки:

– кредити з дуже високим або, навпаки, дуже низьким LTV;

– кредити, надані за допомогою незвичайних іпотечних інструментів або на незвичайних умовах;

– кредити, надані під заставу нерухомості, у якій позичальник не проживає;

– незвичайно великі суми наданих у борг коштів, нетипові для звичайних кредитів.

На рис. 1. показано типову поведінку показників дослідження.

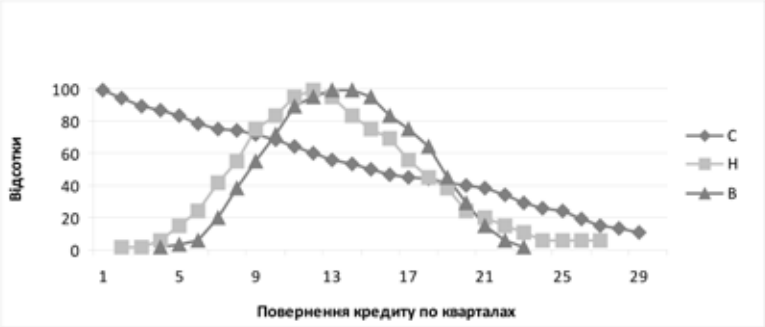


Рис. 1. Приклад типової поведінки показників стійкості, непогашення та вимог про компенсацію збитків.

Різниця у фінансових інструментах, використовуваних для видачі кредиту, які ще називають іпотечними кредитними продуктами, означає, що у випадку дефолту, його наслідки можуть помітно відрізнятися один від іншого, навіть якщо позичальники і економічні умови мають однотипний характер. Наприклад, кредити з негативною амортизацією можуть приводити, швидше, до збільшення, ніж до скорочення основної суми боргу. Неможливість підвищити вартість майна для того, щоб компенсувати зменшення активів, може надалі тільки збільшити ймовірність настання дефолту. Розмір активів позичальника в будь-який момент часу є важливим показником його готовності погасити кредит [2, с.93-97].

До цього часу ми розглядали методи ціноутворення тільки для іпотечних кредитів, за якими як застава використовується житло, в якому проживає боржник. Використання як застави житла, у якому позичальник не проживає або яке належить інвесторові, означає дуже високий ризик настання дефолту і необхідність підвищення розміру страхових премій у порівнянні із преміями, виплачуваними за кредитами, особами забезпеченими житлом, а також застосування більш твердих вимог андерайтингу. Торгівельна та комерційна нерухомість, а також будівельні позички не потрапляють у сферу дії іпотечного страхування і тому не можуть бути застраховані монотипними іпотечними страховиками.

Не менш важливим є регіональний чинник ціноутворення. Враховуючи велику географічну розмаїтість території України, в одних регіонах частота дефолтів може бути постійно високою, а в інших, навпаки, низькою завдяки дії таких факторів, як: економічне становище регіону, рівень його індустріалізації, наявність і вартість будівельних матеріалів і навіть кліматичні особливості. Однак перш ніж почати враховувати регіональні коливання цін, необхідно повністю переконатися в тому, що різниця в ризиках між регіонами має довгостроковий характер, а також, що учасники іпотечного страхування як на первинному, так і на вторинному ринку бажають і мають потребу в регіональній диференціації цін. У США, наприклад, ФЖА давно проводить політику використання єдиної для всієї країни ставки страхової премії за іпотечними кредитами [3, с. 276 – 279].

Щоб дослідити ціноутворення на українському страховому ринку іпотечного кредитування необхідно ввести декілька застережень. Розрахунки цін на послуги іпотечного страхування були зроблені виходячи з того, що в Україні, фактично, поки немає практики обліку частоти прийняття судових рішень про звернення стягнення на закладене майно або оцінки величини збитків. Крім того, за чинними в цей час в Україні законами припущення про розмір виплати страхового відшкодування, будуть вважатися недійсними доти, поки не будуть внесені відповідні зміни в чинне законодавство про порядок звертання стягнення на закладене майно, і, що особливо імовірно, поки не буде встановлена менш дорога і тривала процедура передачі прав власності на майно та іпотечні кредити.

Як альтернатива може бути запропонована схема розрахунку ціни ризику непогашення іпотечного кредиту, що ґрунтується на припущенні про неможливість повернення закладеного майна, проте, це буде, швидше схема страхування кредиту, а не страхування ризику непогашення іпотечного кредиту, що, своєю чергою, призведе до необхідності розглядати такі питання, як порядок кредитного аналізу і наявність кредитної інформації.

Припущення, які використовуються при здійсненні розрахунків цін на послуги іпотечного страхування, зроблені на основі "стандартного" для України іпотечного кредиту, що має такі характеристики:

– перший кредит, виданий на придбання житла;

– строк погашення кредиту – 10 років;

– фіксована процентна ставка, фіксовані суми платежів;

– співвідношення LTV для страхування 85% (базове незастраховане співвідношення LTV – 70% згідно з Законом України "Про іпотеку" [4]);

– іпотечне страхове покриття 30% (верхній рівень).

Для розрахунку ставки страхової премії необхідно оцінити вплив різних чинників на ринок іпотечного кредитування. У моделі використовується три сценарії, що відрізняються різними прогнозними оцінками ризику зміни економічної ситуації в країні:

1. Сприятливі економічні умови позначені як "низький рівень ризику".

2. Середні, з погляду ризику, умови позначені як "очікуваний рівень ризику".

3. Несприятливі економічні умови позначені як "високий рівень ризику".

Ці три сценарії, кожному з яких відповідає своє значення страхової премії, одержали достатнє вагове вираження для того, щоб з їхньою допомогою визначити розмір страхової премії, показаний в остаточному результаті моделі. У ціновій моделі низький і високий рівень ризику одержали вагу в розмірі 25% кожний, а "очікуваний рівень ризику" – 50%. Показані далі результативні розрахунки страхової премії за іпотечними кредитами відображають ці середньозважені величини.

Головною умовою методики розрахунку середньозваженої ціни є її незмінність у довгостроковій перспективі, тобто протягом усього терміну кредиту. На відміну від страхових платежів, виплачуваних при страхуванні автомобіля або майна, розмір премії в іпотечному страхуванні не міняється протягом усього строку кредиту. Водночас іпотечний страховик повинен приблизно представляти, якими будуть умови на іпотечному ринку в майбутньому. Це означає, що протягом терміну дії певної групи кредитів умови на ринку можуть мінятися від сприятливих до несприятливих. Отже, розмір страхової премії повинен відображати "середню" ціну, здатну підтримувати фінансові можливості іпотечного страховика протягом усього періоду.

Види видатків, що включають у цінову модель, можна розділити на три групи:

– витрати по андерайтингу і залученню нових клієнтів;

– видатки по виплаті страхового відшкодування;

– фінансові витрати.

Також на модель впливає рівень облікової ставки – процентна ставка, за якою банки дістають кошти від Центрального банку, та норма доходу на інвестиції, яку іпотечний страховик очікує одержати від ризикованих капітальних вкладень.

Наступний чинник – це співвідношення ризикового і основного капіталу. У США мінімальний розмір вимог до іпотеч-

них страхових компаній становить 25 до 1, цей показник використовується і в цій ціновій моделі [5].

Коефіцієнт прибутковості капіталу був обраний для того, щоб показати фінансові цілі, які переслідує приватна іпотечна страхова компанія. Якщо послуги іпотечного страхування надає державна страхова компанія, то необхідний дохід може бути нижче. Однак для того, щоб зберігати фінансову самостійність, організації необхідно встановити певну норму прибутку на портфельні інвестиції.

Імовірність непогашення кредиту – це також один із найважливіших чинників, який використовується в оціночній моделі. Як уже раніше згадувалося, в Україні фактично немає досвіду роботи з випадками дефолту. Відповідно, у нас немає в наявності ніяких довгострокових даних. Це означає, що на сьогодні в Україні поки неможливо розраховувати розміри іпотечних страхових премій відповідно до актуарних принципів на основі наявних даних, яким можна довіряти.

У моделі використовується досить велика кількість змінних даних, що вводяться самим користувачем. Для того, щоб виконати послідовний порівняльний аналіз трьох описаних вище сценаріїв з використанням моделі, для кожного з них треба набрати вихідний набір даних.

Фактично, на сьогодні момент більшість вихідних даних є не більш, ніж науковими припущеннями, що ґрунтуються на нашому розумінні того, як повинна працювати іпотечна страхова компанія, а також на наших прогнозах, отриманих внаслідок проведених досліджень. У табл. 1 наведено набір вихідних даних, які, на нашу думку, мають використовуватись у цій моделі.

Таблиця 1

Цільові критерії іпотечного страхування

Показники	**Рівень ризиків на ринку**		
	низький	**середній**	**високий**
ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТІВ:			
Процентна ставка по кредитах	14.00%	18.00%	25.00%
Відсоток погашення основної суми боргу протягом балансового року (Постійна ставка дострокового погашення кредиту)	15.00%	15.00%	15.00%

Витрати по андерайтингу та залученню нових страхувальників			
Видатки по андерайтингу – базисні пункти від суми знову укладених договорів страхування	75.00	75.00	75.00
Видатки по пролонгації – базисні пункти від суми діючих страхових договорів	15.00	15.00	15.00
Податки –% зібраних страхових внесків	3.00%	3.00%	3.00%
Витрати по виплаті страхового відшкодування по іпотечних кредитах			
Прострочені відсотки за кіл-тю місяців	9	15	30
Судові витрати / Витрати по зверненню стягнення на закладене майно (% від суми кредиту)	3.00%	5.00%	6.00%
Податки та страхування (% від вартості майна)	1.00%	1.65%	3.30%
Видатки по утримуванню та обслуговуванню (%від вартості майна)	4.00%	5.00%	6.00%
Вартість майна в момент його реалізації з метою стягнення боргу (% від вартості майна)	70.00%	60.00%	50.00%
Фінансові передумови:			
Дисконтна ставка	12.00%	12.00%	12.00%
Норма доходу на інвестиції	6.00%	6.00%	6.00%
Співвідношення ризикового та основного капіталу	25	25	25
Необхідний дохід на капітал	12.00%	12.00%	12.00%

Висновки. Модель розрахунку страхової премії дозволяє одержати велику кількість альтернативних цінових показників, що залежать від строку кредиту, рівня LTV і відсотка страхового покриття, для кожної групи іпотечних кредитів. Проте на початкових етапах іпотечного кредитування її не варто застосовувати. Навпаки, ми б рекомендували на першому етапі використовувати досить прості за своєю структурою тарифи на послуги іпотечного страхування.

У цій моделі ставки страхових платежів розраховувалися

виходячи із законодавчих і ринкових умов іншої країни, і тому вони носять винятково ілюстративний характер. Проте в майбутньому означені методичні підходи можуть бути застосовані в Україні.

Література

1. Ross S. The Color of Credit: Mortgage Discrimination, Research Methodology, and Fair Lending Enforcement. – New York: McMillan, 2002. – 432 p.

2. Гулд Б. Ипотечное страхование: продукты и вопросы ценообразования // Дубна Международный семинар. Жилищное финансирование, ипотечное жилищное кредитование, 2004. – С. 93– 97.

3. Безродный О. К. Меры государственной поддержки ипотечного жилищного кредитования // Дубна Международный семинар. Жилищное финансирование, ипотечное жилищное кредитование, 2004. – С. 276 – 279.

4. Закон України "Про іпотеку" від 5 червня 2003 року № 898-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 30.

5. Report of the Committee on Bankruptcy and Corporate reorganization of The Association off the Bar of the City of New York (2000). – 256 c.

УДК 339.94.1:336.7

Медведкіна Є. О.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки;
Месечко І. М.,
магістр спеціальності "Міжнародна економіка" Донецького національного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАСЛІДКИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті проведено комплексний аналіз суперечливих наслідків експансії іноземними фінансовими установами банківської системи України та виявлено головні проблеми та перспективи подальшого розвитку транснаціонального бізнесу в Україні.

Ключові слова: *транснаціоналізація, банківська система, експансія, фінансовий ринок, банківські установи, глобалізаційні процеси, платіжний баланс.*

In the article conducted complex analysis of contradictory consequences of expansion by foreign financial institutions of the banking system of Ukraine and main problems and prospects of further development of transnational business are exposed in Ukraine.

Key words: *internationalization, banking system, expansion, financial market, banking institutions, globalization processes, balance of payment.*

Постановка проблеми. Глобалізація фінансових ринків передбачає усунення бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками. Капітал на глобальному рівні повинен вільно переміщуватися з внутрішнього на світовий ринок і навпаки та рухатися в тому напрямі, який гарантує вищу норму прибутку і продуктивність. Тобто мобільність міжнародних потоків капіталу зростатиме доти, доки світова економіка не буде характеризуватися порівняною однорідністю.

Опанування національних фінансових ринків іноземними банківськими установами відбувається в різних країнах світу, а найінтенсивніше – у країнах із перехідною економікою. У цьому аспекті зберігається одновекторність руху капіталу – від

© Медведкіна Є. О., Месечко І. М., 2009

розвинутих держав до менш розвинутих. Надвисокий рівень залежності національної банківської системи від економічної ситуації в інших країнах може негативно впливати на стабільність вітчизняних банків не тільки другого рівня, а й навіть опосередковано на банки першого рівня через дестабілізаційні процеси на світовому фінансовому ринку. Залучення банківського сектору України до процесів глобалізації світової економічної системи зумовлює перенесення більшості позитивних та негативних явищ зовнішнього світу в національні умови, що зумовлює актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню проблем специфіки діяльності іноземних фінансових установ на локальному ринку присвятили свої роботи такі іноземні вчені, як В. Алібер, О. Вил'ямсон, Дж. Данінг, Р. Коуз, П. Кругман, С. Фредерік та ін. Вітчизняними вченими-економістами, що досліджують негативні наслідки та перспективні напрямки транснаціоналізації національної банківської системи, є В. Базилевич, О. Бутенко, І. Бурковський, В. Вітлінський, В. Геєць, О. Дзюблюк, М. Козоріз, В. Корнєєв, П. Матвієнко, В. Міщенко, В. Новицький, О. Чуб та ін. Незважаючи на існуючі дослідження проблем експансії та подальшої присутності іноземного капіталу в фінансовій системі держави, доцільно продовжувати наукові та практичні пошуки в цьому напрямку.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у комплексному аналізі суперечливих наслідків експансії іноземних фінансових установ у національну банківську систему, виявленні головних проблем та перспектив подальшого розвитку транснаціонального бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Економічна система будь-якої держави, незважаючи на її рівень розвитку, не в змозі протидіяти глобалізаційним та інтеграційним процесам. Жодна країна не може бути цілковито самостійною на міжнародній арені та реалізовувати стратегію власного економічного розвитку без урахування інтересів головних суб'єктів світової економіки [11, с. 138]. Активізація процесів транснаціоналізації зумовлюється лібералізацією доступу на національні ринки та відкритістю економіки країни. Наприклад, порівняльний аналіз темпів і рівня експансії іноземного банківського капіталу у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) показав, що в більшості держав вони вищі, ніж в Україні. Наприклад, в Естонії, Словаччині, Хорватії ринкова частка іноземних банків становить понад 90%, у Румунії, Литві, Чехії та Угорщині – понад 70% (рис. 1) [5, с. 99]. Зважаючи на цей факт, у зазначених країнах кардинально змінилися функції національних банківських

систем, які фактично перетворилися на периферійні підсистеми глобальних банківських структур. У Естонії, Литві, Румунії банки, опинившись під контролем іноземного капіталу, взагалі відмовилися від проведення суверенної монетарної політики та запровадили системи монетарного устрою. Враховуючи ці тенденції, Україні необхідно розробити власну стратегію розвитку банківської системи з урахуванням постійного наростання впливу іноземного капіталу [3, с. 103].

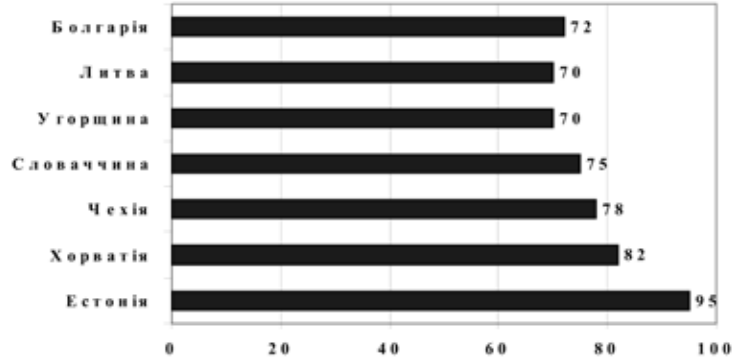


Рис. 1. Частка іноземного капіталу в банківських системах країн ЦСЄ у 2007 році [1, с. 85-86]

Надходження іноземного капіталу до вітчизняного банківського сектору України є об'єктивним наслідком глобалізації міжнародного господарства та інтеграції вітчизняної економіки в світовий економічний простір. Україна є найбільш привабливим об'єктом транснаціоналізації вітчизняної банківської системи серед країн ЦСЄ, за рахунок своєї території та чисельності населення. З урахуванням світових масштабів експансії ТНБ український ринок є ще мало насиченим банківськими продуктами, тому нові іноземні гравці прагнуть зайняти свою нішу [8, с. 52-53].

Зараз банкам з іноземним капіталом належить 45% українського ринку активних банківських операцій. За останні роки ТНБ вдалося взяти під контроль майже всіх лідерів вітчизняного банківського сектору: "Райффайзен Банк Аваль" – 8,7% ринку; "Укрсиббанк" – 7%; "ОТП-банк" – 3,5%. Нині вісім з першої двадцятки українських банків мають іноземних акціонерів. Остаточне завершення угод щодо придбання 95% акцій "Укрсоцбанку" групою "Unicredit" та 60% акцій банку "Форум"

"Commerzbank" збільшить частку іноземного капіталу в банківській системі України до 50%. Отже, якщо ця тенденція буде розвиватися далі, то частка іноземного капіталу в банківській системі може сягнути 80-90%. У трійку країн, що найбільш активно інвестують у банківську систему України, входять Росія, Австрія та Франція. Російські інвестори вийшли на перше місце за вкладаннями капіталу в банківський сектор України. Частка російського капіталу становить 2,39 млрд грн., австрійського – 2,36 млрд грн., французького – 1,9 млрд. грн. Росіянам належить ЗАТ Банк "Петрокоммерц Україна" (74,95% акцій), ЗАТ Банк "Альфа-банк" (97,79%), ВАТ "ВТБ Банк" і ЗАТ "Внєшторгбанк (Україна) (99,67 і 100% відповідно), ВАТ Банк "Російський стандарт" (99,5% акцій) [4, с. 39-40].

Основні форми проникнення іноземного банківського капіталу на фінансовий ринок України: створення представництва; заснування власного дочірнього банку; злиття або поглинання банків; продаж/купівля банківських установ. Здебільшого перевага надається купівлі іноземних банків.

Порівнюючи національну та світову банківські системи з чисельності населення, слід зауважити, що Україна не перенасичена банківськими установами. Проте відносно ВВП країна насичена банками в 6 разів більше, ніж Румунія, в 7 разів більше, ніж Чехія та Угорщина та в 10 разів – ніж Польща. Це зумовлюється рівнем розвитку економіки, низьким обсягом ВВП в Україні та призводить до того, що велика кількість банків розпилює незначні обсяги банківського капіталу [3, с. 46].

Сфера фінансових послуг є найбільш чутливою до іноземного впливу у порівнянні з іншими секторами економіки та може бути схильна до проблем транскордонного характеру. Криза в одній країні може швидко поширитися на суміжні або подібні з рівня розвитку економіки. Залучення національного фінансового сектору до процесів глобалізації світогосподарської системи зумовлює перенесення суперечливих тенденцій зовнішнього світу в українські умови. Таким чином, приєднання України до процесів глобалізації матиме значні наслідки як позитивного, так і негативного характеру (табл. 2).

Головні проблеми присутності філій зарубіжних банків, що сприяють підсиленню дестабілізуючого впливу глобалізаційних чинників на функціонування вітчизняного банківського сектору:

1. Філії іноземних банків діють у правових межах тих країн, звідки походять ці банки, що може призвести до послаблення контролю і регулятивного впливу на них з боку Національного банку України (НБУ) та вітчизняного законодавства, тобто

центральним банком може бути втрачена можливість проводити повноцінну грошово-кредитну політику через відповідні механізми впливу на банки другого рівня.

Таблиця 2
Наслідки транснаціоналізації національної банківської системи [1, с. 84]

Позитивні аспекти впливу	**Негативні аспекти впливу**
зростання загального рівня рентабельності банківського сектору;	власники іноземного капіталу передусім керуються своїми інтересами, тобто країна, що приймає, втрачає контроль над національною банківською системою;
впровадження в національну банківську систему нових, більш дешевих банківських послуг та продуктів;	вища якість послуг, що надаються іноземними фінансовими установами, може призвести до зменшення великих підприємств, які обслуговують вітчизняні банки, що буде вести до зменшення їхніх прибутків, тобто і рівня конкурентоспроможності;
розширення ресурсної бази соціально-економічного розвитку за допомогою залучення іноземних інвестицій, що зумовлене проникненням іноземних банків.	виникає загроза стрімкого відпливу фінансових ресурсів, інтенсивнішого зростання залежності фінансової системи країн від світових економічних та політичних криз.

2. Іноземні банки можуть досить швидко освоїти значні сегменти вітчизняного фінансового ринку та залучити кращих клієнтів, пропонуючи більш вигідні умови обслуговування за рахунок асортименту послуг, технічних засобів функціонування, високого рівня менеджменту та обсягів ресурсної бази.

3. Кредитна політика іноземних банків буде орієнтована на розвиток тих галузей і секторів української економіки, що мають порівняно високі прибутки і низькі ризики виробничої діяльності, розвиток яких не передбачає конкурентних загроз на національному внутрішньому ринку і зовнішніх ринках для зарубіжних компаній, пов'язаних із відповідними банками.

4. Філії іноземних банків можуть зосередити свою увагу переважно на спекулятивних видах діяльності, які забезпечують високу швидкість обігу капіталу та отримання прибутку від вкладених коштів.

5. Вітчизняні органи банківського нагляду не готові працювати саме з філіями іноземних банків, що зумовлено проблемами з формуванням консолідованої звітності, наявністю уні-

фікованих правил контролю за ризиками і порядком відшкодування збитків, що їх може спричинити філіал, відсутністю чіткого плану дій за вірогідного банкрутства головної контори іноземного банку.

6. З урахуванням того, що прибутки філій іноземних банків спрямовуватимуться у загальний обсяг прибутків їхніх головних банків, де вони й оподатковуватимуться, то це суттєво знизить кількість платників податків у вітчизняному банківському секторі із відповідним зниженням доходної бази бюджету України [4, с. 41-42].

Варто зауважити, якщо приплив іноземного банківського капіталу належним чином регулюється та контролюється, структура банківської системи покращується, фінансові установи отримують більше стимулів для виходу на міжнародні фондові ринки, більш динамічно розвиваються місцеві фондові ринки, стає більш ефективним механізм грошово-кредитної політики, а відсоткова ставка знижується [2].

Потрібно враховувати, що із поглибленням процесів глобалізації і зростанням загальної нестабільності ринків рівень ризиків банківської діяльності зростає.

Заходи з метою запобігання кризи української банківської системи унаслідок повної втрати нею національної приналежності:

– встановлення верхньої межі участі іноземного капіталу в банківській системі України (наприклад, на рівні 30%);

– заборона на відкриття філій банками з офшорних зон, де відсутнє будь-яке банківське регулювання;

– обов'язкове виконання філіями зарубіжних банків усіх економічних нормативів, встановлених для вітчизняних банківських установ;

– надання дозволу на відкриття філій лише тим іноземним банкам, які мають високі показники рейтингу, встановлені провідними рейтинговими агентствами;

– розширення повноважень НБУ на отримання інформації про закордонні материнські банки, надання дозволу на відкриття, контролю за діяльністю і прийняття рішення про призупинення роботи філій іноземних банків в Україні;

– тимчасові функціональні обмеження щодо здійснення філіями іноземних банків тих чи інших видів операцій [4, с. 43].

Висновки. Подальший розвиток фінансової системи України відбуватиметься під впливом глобалізації світової економіки. Прихід ТНБ на національний ринок банківських послуг та відповідне збільшення частки іноземного капіталу в українському банківському секторі сприятимуть швидкому передаванню сучасних методів управління ризиками, доступу до но-

вих банківських технологій, посиленню конкуренції на внутрішньому ринку та підвищенню ефективності банківських установ та ін. Проте варто враховувати, що експансія ТНБ національного ринку банківських послуг є небезпечним чинником не тільки для вітчизняних фінансових установ, але й для економіки країни в цілому, оскільки спричинятиме зростання дефіциту платіжного балансу, державного боргу, некерованості інвестиційними процесами, зниженню зайнятості населення та поступовому гальмуванню економічного розвитку України. Головні передумови розвитку вітчизняного банківського сектору визначатимуться не національною економічною політикою та стратегічними інтересами розвитку держави, а будуть залежати виключно від зовнішніх чинників впливу, що може бути серйозною загрозою економічної безпеки держави.

Література

1. Бутенко О. Роль іноземних банків у формуванні інноваційних національних банківських систем // Банківська справа. – №1. – 2008. – С. 83-90.

2. Бутко В. Чужие среди своих, или незваные деньги. К вопросу о роли и месте иностранных банков в жизни нашей финансовой системы // e-finance.com.ua/banks/2007/03/30/Chuzhie_sredi_svoikh_ili_nezvanye_dengi/

3. Верников А. Иностранные банки в Восточной Европе. – М., 2006. – С. 97-107.

4. Дзюблюк О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37-45.

5. Капіталізація економіки України. – К.: Ін-т економіки і прогнозування НАН України, 2007. – С. 97-130.

6. Козоріз М.А. Методологічні засади дослідження впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України // Фінанси України. – № 11, 2007. – С. 95-102.

7. Матвиенко П. Капитализация как действенный инструмент повышения надежности банковской системы Украины // Экономика Украины. – № 1, 2008. – С. 42-52

8. Мошенец Е. Оранжевые сети ING // Инвестгазета. – № 35, 2008. – С. 52-55.

9. ТОП-100 лучших компаний по объему чистой прибыли в 2007 г. // ТОП-100 Рейтинг лучших компаний Украины. – № 3-4, 2008. – С. 38-40.

10. Торяник Ж. І. Роль іноземного капіталу у забезпеченні достатності ресурсного потенціалу банків // Актуальні проблеми економіки. – № 3 (81), 2008. – С. 182-188.

11. Чуб О. О. Банківська діяльність у контексті інтеграції та глобалізації // Фінанси України. – № 1, 2008. – С. 138-146.

УДК 368.025.6(477)

Михайловська І. М.,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТРАХУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ РИЗИКІВ

У роботі досліджується та аналізується взаємозв'язок між транспортними та підприємницькими ризиками. Наводяться рекомендації щодо впровадження комплексного проекту страхування ризиків автотранспортного підприємництва.

Ключові слова: *страхування, транспорт, транспортний ризик, підприємницький ризик, підприємницька діяльність, управлінські рішення, менеджмент ризиків, грошовий потік.*

The research investigates and analyzes the interconnection between transport and enterprising risks. It gives recommendations as to the introduction of complex project of insurance of the risks of motor transport enterprise.

Key words: *insurance, transport, transport risk, entrepreneurial risk, entrepreneurial activity, managerial decisions, risk management, cash flow.*

Постановка проблеми. Будь-яка підприємницька діяльність, як відомо, пов'язана з несподіванками, ступінь яких залежить від можливості підприємця прогнозувати політичну й економічну ситуацію, розраховувати фінансову окупність проектів, вибирати партнерів по бізнесу, оперативно реагувати на зміни ринку й приймати ефективні управлінські рішення. Однак передбачити всі несподіванки, що супроводжують підприємницьку діяльність, як правило, неможливо, так як саме поняття ризику пов'язується з розумінням небезпеки, загрози, ненадійності, азарту, невизначеності, непевності та як результат – збитку.

Тому не варто недооцінювати таке притаманне, на нашу думку, у всіх галузях явище, як ризик, та потрібно приділяти все більше уваги страхуванню як інструменту управління ризиками, зокрема транспортних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед останніх дисертаційних досліджень проведених в Україні, і які б сто-

© Михайловська І. М., 2009

сувались страхування транспортних ризиків або формування стратегії страхування, можна назвати роботи І. Л. Морозової, Н. В. Онищенко, К. Г. Воблого, О. Д. Вовчак, Н. І. Машина, Н. В. Ткаченко, Т. В. Яворської, Я. П. Шумелда.

Серед наукових праць, у яких розглядаються аспекти страхування ризиків при транспортних перевезеннях, варто виділити роботи таких авторів, як В. Д. Базелевич, О. Д. Заруба, С. С. Осадець, Г. С. Івашин. Вони спробували не тільки проаналізувати страхову діяльність у сфері перевезень, але і запропонувати декілька пропозицій щодо покращення стану українського страхового ринку транспортних перевезень.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення ситуації, проблем страхування як інструменту управління ризиками транспортних підприємств та розгляд ризиків страхування при транспортних перевезеннях. Дослідивши головні проблеми, які залишаються в галузі страхування, запропонувати пропозиції для конкретних ситуацій щодо вдосконалення ризиків при транспортних перевезеннях в Україні, звернути увагу на корпоративні програми страхування та практику їхнього застосування.

Виклад основного матеріалу.

Як і будь-який інший сегмент економічної системи, транспортна галузь відчуває на собі дію різних за своєю природою та характером впливу негативних чинників (ризиків). На сьогодні більшість економістів погоджуються з тим, що сучасне суспільство варто розглядати як "суспільство ризику", тобто всі учасники економічних процесів знаходяться під впливом різних ризиків. Відповідно, основне завдання суб'єктів економічного процесу полягає в розробці та запровадженні заходів, спрямованих на зменшення або навіть ліквідацію негативного впливу ризиків на їхню діяльність. Одним із найбільш популярних інструментів управління ризиками транспортних підприємств є страхування. Проте підприємства транспортної галузі при використанні страхування найчастіше обмежуються вибором одного зі стандартних страхових продуктів та пошуку найнижчої ціни. При такому підході більшість важливих питань залишається поза увагою транспортного підприємства. Таким чином, проблема формування стратегії страхування транспортних ризиків потребує додаткових досліджень [9, с.110].

Отож, основними заходами, які використовуються для зменшення ризиків є [2, с.198]:

– адміністративні заходи, спрямовані на попередження негативних наслідків ризиків (попереджувальні заходи);

– диверсифікація ризиків;
– створення внутрішнього резервного фонду;
– страхування.

У сучасній науковій економічній літературі вже не піддається сумніву той факт, що всі підприємства та організації знаходяться під дією цілого комплексу ризиків, під якими розуміються деякі непередбачувані події, які несуть у собі загрозу для організації та людей.

Ще нещодавно, за даними ліги страхових організацій Європи, на страховий ринок України припадало тільки 0,05% загального обсягу страхових послуг, що пропонуються на нашому континенті. У цілому, рівень розвитку вітчизняного страхового ринку охоплює не більш 10% ризиків, що є в Україні, у той час як у розвинутих країнах цей показник досягає 90 – 95% [7, с. 88].

Без сумніву, практичний досвід українських підприємств показує, що найкращий ефект досягається у випадку використання всіх чотирьох заходів, що дають змогу мінімізувати ризик. Проте, якщо провести їхній порівняльний аналіз, то виявиться, що найефективнішим є страхування. Але необхідно зосередитись над тим, що перед укладанням договору страхування, страхова компанія оцінює ступінь ризику за інформацією, наданою підприємством-страхувальником або іншою уповноваженою особою (документи, які свідчать про фінансовий стан позичальника, техніко-економічне обґрунтування заходів, які кредитуються, копії контрактів, під які надається кредит тощо).

Особливу роль страхування може відігравати в транспортних перевезеннях. Тут надзвичайно багато ризиків, зумовлених природними чинниками, що призводять до великих втрат. Перспективним є якомога ширше застосування зарубіжного досвіду страхування. Страхування при транспортних перевезеннях прямо стосується розвитку міжнародного бізнесу. Україна – держава в центрі Європи. Тут перетинаються транспортні артерії, що сполучають Схід і Захід. Зростає товарообмін інших країн з нашою державою, збільшуються транзитні вантажопотоки. Страхування вантажів, пасажирів, транспортних засобів.

Нині в наукових публікаціях приділяється багато уваги особливостям функціонування страхового бізнесу в Україні, розглядаються численні напрями та шляхи вдосконалення страхування. Однак сучасна економічна наука майже не досліджує аспекти страхування ризиків при транспортних перевезеннях. А проте в умовах усе більшої фінансової глобалізації саме це питання є дуже суттєвим і стратегічно важливим для розвитку України.

Важливість організації страхового захисту транспортних перевезень пов'язана із специфікою притаманною самому транспортному процесу та ризикам транспортного підприємства:

– катастрофічний характер збитків, коли можливий фінансовий крах підприємства через одночасну загибель транспортного засобу, вантажу, пасажирів та екіпажу;

– слабка передбачуваність конкретних ризиків (загроз), які можуть виникнути на шляху транспортного засобу, пов'язана із великою різноманітністю таких загроз. Відповідно, розроблюються окремі кваліфікаційні вимоги до перевізників, систем безпеки, транспортних засобів, тари тощо;

– при реалізації транспортної послуги, власник, як правило, не контролює свій майновий інтерес у транспортному засобі, яке здійснює перевезення, або у збереженні вантажу, та передає відповідальність за збереження своєї власності перевізнику;

– наявність проміжків часу, протягом яких відсутня інформація щодо місця його перебування. У XVII ст. після виходу судна з порту завантаження про нього не було відомостей до моменту його повернення або інформація передавалась через кораблі, що йшли у зворотному напрямку. Із розвитком засобів комунікації ця проблема зменшилась, але все ще існує.

Також важливим для транспортного підприємництва є поняття "підприємницького ризику" – ризику, що виникає за будь-яких видів підприємницької діяльності, пов'язаних із виробництвом продукції, товарів і послуг, їхньою реалізацією, товарно-грошовими операціями, комерцією й здійсненням науково-технічних проектів. Він пов'язаний як із зовнішніми чинниками, що впливають на підприємницьку діяльність, так і з внутрішніми факторами самого підприємницького виробництва [4, с. 21].

При страхуванні підприємницької діяльності об'єктом страхування є ризики збитків у цій діяльності внаслідок порушення зобов'язань контрагентами підприємця або ризики втрат у випадку зміни умов діяльності з незалежних від підприємця обставин, включаючи ризик неотримання прибутку.

Виходячи з наведеного, розглянемо поняття "комплексного підходу" в управлінні ризиками транспортних підприємств. Але тут головною вимогою до правильного формування комплексної програми страхування є її здатність забезпечувати якісний ризик-менеджмент бізнес-процесів клієнтів [3, с. 93].

"Ризик-менеджмент" (risk management), тобто управління ризиками у його найширшому розумінні. Як система ризик-менеджмент утворюється з низки послідовних етапів,

які, своєю чергою, складаються з низки різноманітних заходів організаційно-фінансового характеру. Зазначені етапи набувають такого змісту:

– аналіз ризику;

– контроль за ризиком;

– фінансування ризику.

Аналіз ризику є комплексним етапом, протягом якого передбачається послідовна кваліфікація та квантифікація ризику, а саме:

– діагностика, або ідентифікація, ризиків (кваліфікація);

– оцінювання ризиків кількісними методами (квантифікація);

– визначення послідовності наступних дій на підставі загальної оцінки ризику в даній конкретній ситуації.

Початковим кроком на етапі аналізу ризику є вивчення ситуації з погляду можливості та причин його появи в суб'єкта господарювання – носія ризику. На появу ризиків впливають різні причини, які умовно можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні причини, як звичайно, виводяться з умов довкілля, розташування господарського суб'єкта на певній території, стану попереджувальної інфраструктури. Суб'єкт не має значного впливу на зовнішні причини. Внутрішні причини – це стан та вид майна, що належить суб'єктові, характер технології виробництва чи іншої діяльності, а також стан власних засобів безпеки (попередження ризиків).

Розглянута комплексна діагностика ризиків дає змогу простежити не лише їхній розвиток та сфери поширення, а й негативні наслідки кумуляції таких ризиків, тобто взаємного їхнього впливу і нагромадження. З метою виконання цього значного за обсягом завдання слід залучати найрізноманітніші джерела інформації та використовувати найдосконаліші методи кваліфікаційного аналізу ризиків.

Для підприємств, незалежно від форми власності та сфер діяльності, найтиповішими є такі ризики: можлива втрата (загибель), недостача або пошкодження основних чи обігових коштів підприємства, виникнення цивільної відповідальності підприємств за зобов'язаннями, що виникають внаслідок заподіяння шкоди життю, здоров'ю і майну 3-х осіб або довкіллю, можливі збитки або неотримання очікуваного прибутку, у зв'язку зі зміною умов функціонування підприємств через обставини, що не залежать від нього. Наслідками цих ризиків зазвичай є неминучі фінансові втрати, що можуть порушити будь-який, навіть добре збалансований бюджет підприємства, а часом навіть бути згубними для бізнесу. Так, збитки від над-

звичайних ситуацій призводять до банкрутства підприємства упродовж 1-го й ще 23% – подальших 2-3 роки [7, с. 133].

Виходячи з цього, наведемо приклад комплексного проекту врахування ризиків для автотранспортного підприємства для якого пакет може складатися з таких послуг: страхування відповідальності експедитора й автоперевізника (CMR), страхування автотранспорту, обов'язкове страхування цивільної відповідальності транспортних засобів на території України й за кордоном (зелена карта), страхування водіїв і пасажирів від нещасних випадків та інші (наприклад, вантажі та майно).

Висновки. Важливим є те, що страхування як інструмент мінімізації ризиків ефективно впливає на керування грошовими потоками, так як рівномірність відрахувань страхових платежів та зустрічний потік коштів у формі страхового відшкодування, внаслідок страхових випадків, не спричиняють дестабілізації фінансового циклу підприємства. Тому саму галузь страхування, що передбачає убезпечення від ризиків, варто досліджувати як процес у причинно-наслідковому, організаційно-технічному й економічному аспектах, що ідентифікуються на стадіях взяття ризиків на страхування й реалізації їх у конкретних умовах. Тому таке явище, як менеджмент ризиків, тобто їхнє управління, є надзвичайно важливим інструментом в галузі страхування транспортних підприємств. Такий менеджмент слід сприймати як процес вибору оптимальної, тобто економічно найбільш ефективної структури інструментів впливу на ризики та їхні наслідки в цілісній системі українського страхового ринку.

Становлення та розвиток транспортного комплексу України повинна передбачати забезпечення своєчасного, повного та якісного задоволення потреб населення і суспільного виробництва у перевезеннях, створення рівних умов для розвитку господарської діяльності підприємств транспорту всіх форм власності та забезпечувати входження транспортного комплексу України до Європейської та світової транспортної системи.

Література

1. Воблый К. Г. Основы экономики страхования. – М.: Изд. Центр "Анкил", 1995. – С.362

2. Вовчак О. Д. Страхування: Навчальний посібник. 3-те видання, стереотипне. – Львів: "Новий Світ-2000", 2006. – С. 480

3. Базилевич В. Д. Страхова справа. – К.: Знання, 2006. – 351 с.

4. Базилевич В., Уманцев Ю. Розвиток конкуренції на страховому ринку України. – Вісник КНТЕУ, 5/2000. – С. 21.

5. Закон України "Про транспорт", ВВР, 1994.

6. Страхування: теорія та практика: Навчально-методичний посібник / Внукова Н. М., Успаленко В. І, Временко Л. В. та ін.; За загальною редакцією проф. Внукової Н.М. – Харків: Бурун Книга, 2004. – С. 268.

7. Реверчук С. К., Сива Т. В. Історія страхування: Підручник. Затверджено МОН. – К.: Знання, 2005. – 213 с.

8. Залєтов О. М. Страхування UA. Навчальний посібник / За редакцією д.е.н. О.О.Слюсаренко – К.: Міжнародна агенція “BeeZone”, 2003. – С. 148

9. Шумелда Я. П. Страхування: навчальний посібник. Видання друге, розширене. – К.: Міжнародна агенція “Бізон”, 2007. – 384 с.

10. Яворська Т. В. Страхові послуги: Навч. Посіб. – К.: Знання, 2008. – 350 с.

УДК 336.71

Олійник Я. О.,
аспірант кафедри банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

ЕМІСІЯ БОРГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті розглядається сучасна практика емісії українськими комерційними банками боргових цінних паперів, аналізується вплив ключових чинників на обсяги їхніх випусків.

Ключові слова: *емісія, боргові інструменти, комерційний банк, боргові цінні папери, депозит, кредит, іноземні інвестиції.*

In this article it is considered modern practice of using loan securities by Ukrainian banks, it is examined the influence of key factors on volumes of their emission.

Key words: *emission, debt instruments, commercial banks, debt securities, deposit, credit, foreign investments.*

Постановка проблеми. Для підтримання своєї ресурсної бази на належному рівні, комерційний банк повинен систематично застосовувати альтернативні джерела фінансування, зокрема емісію боргових зобов'язань. При цьому важливим моментом є оптимальне співвідношення власних, позичених та залучених коштів, відповідність нормативним регулятивним вимогам, а також мінімізація витрат та ризиків банківської установи.

Сучасна економічна криза серйозним чином торкнулася вітчизняного фінансового сектору. Тому залучення додаткових коштів шляхом емісії боргових цінних паперів є надзвичайно важливим чинником успішного подолання наслідків кризи для банківських установ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Глибоким дослідженням сфери застосування інструментів грошового ринку присвятили свої праці західні автори: В. К. Бансал, Ф. Е. Блок, С. Коттл, Дж. Ф. Маршалл, Р. Ф. Мюррей. Серед російських вчених цієї галузі варто виділити таких: Т. М. Адекенова, В. І. Букато, А. Г. Каратуєва, Я. М. Міркіна, В. І. Таранкова.

© Олійник Я. О., 2009

На теренах України дослідженню цього питання присвячують свої публікації А. Головко, І. В. Мазун, О. Г. Мендрул, І. С. Кравчук, І. А. Павленко, Р. І. Тиркало та низка інших авторів. Проте боргові інструменти саме в аспекті їхньої емісії комерційними банками залишаються досить маловивченим явищем у фаховій банківській літературі.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є узагальнення тенденцій емісії комерційними банками боргових зобов'язань, а також виділення основних чинників впливу на емітентів боргових інструментів зокрема такого їх різновиду як облігації.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до чинного законодавства, зокрема, Законів України "Про банки і банківську діяльність" та "Про цінні папери та фондовий ринок", банки як інструменти позики можуть емітувати облігації та ощадні (депозитні) сертифікати. Так, станом на 01.01.2008 р. із 198 діючих банків письмовий дозвіл НБУ на операції із цінними паперами отримали 169 банків [3, с. 81-82].

Аналізуючи динаміку випусків українськими банками боргових цінних паперів за період перед початком фінансової кризи (протягом останніх п'яти років) (рис. 1), можна простежити чітку тенденцію до збільшення їхніх обсягів. Так, за 2004 р. банками було емітовано цінних паперів власного боргу на суму 149 652 тис. грн., тоді як за 2007 рік – вже на 18 029 264 тис. грн.

Найбільш широко застосовуваним видом цінних паперів власного боргу є облігації, емісія яких українськими банками зазнала значного пожвавлення останніми роками. Цьому сприяли, перш за все, зміни у законодавчому полі. Першим етапом стала відміна у 1999 р. включення до складу валових доходів емітента коштів, залучених шляхом емісії облігацій і векселів. Ідеться про відміну податку на прибуток, якому підлягали кошти, залучені шляхом випуску облігацій і векселів. Другий етап – набуття чинності новими нормативами Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку у 2004 році, згідно з якими банкам дозволяється емітувати облігації на суму, що не перевищує 100% статутного фонду банку. До цього часу обсяг випуску облігацій не повинен був перевищувати 25% статутного капіталу банку.

Ще один чинник, що сприяв такому зростанню – це динамічний розвиток банківського сектору України, який тривав до початку фінансової кризи, завдяки находженню прямих іноземних інвестицій, розширенню внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту. Цей період тривав до жовтня 2008 року

і характеризувався певною стабілізацією стану банківської галузі, підвищенням рівня довіри з боку інвесторів та населення.

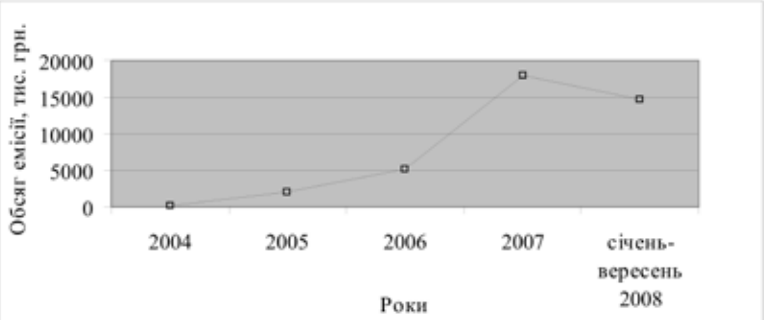


Рис. 1. Динаміка випусків українськими банками боргових цінних паперів у 2004-2008 роках

У теперішній період фінансові установи і, зокрема, банки, активно випускають облігації і, таким чином, позичають кошти на відкритому ринку. Переважає тенденція випуску локальних облігацій саме банківськими установами, що пов'язано також із кризою на світовому ринку. Банки зменшили обсяг позичань валютних ресурсів і збільшили позичення коштів у гривнях за рахунок випуску облігацій.

Перевагами облігаційних випусків є можливість залучення коштів без забезпечення заставою, диференціація кредиторів, оптимізація оподаткування, формування публічної кредитної і рейтингової історії, а також можливість розміщення облігацій вище номінальної вартості.

Існує й інший бік облігаційних позик – це вимога відкритості і прозорості банку-емітента, а також грошові затрати на розміщення і підтримку після розміщення.

Згідно даних незалежного агентства Cbonds, зараз у вільному обігу перебувають 98 емісій 47-ми українських банків. Іншими словами, 47 українських банків залучили грошові кошти (у гривні) шляхом випуску та розміщення власних облігацій. Загальна сума залучених коштів складає близько 8,8 млрд грн.

І все-таки, частка цінних паперів власного боргу у структурі зобов'язань банків залишається незначною. Так, за станом на 01.10.2008 р., питома вага випуску боргових цінних паперів ста-

новила 2,22% у загальній сумі зобов'язань банків, емісія ощадних (депозитних) сертифікатів – 0,21%. Найбільшу частку становлять кошти банків – 31,28%, кошти фізичних осіб – 31,18%, і кошти юридичних осіб – 29,76% (рис. 2).

Як бачимо, банки надають перевагу позиченню коштів на міжбанківському ринку, а також залученню коштів фізичних і юридичних осіб.

Емісія облігацій не набула значного розвитку в Україні, тим часом як у західних банках це – найбільш широко застосовуваний метод залучення коштів. Наприклад, комерційні банки США найчастіше емітують середньострокові (з терміном дії до 10 років) і довгострокові (більше 10 років) облігації. Типовий термін дії довгострокових облігацій – 20-30 років [2, ст. 429].

Українські банки емітують облігації на термін від 2-х до 5-ти років. Неможливість випуску облігацій в Україні на більш довгий термін зумовлена відсутністю стабільності на фінансових ринках та непередбачуваністю макроекономічної ситуації в країні.

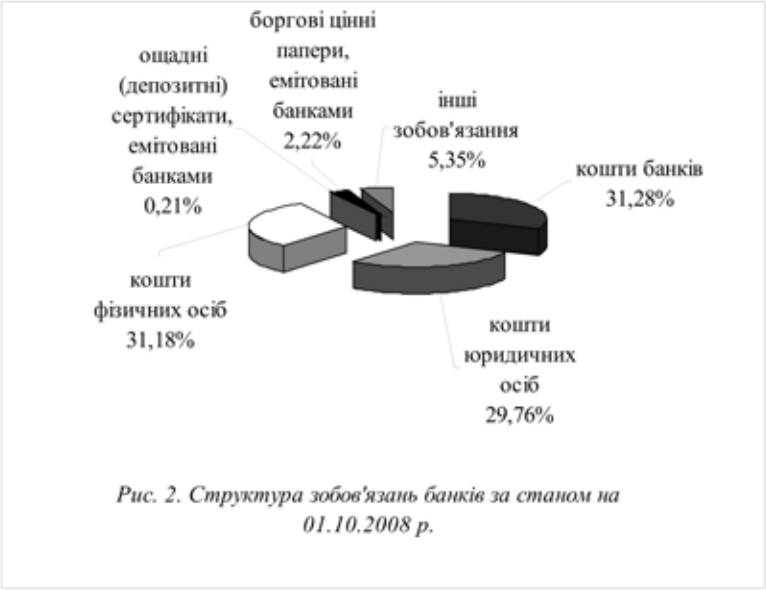


Рис. 2. Структура зобов'язань банків за станом на 01.10.2008 р.

Крім того, емісія банківських облігацій – досить дорогий процес, її можуть дозволити собі банки з високим рівнем капіталізації. Дані таблиці 1 вказують на значну концентрацію емітованих боргових інструментів у групі найбільших банків. Такі банки мають більший досвід роботи, у них набагато біль-

ше можливостей розмістити облігаційний випуск у більш стислі терміни.

За підрахунками банківських фахівців [8], вартість випуску облігацій може коливатися у межах 0,5%-5% від номінальної вартості випуску. Єдина визначена затрата – 0,1% держмита (яке не сплачується при закритому випуску). При здійсненні емісії стороннім банком, комісія андеррайтера із розміщення становить, в середньому, 0,5%. Окремі статті витрат становлять публікації інформації про емісію, вартість друку бланків сертифікатів (при документарній формі випуску), оплата послуг депозитарію, послуги аудитора, послуги банку або компанії – торговця цінними паперами, послуги платіжного агента. Окремо враховується також "післяпродажний сервіс" – підтримка ліквідності облігацій, що в середньому становить 1%.

Таблиця 1

Розподіл обсягів емісії боргових цінних паперів за групами банків України станом на 01.01.2008 р.

Група банків	**Кількість банків у групі**	**Обсяг емісії боргових цінних паперів, тис. грн.**
Група I	17	12 011 134
Група II	17	3 438 793
Група III	34	1 915 004
Група IV	105	664 333

Джерело: [5]

Суттєвим чинником, що має значний вплив на ефективність залучення коштів шляхом емісії облігацій, і характеризує їхню ліквідність та ціну, є присвоєння кредитного рейтингу.

Кредитний рейтинг – це універсальний механізм оцінки надійності боргових зобов'язань позичальника і встановлення платні за відповідний кредитний ризик. Кредитний рейтинг дає можливість його власникові заявити потенційним інвесторам про свою кредитоспроможність. Кредитні рейтинги присвоюються позичальникам, а також їхнім окремим борговим інструментам.

Кредитний рейтинг має певні переваги для емітентів, зокрема, дозволяє здійснити успішне розміщення облігацій або інших боргових інструментів, створити сприятливу кредитну історію і фінансову репутацію для наступного виходу на ринки капіталу, урізноманітнити боргові інструменти при здешевленні вартості

їхнього обслуговування, визначити ключові стратегічні чинники, що впливають на кредитоспроможність позичальника.

Проте криза, яку зараз переживає світова економіка, показала інший, негативний бік рейтингового оцінювання. Фактично агентства не виявили проблем, які несли американські іпотечні цінні папери. Крім того, їхня інформація стосовно надійності інвестицій виявилася поверхневою і не відповідала дійсності. Як наслідок, після цих подій рейтингові агентства почали дуже критично підходити до оцінки надійності банків і фінансових інститутів. Тепер агентства почали перестраховуватись і прагнуть занизити кредитний рейтинг, намагаючись в такий спосіб довести свою необхідність. Це не могло не торкнутись адекватності оцінки подій в українській фінансовій системі рейтинговими агентствами. Підтвердженням є останні кредитні рейтинги економіки України та українських банків, присвоєні агентством "Fitch". Банківські експерти переконані, що знижуючи кредитний рейтинг низки українських банків, рейтингове агентство "Fitch" послуговувалось виключно своєю думкою, не враховуючи поточну ситуацію на українському банківському ринку. Проблема у тому, що методика оцінки міжнародних рейтингових агентств помилкова в своєму методологічному підході. Рейтингові агентства намагаються оцінити ризики в країнах, що розвиваються, застосовуючи до них жорсткі вимоги ринків розвинутих країн. І навпаки, оцінюючи ринки розвинутих країн, агентства безпідставно завищують прогнози позитивного розвитку країни або галузі. Такий підхід не дозволяє інвесторам реально оцінити надійність того або іншого об'єкта інвестування.

Отже, сьогодні для українських банків украй важливим питанням є відновлення позитивного іміджу. У світлі останніх подій, які відбулися на світових фінансових ринках, і в Україні зокрема, вітчизняна банківська система повністю втратила довіру вкладників. Це стосується як залучення коштів на депозитні та поточні рахунки, так і позичення шляхом продажу боргових інструментів. Першочерговим завданням для банків є повернення у фінансовий сектор коштів, які обертаються поза банківською системою, шляхом залучення вкладів та емісії боргових цінних паперів. Це сприятиме зміцненню ресурсної бази банків, а отже, і розширенню обсягів активних операцій, збільшенню прибутковості, підтриманню ліквідності банківського сектору.

Висновки. У структурі пасивів українських банків продовжують переважати кошти, позичені шляхом міжбанківського

кредитування та залучення коштів на рахунки фізичних і юридичних осіб. Емісія боргових інструментів і, зокрема, облігацій, незначна. Банки віддають перевагу залученню довгострокових ресурсів на безповоротній основі, тобто через емісію акцій, а не облігацій. В умовах нестабільності фінансових ринків банкам досить важко розмістити довгострокові облігації на прийнятних умовах. Проте варто зазначити тенденцію до збільшення як обсягу боргових цінних паперів, емітованих банками, так і збільшення їхньої частки в зобов'язаннях банків.

Поповнення ресурсної бази банківської установи шляхом емісії облігацій має чимало переваг:

– не дає права власникам інструменту на участь у капіталі банку (на відміну від акцій);

– не потребує застави та супроводу (на відміну від кредиту);

– свідчить про прозорість банку-емітента;

– формує позитивний імідж банку шляхом створення інформаційного приводу (самої емісії та її результатів);

– створює кредитну історію на фондовому ринку України.

Поряд із тим, існують деякі вади цього боргового інструменту, до яких можна віднести:

– для успішного розміщення облігаційної позики емітент повинен мати рейтинг, який забезпечує йому доступ до відповідного сектору грошового ринку;

– після емісії облігацій внаслідок зміни ситуації на грошовому ринку ставка позичкового процента може стати нижче визначеного процента виплат за облігаціями; у такому випадку банк-емітент нестиме підвищені (порівняно з ринковими) витрати з обслуговування облігаційної позички;

– емісія облігацій пов'язана із суттєвими витратами, спричиненими підготовкою, емісією, обслуговуванням та погашенням облігаційної позички;

– чинним законодавством не допускається емісія облігацій для формування і поповнення статутного капіталу банку, а також для покриття збитків, пов'язаних з банківською діяльністю;

– оскільки власники облігацій є кредиторами емітента цього виду цінного папера, то їхні інтереси мають певним чином захищатися, насамперед майновою базою емітента, за рахунок якої можуть бути задоволені вимоги кредиторів.

Отже, облігації є досить перспективним борговим інструментом, який, хоча і не отримав поки що належного розвитку в Україні, але продовжує впевнено завойовувати належний йому сектор грошового ринку.

Література

1. Банківські операції: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.

2. Маршал Дж. Ф., Бансал В. К. Финансовая инженерия: Полное руководство по инвестициям: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1998. – 784 с.

3. Річний звіт Національного банку України за 2007 рік // http://www.bank.gov.ua

4. Структура зобов'язань банків України станом на 01.01.2007 р. / Вісник Національного банку України. – № 3. – 2007. – С. 54-57.

5. Структура зобов'язань банків України станом на 01.01.2008 р. / Вісник Національного банку України. – № 3. – 2008. – С. 52-55.

6. Структура зобов'язань банків України станом на 01.10.2008 р. / Вісник Національного банку України. – № 1. – 2009. – С. 48-51.

7. http://www.aub.com.ua.

8. http://www.bankir.ua.

УДК 336.71

Рак Н. Є.,
аспірант кафедри банківської справи Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті визначено особливості конкуренції в банківській сфері, охарактеризовано вплив іноземного капіталу на банківську конкуренцію, проаналізовано діяльність банків і небанківських фінансових організацій в Україні, подано оцінку наявних конкурентних переваг банків, визначено основні конкурентні орієнтири у діяльності банків в умовах глобального простору.

Ключові слова: *банківська конкуренція, небанківські фінансові установи, іноземний капітал, конкурентні переваги, інтелектуальний капітал.*

The features of competition are certain in a bank sphere; influence of foreign capital is described on a bank competition, activity of banks and nonbanking financial organizations is analyses in Ukraine; the estimation of present competitive advantages of banks is given; basic competition targets are certain in activity of banks in the conditions of global space.

Key words: *bank competition; nonbanking financial institutions; foreign capital; competitive advantages; intellectual capital.*

Постановка проблеми. Для сучасного етапу розвитку банківської системи характерними рисами є посилення впливу глобалізаційних процесів, що проявляється у збільшенні участі іноземного капіталу у формуванні ресурсної бази українських банків. Банківська конкуренція виходить на новий рівень та набуває глобального характеру. Поступове зменшення кількості дрібних і середніх банків та, як наслідок, концентрація капіталу в найбільших фінансово-кредитних установах загострюють конкурентну боротьбу. З огляду на це, особливої актуальності набуває пошук і впровадження сучасних методів дослідження конкурентних переваг банків.

© Рак Н. Є., 2009

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розробку теорії і практики банківської конкуренції зроблено вітчизняними та зарубіжними науковцями. Це, зокрема, О. Васюренко, В. Геєць, О. Дзюблюк, О. Заруба, Л. Федулова, І. Волощук, Т. Гірченко, О. Дубовик, А. Карчева, М. Козоріз, С. Козьменко, В. Кочетков, А. Кузнєцова, Б. Луців, В. Міщенко, А. Мороз, Т. Смовженко, Т. Ткаченко, Д. Гладких. Належне місце в розробці зазначених питань посідають праці зарубіжних дослідників: Ю. Коробова, А. Литвинова, М. Єрмолова, Є. Єгорова, О. Лаврушина, М. Портера, П. Роуза, Е. Севрука, Д. Синки та інших. Варто зазначити їхнє одностайне твердження, що банківська конкуренція суттєво відрізняється від конкуренції в інших галузях економіки. Такими відмінними рисами є: різноманітність форм банківської конкуренції та їхня висока інтенсивність; наявність чисельних банківських ринків, що формують конкурентний простір; видовий характер внутрішньогалузевої конкуренції; відсутність вхідних бар'єрів; олігополістичний характер банківських ринків; проблеми управління якістю банківських продуктів через обмеження цінової конкуренції та ін. Наявні публікації з цієї проблеми присвячені лише окремим напрямам і підходам до її визначення, що зумовлює потребу в розробці нових концептуальних підходів до визначення сутності та конкурентних переваг банків в реаліях сьогодення.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення особливостей конкуренції в банківській сфері України з урахуванням впливу іноземного капіталу.

Виклад основного матеріалу. Із розвитком ринку, вдосконаленням технології ведення бізнесу змінювалось трактування конкуренції: із поведінкової інтерпретації поступово сформувалось її структурне визначення, а в останні роки набуває широкого визнання функціональне визначення цієї категорії. Поняття "банківської конкуренції" багатогранне, тому нелегко дати його універсальне визначення. Ми вважаємо, що найповніше сутність банківської конкуренції в умовах нової економіки, яка сформувалась під впливом інформаційних технологій та глобалізації, розкриває таке визначення: банківська конкуренція – це динамічний процес суперництва між суб'єктами господарювання у глобальному просторі, внаслідок якого вони прагнуть заволодіти новими ринками за допомогою створення відмінної конкурентної переваги, що ґрунтується на ефективному використанні інтелектуального капіталу.

Залежно від складу суб'єктів, що конкурують між собою, виділяють три рівні банківської конкуренції [1, с. 32]:

1) конкуренція між банками;

2) конкуренція банків з небанківськими фінансово-кредитними інститутами;

3) конкуренція банків з нефінансовими організаціями.

Основний рівень – конкуренція між комерційними банками**. Її** рівень та гострота визначаються співвідношенням між універсальними і спеціалізованими банками. З посиленням глобальної конкуренції все більше проявляється тенденція до універсалізації банківської діяльності, оскільки "банківський супермаркет" краще адаптується до коливань ринкової кон'юктури, і є більш конкурентоспроможним.

Наступні рівні – це конкуренція з боку небанківських фінансово-кредитних інститутів (страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, фінансові брокери, ломбарди та ін.), а також з боку нефінансових організацій **(**з відділеннями зв'язку у сфері грошових переказів, з торговими підприємствами, що реалізують товари в кредит, з структурами, що емітують і обслуговують платіжні картки тощо).

На думку О. Дубовик, А. Кузнєцової, Т. Гірченко, конкуренція у банківському секторі – "це боротьба між суб'єктами господарювання на ринку, в ході якої створюються відмінні конкурентні переваги власної установи та її продуктів, що зумовлюють залучення найпривабливіших споживчих сегментів" [2, с. 21].

Сьогодні конкурентні переваги в банківському секторі – це пряма функція від довіри з боку клієнтів. Чим вищим є рівень довіри, тим більшою є значущість банку, тим кращі його фінансові показники. На жаль, у сучасній Україні довіра формується не стільки на основі формальних чинників (оцінок експертів, фінансових результатів, рейтингів), скільки на суб'єктивній оцінці працівників банку [3, с. 153].

Перевага над конкурентами зміцнює ринкові позиції, дозволяє отримати більший прибуток, позитивно впливає на чинники конкурентних переваг банків. С. Тищенко Г. Азаренкова, В. Сословський [4, С. 20] виділяють такі напрями досягнення конкурентних переваг (*рис. 1*).

У міру розвитку ринкових відносин роль ціни, як основного аргументу в боротьбі за клієнта, послаблюється, все більшої ваги набирають нецінові чинники. Погоджуючись з Т. Гірченко [3, с. 153], хочемо наголосити, що в умовах фінансової глобалізації важливе значення для досягнення конкурентної переваги банку має інтелектуальний капітал, матеріальні активи вже не є достатнім джерелом у конкурентній боротьбі.

Рис 1. Основні напрями досягнення конкурентних переваг.

Джерело: складено на основі опрацювання [4, с. 20].

Український ринок кредитних ресурсів та банківських послуг в останні роки розвивається досить динамічно. На ньому діють чотири різні за своїми ваговими категоріями групи банків. Аналіз розподілу активів (кредити надані суб'єктам господарювання та фізичним особам) та зобов'язань (кошти фізичних та юридичних осіб) в межах зазначених груп (*табл. 1*) свідчить, що на 18 банків першої групи припадає 70% кредитів та 66% депозитів. Натомість частка ринку – 120 банків IV групи – за даними позиціями становить лише 7 і 10% відповідно.

Таблиця 1
Частка ринку за кредитами та депозитами в Україні станом на 01.01. 2009 року

Групи банків	Кількість банків	Надані кредити		Кошти фізичних та юридичних осіб	
		Сума, млн грн.	Частка ринку,%	Сума, млн грн.	Частка ринку,%
I група	18	521997	70,4	290550	66,5
II група	20	115958	15,6	69797	16,0
III група	24	49334	6,7	32628	7,5
IV група	120	54527	7,4	43752	10,0
Разом	182	741816	100,0	436727	100,0

Джерело: Вісник НБУ. – 2009. – № 3.– С. 50-60.

Необхідно зазначити, що десяти найбільшим банкам України належить 54% ринку кредитів (*рис. 2.*), причому безумовним лідером є "Приватбанк" (10% ринку).

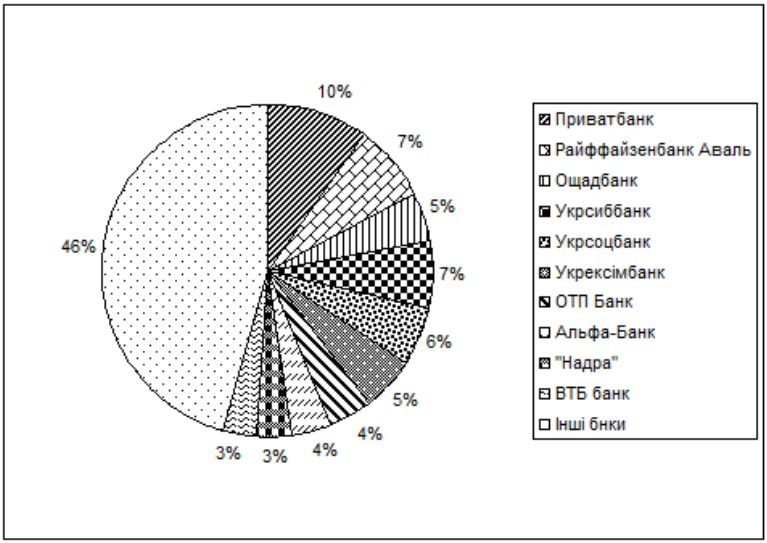


Рис. 2. Частка ринку кредитів наданих юридичним та фізичним особам десяткою найбільших банків України станом на 1 січня 2009 року.

Джерело: Вісник НБУ. – 2009. – № 3. – С. 50-56.

Подібна ситуація склалась і на ринку депозитів. Станом на 1 січня 2009 року десять найбільших банків України контролювали 49% ринку (*рис. 3*).

Всезростаючого значення набуває конкуренція вітчизняного банківського капіталу з іноземним. Приходу іноземців на український банківський ринок, як відзначає О. Барановський, сприяють непередбачувано високі темпи зростання попиту на банківські послуги, низька конкуренція, слабкість національних банків, високі темпи інфляції, внаслідок чого останнім важко залучати дешеві ресурси [7, с. 15].

Станом на 1 січня 2009 року у нашій країні діє 53 банки, створені за участю іноземного капіталу, причому 17 із них мають 100-відсоткову участь іноземного капіталу, тоді як на 1 січня 2004 року їх було 19 (7 із 100% участю іноземного капіталу).

Тобто за 6 років кількість банків з іноземним капіталом зросла у 3 рази. Сьогодні в Україні кожен четвертий банк – з іноземним капіталом, кожен одинадцятий зі 100-відсотковим іноземним капіталом [8, с. 48]. Тенденцію росту банків з іноземним капіталом зображено на *рис.4*.

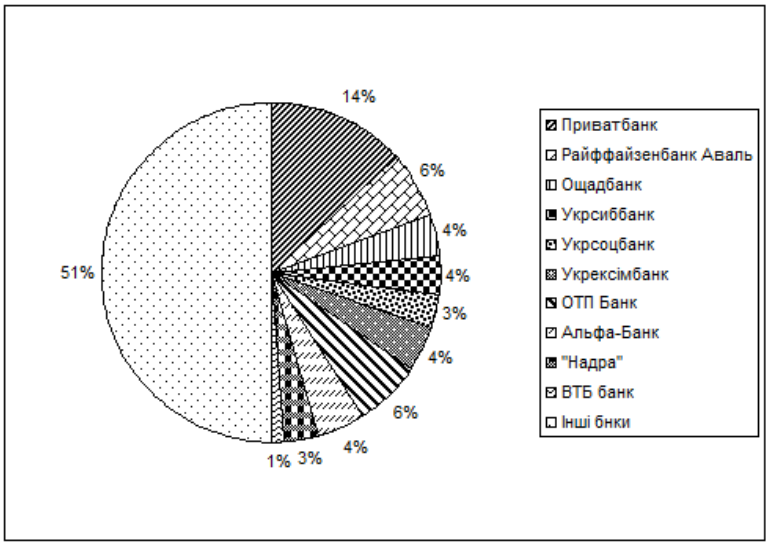


Рис. 3. Частка ринку депозитів юридичних та фізичних осіб десяти найбільших банків України станом на 1 січня 2009 року.

Джерело: Вісник НБУ. – 2009. – № 3.– С. 56-60.

Присутність іноземного капіталу, на думку П. Бєлєнького та О. Другова, носить як позитивні, так і негативні наслідки. До числа позитивних можна віднести: часткове підвищення рівня конкуренції за рахунок представництва на ринку іноземних фінансових інституцій, що сприятиме поліпшенню якості послуг, зростання обсягів залученого капіталу, що також стимулюватиме розвиток економіки; прогнозоване зниження рівня ставок на позичкові ресурси. До негативних наслідків глобалізаційних процесів належать: збільшення залежності внутрішнього ринку банківських послуг від загальносвітової кон'юнктури [9, с. 30].

Поряд із суперництвом банків між собою все більшого значення набуває конкуренція з боку небанківських фінансово-

кредитних інститутів (страхових компаній, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, ломбардів, фінансових компаній та ін.).

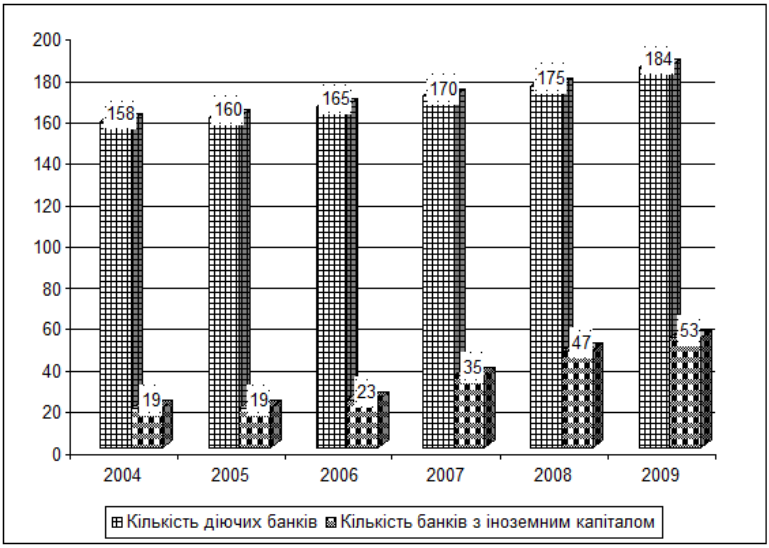


Рис. 4. Співвідношення банків з іноземним капіталом із загальною кількістю українських банківських установ за 2004-2009 рр.

Джерело: Вісник НБУ. – 2009. – № 3. – С. 48.

Характерною рисою розвитку ринку фінансових послуг у зарубіжних країнах є значне посилення ролі небанківських фінансових установ. Саме небанківському фінансовому сектору належить близько 40% світових фінансових активів [10; с. 94]. Аналіз розвитку вітчизняних небанківських фінансових установ доводить значне домінування банківського сектору на ринку фінансових послуг *(табл. 2)*.

Лідером серед небанківських фінансових інститутів виступають страхові компанії, розмір активів яких станом на 01.10.2008 року становив 22169,7 млн грн. Хоча за темпами приросту активів лідируючі позиції займають недержавні пенсійні фонди, активи яких у 2006 році зросли у порівнянні з 2005 роком на 340%.

Таблиця 2

Динаміка активів фінансово-кредитних установ України у 2005-2008 рр. (млн грн.)

Назва фінансової установи Дата	**01.01.2005**	**01.01.2006**	**01.01.2007**	**01.01.2008**	**01.10.2008**
Банківські установи	134347,8	213877,9	340179,3	599412,2	782832,8
Страхові компанії	17543,3	12346,5	17488,2	19330,3	22169,7
Кредитні спілки	870,3	1939,5	3241,2	5263,2	6279,0
Недержавні пенсійні фонди	10,5	46,2	137,4	280,6	552,1
Ломбарди	232,2	417,6	568,7	411,4	476,0
Фінансові компанії	891,1	1871,2	4824,6	5260,5	10912,1

Джерела: www.dfp.gov.ua, www.bank.gov.ua.

Висновки. Підбиваючи підсумки, наголосимо, що банківська конкуренція в Україні характеризується посиленою інтенсивністю. Вагомий конкурентний вплив спричинює присутність іноземного капіталу, що спонукає вітчизняні банки шукати шляхи підвищення капіталізації, запровадження передових технологій управління якістю банківських послуг та вдосконалювати рівень менеджменту. Окрім цього, всезростаючого значення набуває конкуренція з боку небанківських фінансово-кредитних інститутів, приріст активів яких з кожним роком все інтенсивніше зростає. Для досягнення конкурентної переваги банкам важливо більше уваги приділяти нарощуванню та управлінню інтелектуальним капіталом.

Література

1. Ткачук В. О. Маркетинг у банку: Навчальний посібник. – Тернопіль: "Синтез – Поліграф", 2006. – 225 с.

2. Дубовик О. В., Кузнєцова А. Я., Гірченко Т. Д. Формування конкурентоспроможності банку: Монографія. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 215 с.

3. Гірченко Т. Сучасні тенденції розвитку банківської конкуренції та реалізація банками конкурентних переваг // Регіональна економіка. – 2007. – № 3. – С. 149-154.

4. Тищенко О. Азаренкова Г. Сословський В. Конкурентні переваги банків // Вісник НБУ. – 2008.– № 9. – С. 20-24.

5. Вовканич С. Й. Семів Л. К. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєміcткій економіці: концептуалізація понять // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 7-19.

6. Ордоян Д. Э. Насибян С. С. Черкашенко В. Н. Интеллектуальный капитал – катализатор улучшения организационных свойств банка // Банковское дело. – 2007. – № 3. – С. 70-78.

7. Барановський О. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі // Вісник НБУ. – 2007. – № 9. – С. 12-20.

8. Основні показники діяльності банків України на 1 лютого 2009 року // Вісник НБУ. – 2009. – № 3. – С. 48-50.

9. Бєлєнький П., Другов О. Розвиток системи фінансових посередників в умовах посилення глобалізаційних процесів // Вісник НБУ. – 2007. – № 12. – С. 30-36.

10. Березняк О., Лозняк М. Стан конкуренції між банківськими та небанківськими фінансовими установами на вітчизняному ринку фінансових послуг // Вісник УБС НБУ. – 2008. – № 1. – С. 92-97.

11. www.bank.gov.ua – Офіційний сайт Національного банку України.

12. www.dfp.gov.ua – Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.

УДК 336.76 (4)

Струк Н. С.,
кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка

РОЗВИТОК ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА НА ФОНДОВИХ РИНКАХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ІЗ ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Проаналізовано досвід країн Центральної та Східної Європи щодо різних аспектів становлення та розвитку партнерських відносин на фондових ринках. Здійснено дослідження стану фондового ринку України та визначено основні напрями його реформування.

Ключові слова: *ділове партнерство, інвестиції, фондова біржа, фондовий ринок, цінні папери.*

The organized analysis of the experience of the countries central and east Europe as to different aspect formations and developments of the partner's relations on stock market. Organized study of the condition stock market Ukraine and is determined main of the direction his reformation.

Key words: *business partnership, investments, stock market, securities.*

Постановка проблеми. Поглиблення світової фінансової кризи та негативні корпоративні тенденції розвинених країн призвели до того, що у II і III кварталах 2008 року український фондовий ринок почав втрачати позиції лідера 2007 року – індекс ПФТС посів друге місце у світі за темпами зростання після індексу китайського фондового ринку [6]. Політична та економічна криза в Україні негативно позначилися на ситуації на фінансовому ринку держави та віддзеркалилися на ключових індикаторах українського ринку цінних паперів. Вивчення досвіду реформування фондового ринку країн з перехідною економікою є цінним для вітчизняних науковців, практиків та учасників такого ринку, оскільки євроінтеграція економіки України передбачає системний розвиток ділової взаємодії у міжнародному фінансовому просторі.

© Струк Н. С., 2009

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки спостерігається ріст уваги науковців та практиків до проблем розвитку фондового ринку у системі євроінтеграції економіки країн. Значна кількість вчених присвячують свої праці дослідженню тенденцій на світових фондових ринках, зокрема: О. Бакаєв, О. Барановський, Н. Благ, С. Котляров, М. Крупка, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, О. Пирог, С. Покропивний, А. Поручник та інші. Проте проблеми ділового партнерства вивчені ще недостатньо.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення досвіду реформування фондового ринку країн, що розвиваються, а також можливості його використання для підвищення інформативності і, як наслідок, ефективності вітчизняного фондового ринку.

Виклад основного матеріалу. Ринками, що розвиваються, визнаються такі ринки, капіталізація яких становить менше 1/10 від світового рівня. Країни з ринками, що формуються, становлять дуже неоднорідну групу. До них належать країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою [3]. Спільною ознакою для цих країн є високе значення волатильності (ступеня мінливості) фондових ринків та їхня залежність від зовнішніх фінансових ресурсів. Чим більш зрілими є ринки, що формуються, тим вони стійкіші, тим менший рівень ринкового ризику вони відчувають у довгостроковій перспективі [4, ст. 359].

Країни з перехідною економікою (Україна, Чехія, Угорщина, Польща, Словаччина, Албанія, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Хорватія, Македонія, Молдова, Румунія, Сербія, Туреччина, Росія, країни Балтії та ін.), де фондовий ринок характеризується відносною ліквідністю та інформаційною прозорістю, – мають низку спільних рис, що стосуються організації ринку та економічної політики:

– регульований ринок, що зосереджений навколо торгівельного сегмента;

– значна концентрація обсягів торгівлі;

– висока активність держави – як учасника ринку, і як регулятора, спрямована на підвищення ліквідності ринку;

– ріст пропозиції цінних паперів;

– підтримка попиту на ресурси фондового ринку через регулювання діяльності інституційних інвесторів і створення умов для участі домогосподарств на ринку.

Здебільшого у країнах східної та центральної Європи функціонує фондовий ринок на основі певного торговельного сег-

мента (Варшавська фондова біржа, Празька фондова біржа), на якому укладається більшість партнерських угод із цінними паперами. Причому обсяги торгів на організованому ринку є значно більшими, ніж на неорганізованому. Доцільно зазначити про значний вплив держави у становленні такої моделі ринку, зокрема – здійснення приватизації саме через такі фондові сегменти; участь держави у розробці їхньої структури та правил функціонування; ефективне регулювання, що забезпечує прозорість та надійність роботи фондових бірж і підвищення ліквідності ринку.

Висока концентрація торгів у певному торговельному сегменті властива як для країн з успішним фондовим ринком, так і для країн, де ще залишаються фундаментальні перешкоди для його розвитку. Інформаційна перевага та ліквідність концентрованого ринку є суттєвим чинником у перехідній економіці, якій притаманна недостатня інформаційна прозорість та високі трансакційні ризики. Розглянемо досвід Росії, розвиток фондового ринку якої розпочався із американської моделі, що передбачала функціонування багатьох бірж та конкуренцію між ними. Проте вже наприкінці XX ст. розпочався процес консолідації організаторів торгівлі, який суттєво пришвидшився після кризи 1998 року. Основними біржами стали Російська торгова система (РТС), біржа „Санкт-Петербург" та фондовий відділ ММВБ [7].

Характерними особливостями розвитку російського фондового ринку є такі:

– по-перше, власники крупних пакетів акцій найбільших компаній не допускають великі пакети акцій до вільної торгівлі (така ж особливість притаманна зараз і українському ринку);

– по-друге, значна частина акцій російських емітентів перебувають у торгах на західних біржах (на українському ринку такі тенденції лише розпочинаються).

Зазначене дає змогу емітентам дешевше залучати кошти та мінімізувати ризики, пов'язані зі недосконалою структурою внутрішнього фондового ринку. Отже, у випадку слабкої функціональної структури внутрішнього фондового ринку України та одночасному посиленні підприємств певних секторів можна очікувати залучення коштів українських емітентів через західні фондові сегменти, минаючи вітчизняний ринок.

Для групи країн із розвиненими фондовими ринками на початкових етапах становлення організованого ринку домінувало два типи цінних паперів: державні облігації та акції компаній, що приватизувалися (яскравими прикладами є рин-

ки Польщі та Балтії). Таким чином, разом із розвитком інфраструктури ринку та забезпечення його надійності й прозорості, держава сприяла розвитку організованого ринку шляхом активізації управління внутрішнім боргом. Відповідно, на ринку з'явилися високоліквідні, надійні інструменти – казначейські облігації. Іншим аспектом стало проведення приватизації через первинне розміщення частини акцій (IPO) підприємств, що продавались, на організованому фондовому ринку.

В Україні держава, як учасник організованого ринку, досі не проводила цілеспрямованої і зрозумілої політики в жодному із цих двох напрямів. Внутрішній ринок ОВДП є недостатньо ліквідним, оскільки не створено ефективного механізму первинної та вторинної торгівлі такими облігаціями. Відсутня також визначеність щодо політики управління внутрішнім боргом – на ринку досі відсутні довгострокові ОВДП, наприклад, держава розміщує свої боргові папери через європейські фондові ринки.

У економіках, де фондовий ринок є успішним, існує послідовне і суворе регулювання, а регулюючі органи мають суттєві повноваження і ресурси, загальна модель регулювання є спільною для більшості країн: відсутній єдиний регулятор консолідованого нагляду за ринком фінансових послуг. Натомість, як правило, всі повноваження щодо регулювання та нагляду за фондовим ринком сконцентровані в комісіях із цінних паперів та фондовому ринку, або їхніх аналогах.

Очевидно, що держава, як регулятор, повинна забезпечувати інформаційну прозорість та додержання регулятивних вимог учасниками ринку, зокрема, вимагати від емітентів та інших учасників ринку дотримуватись суворих стандартів обліку і звітності, вчасно і повністю розкривати інформацію про компанію і результати діяльності, захищати права акціонерів.

Успішні фондові ринки країн Центральної та Східної Європи функціонують на основі консолідованої системи біржової торгівлі з основною біржею, на якій укладається переважна більшість угод із цінними паперами. Також функціонує централізована депозитарна система із центральним депозитарно-кліринговим центром. Важливо, що суттєву роль у становленні ліквідного фондового ринку відіграла держава. Причому найважливішими кроками, які спонукали до цього, були:

– встановлення правил торгівлі на біржах, їхнє функціонування, забезпечення їхньої надійності та прозорості;

– активізація управління внутрішнім боргом;

– реалізація частини акцій підприємств, що приватизувалися, на організованому фондовому ринку;

– забезпечення належної законодавчої бази для функціонування ринку, яка гарантувала захист прав акціонерів.

Стан фондового ринку України можна проаналізувати за рейтинговими оцінками міжнародних рейтингових агентств, зокрема "Standard & Poor's" (S&P). За класифікацією цього агентства, Україну віднесено до групи "Frontier" (Frontier markets – невеликі ринки, порівняно з "Emerging markets" – ринками, що розвиваються. Для інформування інвесторів про ситуацію на таких ринках "S&P" щомісяця розраховує "IFCG Frontier Comp." індекс). До цієї групи увійшло ще 23 країн (Румунія, Словенія, Словаччина, Хорватія, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва та ін.)[8]. "Standard & Poor's" для кожної країни розраховує низку показників (ринкова капіталізація, коефіцієнти P/E та P/BV) та індекс S&P/IFCG. Під час визначення показників фондового ринку України, "Standard & Poor's" використовує дані ПФТС. ПФТС – найбільший торгівельний майданчик цінних паперів України. Спочатку це була асоціація професійних учасників фондового ринку України "Позабіржова фондова торговельна система" (ПФТС), зареєстрована наприкінці 1995 року. У вересні 1998 року була прийнята назва "Перша фондова торговельна система" без зміни української абревіатури ПФТС. У липні 2005 року створено ВАТ "Фондова біржа ПФТС" [9].

Торгівельна система Фондової біржі ПФТС є комплексом організаційних, нормативних, програмно-апаратних та технічних рішень. Технологічно вона складається з "Ринку котування" та "Ринку заявок". Також в ПФТС проводяться аукціони з продажу цінних паперів Фондом державного майна України, компаніями, що проводять первинне розміщення (IPO) власних цінних паперів, або навпаки, розпродають власні активи в цінних паперах. До обігу в ПФТС допускаються акції, облігації внутрішніх та зовнішніх державних позик, облігації місцевих позик, облігації підприємств, казначейські зобов'язання України, ощадні сертифікати, інвестиційні сертифікати та інші види цінних паперів, випуск яких не заборонений чинним законодавством України [9].

На основі цін, що формуються на "Ринку котування" ПФТС, з 1 жовтня 1997 року розраховується офіційний індикатор біржі – індекс ПФТС, який є головним показником розвитку ринку цінних паперів України, визнаним не тільки в межах країни, але й за кордоном. [9]

Як зазначає М. І. Крупка, в Україні майже всі індекси розраховують на базі котування акцій, що пропонують торговці в ПФТС [2, ст. 409].

Вартість капіталізації українського фондового ринку влітку 2008 року становила 99,8 млрд. дол., за даними рейтингового агентства "Standart & Poor's" щодо ситуації на фондових ринках країн, що розвиваються (Emerging Stock Markets Review), повідомляє агентство [8].

Згідно з даними звіту агентства, показник капіталізації українського фондового ринку є найбільшим у групі "Frontier". Серед групи європейських країн до України з досить великим відривом наближаються Хорватія (52,6 млрд дол.) і Румунія (65,5 млрд дол.). Окрім того, високі показники Україна має й за кількістю емітентів, акції яких допущено до торгів – 265 (більше тільки в Хорватії – 373 й Румунії – 1,9 тис.). В огляді зазначається, що індекс "S&P/ IFCG-Україна" за червень 2008 року склав 442,5 пунктів, зменшившись на 9,7%, а з початку року – на 19,7%. У той час, індекси інших країн групи "Frontier" також істотно знизилися [8].

Несприятливі умови на світових товарних ринках і погіршення економічної кон'юнктури в нашій країні спричинили тиск на український фондовий ринок. Разом з тим, за даними Національного банку України, зниження індексу ПФТС було зіставним з фондовими індексами провідних країн світу. У цілому основний індикатор українського фондового ринку знизився у січні 2009 року на 26,83 і.п. (або -8,90%) до 274,59 і.п. (що відповідає рівню початку квітня 2005 року, тоді як за січень 2008 року індекс ПФТС знизився на 80,17 і.п., або – 6,83%) [5].

Проте аналітики стверджують, що минулий 2008 рік завершив черговий етап розвитку ринку цінних паперів України, який розпочався у 2005 році. Впродовж 2008 року вітчизняний ринок привернув увагу широкого кола іноземних і вітчизняних інвесторів. Підвищення інвестиційної привабливості країни та активне входження зовнішнього капіталу на український ринок максимально позитивно позначилися на його біржовому сегменті, який за останні чотири роки збільшився більш ніж у п'ять разів та досяг свого піку у 2008 році [6].

Ключові індикатори ПФТС (Індекс ПФТС, загальний обсяг торгів, кількість учасників ПФТС та кількість цінних паперів у біржовому списку) сягнули історичного максимуму. Водночас події 2008 року актуалізували питання розбудови міцного інституту внутрішнього інвестора та його залучення шляхом вдосконалення ринкової інфраструктури.

Результати стрімкого зростання вітчизняного фондового ринку у 2007 р. – першій половині 2008 р. та сприятливі зовнішньоекономічні умови дозволили Індексу ПФТС – голов-

ному індикатору стану українського ринку акцій – протягом шести місяців (з 26.09.2007 р. до 25.03.2008 р.) міцно утримуватися вище позначки 1 000 пунктів та досягти свого історичного максимуму – 1208,61 пункту [6].

За 2008 р. в цілому Індекс ПФТС знизився на 74,33% – з 1174,02 до 301,42 пункту. При цьому найбільшого зниження зазнали акції емітентів металургійної, електроенергетичної та хімічної галузей. Загальний обсяг торгів Фондової біржі ПФТС у 2008 р. у порівнянні з аналогічним показником 2007 р. зріс на 45% – до 45,56 млрд грн., а загальна кількість партнерських угод – на 22%, до 62 147. Структура торгівлі на ФБ ПФТС за обсягом торгів була такою: корпоративні облігації – 46,72%; акції підприємств – 28,37%; облігації внутрішньої державної позики – 23,06%; муніципальні облігації – 1,31%; цінні папери інститутів спільного інвестування – 0,55% [6].

Однією з важливих функцій ПФТС у 2008 році була популяризація фондового ринку України серед іноземних і вітчизняних інвесторів. Зокрема, ПФТС здійснювала розповсюдження інформації щодо торгівлі цінними паперами біржового списку в режимі реального часу власними інформаційними каналами та каналами міжнародних інформаційних агентств "Thomson Reuters" і "Bloomberg" через 1 000 терміналів, розміщених у 29 країнах світу (Україна – 39% терміналів, США – 27%, Великобританія – 15%, Швейцарія, Німеччина, Росія та Австрія – по 2%, інші країни – 11%). ПФТС підписала договір із "Citigroup Inc." на розповсюдження торговельної інформації та погодила порядок її надання через інформаційні канали світових лідерів розповсюдження фінансової інформації "SIX Telekurs Ltd." і "Interactive Data (Europe) Ltd." [6].

Зазначимо, що з метою вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності ПФТС було затверджено та введено в дію нові правила розрахунку Індексу ПФТС, які передбачають вдосконалення методики обчислення, врегулювання процедури формування "індексного кошика" і "листа очікування" акцій-претендентів, а також впровадження чіткого механізму та періодичності внесення змін до складу Індексу ПФТС. Крім того, було ухвалено зміни та доповнення до правил складання рейтингів торговців та цінних паперів ПФТС, розрахунок яких передбачає використання "коефіцієнта активності" учасників торгів, що не дозволяє компаніям, які укладають великі за розміром угоди з обмеженою кількістю контрагентів, займати перші позиції.

Висновки. Загалом в середньостроковій перспективі зали-

шається висока вірогідність погіршення макроекономічних показників України на фоні зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції через подорожчання газу та зростання дисбалансу бюджету. Проте, дослідивши досвід європейських країн з перехідною економікою, виокремимо основні напрями реформування фондового ринку в Україні та розвитку партнерських відносин на ньому:

– мобілізація капіталу інвесторів;

– диверсифікація капіталу та забезпечення інструментів для ефективного управління ризиками;

– забезпечення учасників ринку доступною та достовірною інформацією про ціни на фінансові інструменти, що сприятиме більш ефективному розподілу ресурсів;

– сприяння кращому корпоративному управлінню;

– забезпечення ефективної системи розрахунків та клірингу.

Виходячи з досвіду країн, де фондовий ринок успішно розвивається, уже в короткотерміновому періоді (1-2 роки) доцільно здійснити низку заходів, що можуть дати поштовх до швидкого зростання фондового ринку. Зокрема, проведення точкової приватизації через первинне розміщення великих пакетів акцій на організованому ринку, спрямування іпотечних сертифікатів на організований ринок, початок лібералізації руху капіталу. Однак, згадані кроки, навіть даючи певний позитивний імпульс в короткостроковій перспективі, не здатні забезпечити ефективність фондового ринку та його стабільний розвиток у середньо– та довгостроковій перспективі. Одночасно потрібно готувати рішення для прийняття у середньостроковій перспективі, що зменшать більш системні перешкоди і забезпечать захист прав акціонерів, принципи і стандарти розкриття інформації.

Література

1. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 р. №3480-IV (зі змінами і доповненнями) // Верховна Рада України. – К.: Офіційний вісник України. – № 13, 12.04.2006 (Нормативний документ).

2. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / Крупка М .І. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с. – (Монографія).

3. Котляров С. Фондові ринки країн, що розвиваються, в умовах інтернаціоналізації та глобалізації [Текст] / Котляров Сергій Леонідович. – Ринок цінних паперів України. – 2004. – № 1-2. – С. 7-18.

4. Пирог О.В. Розвиток світового ринку цінних паперів та перспективи виходу на нього України // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2008. – Випуск 10. – Ч. 3. – 476 с. (С. 354-362).

5. Аналіз фондового ринку за січень 2009 року [Електронний ресурс] // http://www.bank.gov.ua/Publication/Analytical/EOFR_01_2009.pdf

6. Ринок ПФТС у 2008 році [Електронний ресурс] // Цінні папери України. – № 5 (547), 5.02.2009. – /http://www.securities.org.ua/securities_ paper/review.php?id=547&pub=3891.

7. Розвиток ринку фінансових послуг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи. – І. Голоднюк, П. Данейко, М. Домбровскі, М. Михайличенко. – [Електронний ресурс] / http://www.kraina.org.ua.

8. Вартість капіталізації українського фондового ринку [Електронний ресурс] / http://news.liga.net/news/N0839586.html.

9. Фондова біржа [Електронний ресурс] /http://www.pfts.com/

10. Аналітики: Світові ринки досягли дна [Електронний ресурс] / http://news.finance.ua/ua/~/1/30/all/2009/04/10/157349

УДК 330.342:338.124.4

Туровцева І. Г.,
аспірант Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті проведено оцінку та визначено причин і наслідки впливу фінансової глобальної кризи на розвиток національних економік.

Ключові слова: *фінансова криза, економічна система, світове господарство, глобалізація, валютний ринок, облігація, банківська система.*

In the article evaluated and identified the causes and consequences of the impact of financial globalization in the form of global crisis on the development of national economies.

Key words: *financial crisis, system of economy, world economy, globalization, currency market, bond, banking system.*

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація, як об'єктивний процес є важливою ознакою становлення постіндустріальної цивілізації. Цей процес значною мірою зумовлює взаємозв'язок основних параметрів сучасної глобалізації: економічну взаємозалежність національно-господарських систем; поглиблення міжнародного поділу і кооперації праці, інформатизацію та комп'ютеризацію виробництва; проблеми безпеки розвитку та збереження навколишнього середовища.

Водночас стихійні процеси фінансової глобалізації посилюють диспропорції у розвитку світової економіки. Зокрема відсутність рівноваги на валютних ринках, спекулятивний, фіктивний характер інвестиційно-банківського бізнесу, його невідповідність показникам реального сектору суспільного відтворення на мегарівні світової економіки створюють передумови для виникнення глобальної кризи розвитку світогосподарської системи на сучасному етапі. З огляду на сказане тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Враховуючи актуальність дослідження глобалізаційних процесів,

© Туровцева І. Г., 2009

чимало іноземних і вітчизняних економістів присвятили свої праці цій проблематиці, серед них варто зазначити М. Алле, О. Білоруса, Г. Томпсона, Д. Гелда, Дж. Сороса, О. Мозгового, Л. Яремко, Д. Лук'яненка, Т. Циганкову, А. Філіпенко, З. Луцишин, О. Плотнікова, Н. Стукало, А. Кредисова. Проблемами вимірювання темпів розвитку глобалізаційних процесів у цілому та у світових фінансах зокрема присвячені праці вітчизняних та іноземних учених, зокрема Т. Андерсена, Д. Хансона, П. Хонохана, О. Рогача, Б. Губського та інших.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні причин та наслідків впливу глобальної фінансової кризи на розвиток національних економік.

Виклад основного матеріалу. Зростаюче переплетення економік, інтернаціоналізація фінансових ринків і сучасний етап розвитку сприяють процесу економічної глобалізації. Швидке зростання світової торгівлі і міжнародних потоків капіталу починаючи з 1980-х років стало причиною того, що багато великих фінансових фірм, а також фірми, зайняті у виробництві і торгівлі, почали пов'язувати перспективи свого розвитку з розширенням до світового масштабу. В основі глобалізації бізнесу і фінансів було досягнення технічного прогресу, скорочення обсягів втручання держави в економіку і фінанси у таких промислово розвинених країнах, як США, Великобританія, Японія, зростання міжнародних потоків капіталу та перелив його з великою легкістю [2].

У світлі сказаного проведемо аналіз сучасного стану світового фінансового ринку в умовах фінансової глобалізації**.** Враховуючи силу фінансових і економічних потрясінь, 2008 рік вже отримав назву "божевільний". Загальний обсяг списань світової банківської системи від фінансової кризи в 2008 році становив більше $ 720 млрд (загальний обсяг списань за 2006-2008 рр. склав більш ніж $ 1 трлн, дані Bloomberg).

Основна сума банківських збитків в 2008 припала на Америку – більше $ 500 млрд. (та $ 680 млрд із загальносистемних списань в $ 1 трлн). Втрати в капіталізації світового ринку акцій в 2008 році перевищили $ 20 трлн., що більше втрат падіння цін 2000-2002 років (на розриві "пузиря" акцій високих технологій), що оцінюються в $ 13 трлн.

Зважаючи на потужне падіння цін, збитки в капіталізації світового ринку облігацій в 2008 році також вимірюються десятками трлн. доларів США. З хронологічної точки зору, основне ускладнення кризи в 2008 році припало на вересень-листопад, вслід за нездатністю американської влади запобігти

15 вересня 2008 року банкрутству другого найбільшого американського інвестиційного банку "Lehman Brothers". Після цього різко загострилася криза міжбанківської довіри, так звана "credit crunch", яка відбилася в різкому скороченні міжбанківського кредитування та зростанні міжбанківських ставок.

У вересні 2008 року інвестиційно-банківський бізнес в Америці практично припинив своє існування: збанкрутів "Lehman Brothers", "Merrill Lynch" був проданий "Bank of America", а ті два, що залишилися з великої п'ятірки інвестбанків "Goldman Sachs" і "Morgan Stanley", рятуючись від банкрутства, перетворились в універсальні банки (п'ятий, "Bear Stearns" був проданий ще в березні 2008 року).

Наприкінці вересня 2008 року сталося найбільше в історії США банківське банкрутство – 3-го за розміром американського банку "Washington Mutual" з активами $ 309 млрд. У тому ж місяці були націоналізовані два американських іпотечних гіганта "Fannie Mae" і "Freddie Mac", що контролюють майже половину $ 12 трлн іпотечного ринку США та була врятована від банкрутства друга за розміром в світі страхова компанія AIG, з активами в $ 1 трлн. У жовтні 2008 року збанкрутіла банківська система цілої держави – Ісландії. При цьому загроза банкрутства нависла і над самою державою, визнаною ООН в 2007 році "кращою країною в світі для мешкання".

У зв'язку з виникнувшими внаслідок кризи фінансовими ускладненнями, за терміновою фінансовою допомогою до МВФ та інших світових фінансових організацій з вересня по грудень 2008 року звернулися Ісландія, Угорщина, Сербія, Україна, Пакистан, Туреччина, Білорусія, Болгарія, Румунія, Латвія і низка латиноамериканських держав. Внаслідок цього, МВФ був сам вимушений звернутися в листопаді 2008 року до світових держав з проханням про додаткове фінансування у розмірі $ 100 млрд.

Джерелом сучасної світової кризи стала криза в американському секторі іпотеки низької якості, яка викликала масове банкрутство невеликих іпотечних компаній, що кредитували цей сектор.

Увесь 2008 рік пройшов під знаком наростання кризових явищ. Але найбільш потужна хвиля загострення світової фінансової кризи припала на вересень-листопад 2008 року, поставивши вже всю світову банківську систему на межу колапсу. На ці місяці довелась і нова могутня хвиля падіння цін на світовому ринку акцій.

У вересні – жовтні 2008 року щонайпотужніша хвиля про-

дажів дійшла і до світового ринку облігацій, торкнувшись насамперед корпоративного сектору, де падіння цін вимірювалось декількома десятками відсотків, а прибутковість паперів зросла в 2-3 рази. Крім того, в другій половині 2008 року кризові явища вийшли за межі фінансового сектору, що відбилося в наростанні проблем у компаній реального сектору і сповзанні провідних економік в рецесію.

Загальні втрати, які нанесла поточна криза світовій фінансово-економічній системі підрахувати досить важко. Деякі джерела дають цифри в $ 1,5 трлн, $ 3 трлн і навіть $ 5 трлн. Цінові втрати тільки світового ринку акцій і облігацій вже вимірюються багатьма десятками трильйонів доларів – а, так чи інакше, ці гроші були списані з балансів.

Для підтримки банківської системи світовою монетарною владою на міжбанківський ринок були влиті (в основному в вересні – листопаді 2008 року) трильйони доларів. Для стимулювання процесів кредитування, Центробанки провідних країн пішли в 2008 році на безпрецедентне зниження ставок рефінансування. В Америці ставка була знижена за рік з 4.25% до 0.25%, в Англії з 5.5% до 2%, а в Єврозоні з 4% до 2.5%. При цьому наприкінці року головні Центробанки кілька разів знижували ставку одночасно.

Спочатку конгрес США затвердив план Полсона, ціною в $ 700 млрд, для допомоги банківській системі Америки, що розвалюється. Плани задля порятунку своїх банківських систем прийняли також Євросоюз і уряди провідних європейських країн – Англії, Німеччини, Франції, Швейцарії, Швеції та багатьох інших. Крім фінансової допомоги банкам вони передбачали і збільшені гарантії за внесками.

Загальні обсяги програм допомоги банками підтримки економіки в Європі вже перевищив 1 трлн. Аналогічні плани з допомогою своїм банківським системам, а пізніше і економіці прийняли й багато країн, що розвиваються, зокрема Росія і Китай (останній в об'ємі $ 590 млрд до 2010 року).

Крім того, керівництво більшості провідних держав наслідує приклад Англії, що прийняла в жовтні план, який передбачає при необхідності входження державного капіталу в капітал проблемних банків. Завдяки цьому заходу загальносвітові вливання в капітал банків в останньому кварталі 2008 року становили $ 460 млрд проти збитків $ 70 млрд.

Висновки. Таким чином, можна сподіватися, що світова банківська система вже пройшла нижчу точку кризи і більше не знаходиться під загрозою колапсу. Свій внесок в боротьбу з

кризою внесли також міжнародні фінансові організації в особі МВФ та Всесвітнього банку, ухваливши нові програми допомоги "проблемним" державам на сотні мільярдів доларів.

Підсумком боротьби з фінансовою кризою в 2008 році стали саміти глав держав G20. Проте новим "Бреттон-вудом" ці зустрічі не стали. Незважаючи на ухвалення низки конкретних заходів із боротьби з кризою, остаточної картини, як виходити з поточної ситуації, зустрічі не приносили.

Збільшення державних боргів може стати серйозним дестабілізуючим чинником для світової фінансової системи в майбутньому. А продовження друкування грошей, особливо тих, що виконують функції резервних світових валют, може призвести до дестабілізації світової валютної системи.

Література

1. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.

2. Луцишин З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: ВЦ "ДрУк", 2002. – 320 с.

3. Стукало Н. Оцінювання стану розвитку фінансової глобалізації: особливості для України // Міжнародна економічна політика. – №4. – 2006. – С. 81-100.

4. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / За ред. Д. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.

5. Україна і світове господарство / А. С. Філіпенко, В. Будкін, А. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.

6. Torben M. Andersen, Tryggvi Thor Herbertsson Measuring Globalization. – Bonn: IZA DP817, 2003. – 21 p.

7. UNCTAD, World Investment Report 2008. – United Nations. – New York and Geneva, 2008.

Зміст

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Безгубенко В. Ю.
НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРЕНДОЮ ОБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ....4

Войтко Р. В.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МОБІЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....12

Горобінська І. В.
ОПОДАТКУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ПОДАТКОВОГО РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ....19

Губені Ю. Е.
ФІНАНСОВА НЕСПРОМОЖНІСТЬ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 26

Захожай В. Б., Перевалова О. М.
ПОДАТКОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....32

Іващук І. О.
ОЦІНКА АКТИВНОСТІ КРАЇН У МИТНОМУ ПРОСТОРІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ МИТНОГО СЕРЕДОВИЩА..40

Карлін М. І.
ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....51

Кравцова Л. І., Сологуб С. М.
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛ І ПОДОЛАННЯ КРИЗИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....58

Ксьондз С. М., Бочуля Н. О.
ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ.....74

Левицька С. О.
ЕТАПИ ТА НАПРЯМИ РЕФОРМАЦІЇ ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ БЮДЖЕТНОЇ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ: ОЦІНКА, ПЕРСПЕКТИВИ.....80

Липчук В. В., Липчук Н. В.
ЕВОЛЮЦІЯ ТА СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В БЮДЖЕТІ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....90

Литвиненко Я. В., Бігдаш В. В., Ліщенко А. В.
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО АНАЛІЗУ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ 95

Лук'яненко О. В.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ.....102

Матвійчук О. В.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ
ВОДОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....109

Павелко О. В.
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ВАЛОВОГО ДОХОДУ
ПРИ ОПОДАТКУВАННІ ДОХОДІВ ВІД ДОВГОСТРОКОВИХ
БУДІВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ.....116

Папп В. В.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ
БЮДЖЕТНОГО ВИРІВНЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ
ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ
МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНИ.....123

Свердан М. М.
ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФІСКАЛЬНОГО
АДМІНІСТРУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ 133

Сидорович О. Ю.
ІНСТИТУЦІЙНІ МАТРИЦІ ФІСКАЛЬНИХ ВЗАЄМОДІЙ
В ДЕМОКРАТИЧНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....142

Соколовський Д. Б.
КВАЗІСТАТИСТИЧНІ ФУНКЦІЇ КОРИСНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ
ОЦІНКИ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ
У СИСТЕМІ СПЛАТИ ПОДАТКІВ.....152

Топішко І.І., Топішко О.І.
РЕНТНІ ДОХОДИ В СУЧАСНОМУ
ФІНАНСОВОМУ МЕХАНІЗМІ УКРАЇНИ.....160

Федів Р.Є.
ОБЛІК ДОХОДІВ ВІД ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ
НА ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ.....172

Хмарук Ю.В.
РОЛЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ
У ФОРМУВАННІ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ
ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....181

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Атаманенко І. Б.
ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....193

Бойко Р. В.
УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ДОСЛІДЖЕНЬ ХАРАКТЕРИСТИК СПОЖИВАЧІВ.....199

Васильчук І. В.
ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ ДЛЯ АКЦІОНЕРІВ.....210

Галасюк О. В.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА СТРУКТУРА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....219

Галецька Т.І.
ЛІЗИНГОВИЙ БІЗНЕС У США.....225

Гнилякевич І. З.
ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ 232

Гуткевич С. О., Князевич А. О.
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МЕЛІОРОВАНИХ ЗЕМЛЯХ.....241

Докієнко Л. М., Кочетков В. М., Литвинов Г. С.
ЧИННИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....248

Катан Л. І.
РОЛЬ ОСВІТИ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВСТУПУ ДО СОТ.....260

Козак Л. В.
ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....266

Костюкова О. В.
УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА.....274

Кривицька О. Р.
ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....281

Лапко О.О., Малярчук О.Б.
ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ СВІТОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....289

Левицька О. О.
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕХНОПАРКІВ..296

Мартин О. М.
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ.....303

Пшеюк О. О.
АДМІНІСТРУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ ЗА БАСЕЙНОВИМ ПРИНЦИПОМ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ.....311

Федосєєва О. В., Данішевська Ю. С.
ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ АПК.....317

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Бабенко А. Ю.
ФІНАНСОВО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....325

Бенедик Ю.Ю.
ОЦІНКА ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....331

Дубич К. В.
ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ.....342

Заяць Т. А., Заяць В. С.
ВПЛИВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЯ ЇЇ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ.....347

Victor Pavlovych Zvonar
FISCAL REGULATIONS OF NONGOVERNMENTAL SOCIAL POLICY AGENTS' ACTIVITIES IN UKRAINE 355

Кравцова Т. Г.
БЮДЖЕТНІ ТА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ОБМЕЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....361

Маслюківська О. П.
ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗА РАХУНОК ПРОВЕДЕННЯ ЕКОЛОГО-ТРУДОВОЇ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ.....368

Назарова М. І.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....376

Рендович П. М.
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....385

Славкова А. А.
ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СПОЖИВЧОЇ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....391

Топішко Н. П.
СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ ЯК ЧИННИК РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....401

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Лапко О.С.
ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ЧЕРЕЗ ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....413

Марченко А. Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛІ ЦІНОУТВОРЕННЯ В СИСТЕМІ ІПОТЕЧНОГО СТРАХУВАННЯ 426

Медведкіна Є. О., Месечко І. М.
ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАСЛІДКИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....435

Михайловська І. М.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТРАХУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ РИЗИКІВ.....442

Олійник Я. О.
ЕМІСІЯ БОРГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....449

Рак Н. Є.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....457

Струк Н. С.
РОЗВИТОК ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА
НА ФОНДОВИХ РИНКАХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН
ІЗ ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ.....466

Туровцева І. Г.
ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ
НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....475

Збірник наукових праць

НАУКОВІ ЗАПИСКИ
Серія "Економіка"

ВИПУСК 11

Редактор Пасічник І. Д.

Відповідальний за випуск Козак Л. В.

Упорядники Дем'янчук О.І., Бенедик Ю. Ю.

Технічний редактор Свинарчук Р. В.

Комп'ютерна верстка Крушинської Н. О.

Художнє оформлення обкладинки Тимчука С. К.

Коректори Черуха Л. А., Федорчук С. А.

Формат 42х30/4.
Папір офсетний. Друк різографія.
Ум. друк. арк. 14,28. Гарнітура "PetersburgC"
Наклад 100 прим.

Видавництво Національного університету "Острозька академія"
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво про державну реєстрацію
РВ №1 від 8 серпня 2000 року.