НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"

НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія "Економіка"

ВИПУСК 13

Острог — 2010

ББК 65.9(4)
УДК 336 (477)
Н 34

Рекомендовано як фахове видання
Постанова президії ВАК України №1-05/3 від 14.04.2010 р.

Друкується за ухвалою вченої ради
Національного університету "Острозька академія"
Протокол № 8 від 25 березня 2010 р.

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).

Н 34 Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2010. – Випуск 13. – 488 с.

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань розвитку фінансово-кредитних відносин в Україні, фінансового ринку, фінансів суб'єктів господарювання.

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", 2010

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336.143

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

МІСЦЕВИЙ БЮДЖЕТ: СКЛАД ТА ДЖЕРЕЛА НАДХОДЖЕННЯ ДО ОБЛАСТІ

У статті розглядаються окремі питання надходження до загального та спеціального фондів зведеного бюджету Київської області, а також запропоновано заходи щодо вдосконалення бюджету області.
Ключові слова: *бюджет, зведений бюджет, загальний та спеціальний фонди, власні та закріплені джерела.*

В статье рассматриваются отдельные вопросы поступления к основному и специальному фонду сведенного бюджета Киевской области, а также предложены мероприятия относительно усовершенствования бюджета области.
Ключевые слова: *бюджет, сведенный бюджет, основной и специальный фонды, собственные и закрепленные источники.*

In a publication the separate questions of receipt are examined to the general and special funds in the erected budget of the Kievan area, and also offered measures on perfection of budget of area.
Key words: *budget, erected budget, general and special funds, own and fastened sources*

Постановка проблеми. Визначальною умовою інтенсивного розвитку ринкових відносин та демократичних перетворень в Україні є наявність власних та закріплених фінансових ресурсів на території адміністративних одиниць, а також беззаперечне право розпоряджатися ними. В такій ситуації серйозним чинником стабілізації економічної ситуації в країні має стати ефективне формування місцевих фінансів, здатне перетворити територіальні громади із дотаційних на суб’єкти, які самостійно, за рахунок власних доходів, спроможні розв’язати будь – які соціально – економічні проблеми. Дане питання є особливо актуальним для нашої держави.

Нинішню структуру наповнення місцевих бюджетів в Україні не можна вважати досконалою. Безумовно, для нашої країни, де місцеве самоврядування перебуває на етапі становлення, пошуку найприйнятніших форм, співвідношення джерел формування місцевих бюджетів викликане об’єктивною потребою ефективного впливу держави на розвиток місце-

© Войтко Р. В., 2010

вого самоврядування як одного з елементів демократичних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти реформування місцевих бюджетів, зокрема їхньої дохідної частини, досліджувалися у працях багатьох українських науковців: С.А. Буковинський, О.Д. Василик, Т.І.Єфименко, В.В. Зайчикова, 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 сучасного стану надходження доходів місцевих бюджетів Київської області протягом 2007 -2009 років і пошук шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Розвиток місцевого самоврядування в Україні актуалізує питання формування на рівні територіальних громад самодостатніх бюджетних одиниць. Справді, українська влада взяла на себе відповідні зобов'язання після підписання й ратифікації Європейської хартії про місцеве самоврядування, де проголошено, що органи місцевого самоврядування повинні мати необхідний обсяг власних джерел для виконання покладених на них повноважень. На сьогодні до таких власних джерел можна зарахувати місцеві податки і збори та закріплені за місцевими бюджетами кошти, що передаються з державного бюджету. Їх частки дорівнюють приблизно 5% і 60% відповідно. Решту становлять міжбюджетні трансферти. Як бачимо, доходи місцевих бюджетів формуються переважно за рахунок закріплених загальнодержавних джерел доходів, які цілком чи фіксованою часткою, на постійній або довгостроковій основі надходять у відповідний бюджет.

Бюджет може складатися із загального та спеціального фондів.

Загальний фонд бюджету включає: всі доходи бюджету, крім тих, що призначені для зарахування до спеціального фонду; всі видатки бюджету за рахунок надходжень до загального фонду бюджету; фінансування загального фонду бюджету.

Спеціальний фонд бюджету включає: бюджетні призначення на видатки за рахунок конкретно визначених джерел надходжень; гранти або дарунки (у вартісному обрахунку), одержані розпорядниками бюджетних коштів на конкретну мету; різницю між доходами і видатками спеціального фонду бюджету.

Розподіл бюджету на загальний та спеціальний фонди визначається законом про Державний бюджет України. Джерела формування спеціального фонду визначаються виключно законами України.

Дохідна частина зведеного бюджету Київської області (без урахування офіційних трансфертів), виконана у сумі 2 845,6 млн.грн., що становить 95,0 відсотків до уточнених показників та 84,8 відсотків до показників, обрахованих Міністерством фінансів України. У порівнянні з 2008 роком їх надходження зменшились на 258,7 млн. грн. або 8,3 відсотків [4].

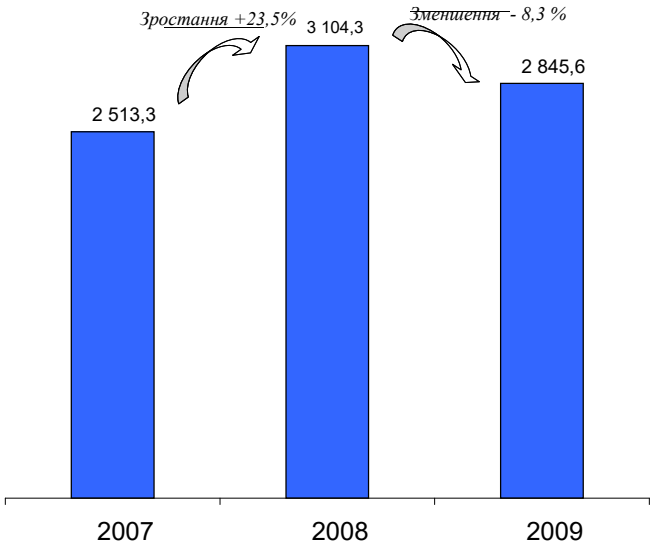

Рис. 1. Динаміка надходжень до загального та спеціального фондів по зведеному бюджету Київської області за 2007-2009 роки, млн.грн.

Дотація вирівнювання з державного бюджету надійшла у сумі 860,6 млн.грн, що становить 100,0 відсотків до плану.

За звітний рік до загального фонду зведеного бюджету області надійшло 2 273,3 млн.грн. власних і закріплених доходів, що становить 91,3 відсотка до уточнених показників на рік та 92,6 відсотків до показників, обрахованих Міністерством фінансів України. У порівнянні з 2008 роком надходження зменшились на 73,3 млн.грн. або на 3,1 відсоток.

План, обрахований Міністерством фінансів України, по закріплених доходах виконаний на 89,1 відсоток. При плані 2 206,3 млн.грн. фактичні надходження склали 1 965,5 млн.гривень (рис. 2) [5].

Власні доходи, визначені Міністерством фінансів України, виконанні на 124,4 відсотка. При плані 247,5 млн.грн. фактичні надходження склали 307,8 млн.гривень.

На рисунку 3 показано податкові та неподаткові надходження у структурі власних і закріплених доходів загального фонду зведеного бюджету Київської області у 2009 році.

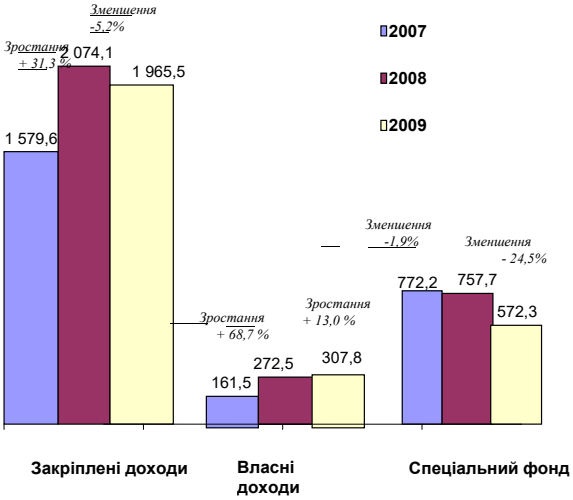

Рис. 2. Динаміка надходжень до загального та спеціального фондів по зведеному бюджету Київської області за 2007-2009 роки (в розрізі джерел), млн.грн.

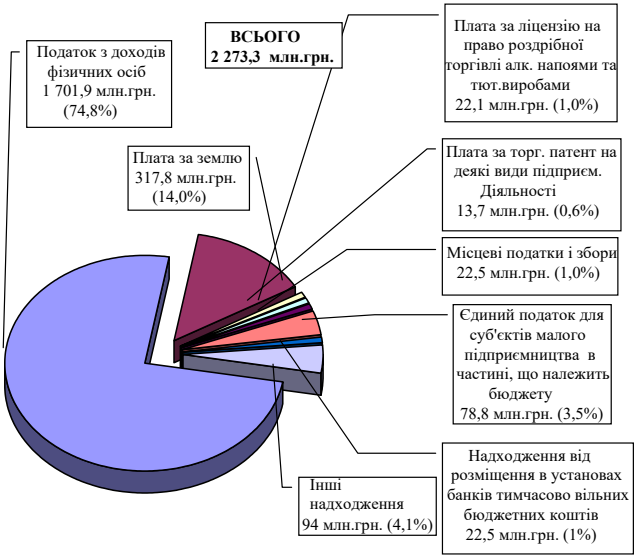

Рис. 3. Структура власних і закріплених доходів загального фонду зведеного бюджету Київської області у 2009 році

Основним джерелом формування власних і закріплених доходів місцевих бюджетів області є податок з доходів фізичних осіб, на долю якого припадає 74,9 відсотків від загальних надходжень. За звітний період надійшло 1 701,9 млн.грн. зазначеного податку, що на 7,2 відсотка або 131,7 млн.грн. менше проти надходжень у попередньому році.

Основні чинники, які впливають на зменшення надходжень зазначеного податку [6]:

– зменшення укладених угод на ринку нерухомості (на 59,3 відсотка, або на 66,8 млн.грн. зменшились надходження податку з доходів фізичних осіб від операцій з продажу об'єктів рухомого і нерухомого майна та спадщини. За 2009 рік до зведеного бюджету місцевих бюджетів надійшло 45,9 млн.грн. податку, тоді як у 2008 році вони становили 112,7 млн.грн.);

– скорочення обсягів виробництва і надання послуг підприємствами (організаціями, установами) зумовило часткове звільнення працівників та переведення штатних працівників на неповний робочий день, а також зменшення грошових винагород;

– відсутність коштів у сільськогосподарських підприємств для сплати податків за проведені у натуральній формі розрахунки із заробітної плати та оренди паїв.

В той же час, державними податковими органами області постійно проводиться роз'яснювальна робота із суб'єктами господарської діяльності та населенням стосовно погашення заборгованості із виплати заробітної плати та добровільності сплати податків до бюджету з отриманих доходів фізичними особами, неприпустимості виплат заробітної плати та інших доходів у конвертах, по двох відомостях, фіктивних документах.

Для забезпечення податкових надходжень, підвищення рівня заробітної плати найманим працівникам, повноти перерахування до бюджету податку з доходів фізичних осіб та погашення заборгованості із виплати заробітної плати при райдержадміністраціях та виконавчих комітетах міських рад постійно діють комісії з питань погашення заборгованості із виплати заробітної плати та податкової заборгованості.

З метою погашення заборгованості із виплати заробітної плати та податку з доходів фізичних осіб за 2009 рік працівниками державних податкових інспекцій області проведено 449 співбесід з суб'єктами господарювання. В результаті вжитих заходів підприємствами області погашено заборгованість із заробітної плати на суму 63,2 млн.грн. та сплачено до бюджету 8,4 млн. грн. податку з доходів фізичних осіб.

За результатами проведених перевірок підприємств, установ і організацій, а також громадян – суб'єктів підприємницької діяльності вимог діючого податкового законодавства при виплаті заробітної плати працівниками податкових інспекцій області додатково нараховано 10135,5 тис.грн. податку з доходів фізичних осіб, пені та штрафних санкцій. До бюджету надійшло 3122,9 тис. гривень.

До 979 порушників податкового законодавства (посадових осіб підприємств, установ, організацій та громадян – суб'єктів підприємницької діяльності) застосовано адмінштрафи на загальну суму 71,4 тис. гривень [3].

В переважній більшості виявленими порушеннями, є неутримання, недоутримання та неперерахування (або несвоєчасне перерахування) до бюджету суб'єктами господарювання податку з доходів фізичних осіб із сум заробітної плати, за рахунок подвійної бухгалтерії – 41 випадок, виплаченої у натуральній формі – 121 випадок, виплата матеріальних та соціальних благ – 39 випадків, виплати заробітної плати за рахунок "тіньових коштів " – 31 випадок та 1 випадок виплати заробітної плати в іноземній валюті.

Державними податковими органами області проводиться масово–роз'яснювальна робота з суб'єктами господарювання щодо укладання трудових договорів з найманими працівниками та їх оформлення у відповідності до законодавства України про працю. Заборгованість (недоїмка) по податку з доходів фізичних осіб в порівнянні з початком року зросла на 6,2 млн.грн. і станом на 1 січня 2010 року складає 9,4 млн. гривень.

За звітний рік до зведеного бюджету області надійшло 317,8 млн.грн. плати за землю, що на 96,6 млн.грн. або 43,6 відсотків більше надходжень 2008 року.

Це досягнуто, насамперед, завдяки проведенню роботи місцевими органами влади з інвентаризації земельних ділянок, перегляду розміру орендної плати в бік її збільшення, виходячи із реальної вартості земель та переукладення договорів, запровадженню надання земельних ділянок в оренду на конкурсних засадах, перегляду грошової оцінки землі в бік її збільшення.

Заборгованість (недоїмка) по платі за землю в порівнянні з початком року збільшилась на 12,3 млн.грн. і станом на 1 січня 2010 року складає 19,0 млн.гривень.

У 2009 році до місцевих бюджетів області надійшло 78,8 млн.грн. єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва, що на 4,3 відсотка менше, ніж у 2008 році.

Із загальної кількості суб'єктів малого підприємництва 53 687 суб'єктів господарської діяльності працюють на спрощеній системі оподаткування, в тому числі: юридичних осіб – 5 800 одиниць (10,8 відсотка в загальній кількості), фізичних осіб – 47 887 одиниць (89,2 відсотка).

Місцевих податків і зборів надійшло 22,5 млн.грн., що на 1,1 млн.грн. або 5,1 відсоток більше надходжень, ніж у 2008 році.

З метою збільшення їх надходжень органи місцевого самоврядування протягом року скасовували пільги, встановлені для підприємств по цих податках та зборах.

Плати за ліцензії на право роздрібної торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами надійшло 22,1 млн.грн, що складає 101,8 відсотків до уточненого плану. Проти 2008 року надходження зросли на 1,0 млн.грн., або на 4,7 відсотків.

За 2009 рік до місцевих бюджетів області надійшло 14,6 млн.грн. плати за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності, що на 25,9 млн.грн. або 65,0 відсотка менше надходжень 2008 року. Після набранням чинності Закону України від 15.05.2009 №1334-VI "Про заборону грального бізнесу в Україні" надходження плати за придбання торгового патенту на здійснення операцій з надання послуг у сфері грального бізнесу, що сплачена юридичними та фізичними особами за 2009 рік становлять 4,7 млн.грн., що менше порівняно з 2008 роком на 26,5 млн.гривень [5].

Протягом року облдержадміністрацією неодноразово надавались доручення з вимогами щодо:

– вжиття, відповідно до чинного законодавства, заходів впливу до підприємств-боржників із скорочення наявного боргу з податків та інших обов'язкових платежів;

– ініціювання розірвання у встановленому порядку контрактів з керівниками збиткових державних і комунальних підприємств;

– проведення роз'яснювальної роботи з керівниками підприємств усіх форм власності на предмет своєчасної виплати заробітної плати та її обов'язкової легалізації;

– перегляду ставок місцевих податків і зборів з метою їх збільшення, відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України "Про місцеві податки і збори";

– перегляду і затвердження розмірів орендної плати, виходячи із реальної вартості земель та надання її виключно на конкурсних засадах.

У 2009 році органами місцевого самоврядування прийняті рішення про надання пільг на суму 263,3 тис. грн., з них по платі за землю – на суму 169,0 тис. грн., місцевих податках і зборах (комунальному податку) – на суму 43,8 тис.грн., державному миту – на суму 50,5 тис. гривень. Найбільшу питому вагу у загальній структурі пільг місцевих бюджетів займає плата за землю – 64,2 відсотка. За 2009 рік надано пільгу по цьому платежу на суму 169,0 тис.гривень.

Найбільшими пільгами по платежах до місцевих бюджетів користувалися платники Києво-Святошинського району (160,8 тис.грн.) і міст Бровари (16,3 тис.грн.), Біла Церква 15,1 (тис.грн.) та Ірпінь (13,5 тис.гривень). В основному, пільги надавались з метою фінансової підтримки підприємств житлово-комунального господарства.

Висновки. Кошти, що залишилися у розпорядженні підприємств в результаті отриманих пільг, використані на зменшення собівартості продукції, модернізацію виробництва.

Міністерством фінансів України у 2009 році надано безвідсоткові позички 22 місцевим бюджетам області на суму 171,0 млн.грн. терміном на 12 календарних місяців. На кінець року залишок непогашених безвідсоткових позичок, які надані місцевим бюджетам у 2009 році, становить 170,1 млн.гривень.

Отримані позички, у першу чергу, направлено на виплату заробітної плати працівникам бюджетної сфери, оплату енергоносіїв та комунальних послуг, утримання соціальної інфраструктури.

Отже, місцеві бюджети все ще залежать від Кабінету Міністрів, політичної кон'юнктури, недосконалості законодавства. Місцеве самоврядування потребує негайного реформування податкових та неподаткових надходжень до місцевих бюджетів.

Література:

1. Буряченко А. Є., Самооподаткування як резерв зростання доходів бюджетів місцевого самоврядування //Фінанси України. – № 2. – 2009. – С. 44-49.
2. Проект Концепція реформування місцевих бюджетів України.
3. Міністерство фінансів України – http://www.minfin.gov.ua
4. Державний комітет статистики України – http://www.ukrstat.gov.ua/
5. Державна податкова адміністрація України – http://www.sta.gov.ua/tax/-control/uk/index
6. http://dps.km.ua/modern/modern_main.php?id=270

УДК 336; 338.48

Гуменюк В. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Великочий В. С.,
кандидат історичних наук, доцент, директор Інституту туризму Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КУРОРТНО-ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

У статті висвітлюються питання концентрації історико-культурних та природно-рекреаційних ресурсів як основи та конкурентної переваги для розвитку туризму в регіоні. Проведено ретроспективний аналіз бюджетно-податкових умов, розглянуто муніципальні важелі підвищення ефективності туризму і курортного господарства.

Ключові слова: *історико-культурна спадщина, рекреаційні ресурси, туризм, курортне господарство, бюджетно-податкова політика, місцеві бюджети.*

В статье излагаются вопросы концентрации объектов историко-культурного достояния, рекреационных ресурсов как основы и конкурентного преимущества для развития туризма в регионе. Проведен ретроспективный анализ бюджетно-налоговых условий, рассмотрены муниципальные рычаги повышения эффективности туризма и курортного хозяйства.

Ключевые слова: *историко-культурное достояние, рекреационные ресурсы, туризм, курортное хозяйство, бюджетно-налоговая политика, местные бюджеты.*

In the article the questions of concentration of historical, cultural, health resources light up as a background and competitive edge of development of tourism in a region. The retrospective analysis of budgetary-tax terms is conducted, the municipal levers of increase of efficiency of tourism and resort economy are considered.

Keywords: *historical, cultural, health resources, tourism, resort economy, budgetary-tax policy, local budgets.*

Постановка проблеми. Усвідомлюючи на місце та роль туризму в житті українського суспільства, його визнано одним із пріоритетних напрямів розвитку національної культури й економіки. Негативно впливають на економіку туризму чинники фінансової нестабільності, проблеми щодо курсу

© Гуменюк В. В., Великочий В. С., 2010

гривні на валютному ринку, високі темпи інфляції, складна демографічна ситуація та інші проблеми національної економіки: зниження реальних доходів населення, зростання безробіття, трудової міграції у країни з вищим рівнем імунітету до глобальних фінансових катаклізмів та внутрішньополітичних негараздів. У подібних ситуаціях важелем оздоровлення всієї національної економіки в різних країнах нерідко ставав туризм.

На даний час підвищення ефективності функціонування рекреаційно-оздоровчої сфери є одним з найважливіших чинників соціально-економічного розвитку будь-якої країни, визначає якість життя в умовах глобалізаційних тенденцій розвитку світової економіки. Зростання зацікавленості світової спільноти організованим комфортним відпочинком, туризмом, рекреацією та лікуванням в умовах відкритості національної економіки ставить нові стратегічні орієнтири для розвитку туризму кожного адміністративно-територіального утворення України.

Зважаючи на територіальну концентрацію ресурсного потенціалу для розвитку туризму, цілком реально здійснити конкурентний прорив, отримати значні валютні надходження від туристичної діяльності, нарощувати доходи державного та місцевих бюджетів, розвиваючи туристичну галузь, а в результаті – всю національну економіку та фінансову систему. Івано-Франківська область, завдяки своєму територіальному і географічному розташуванню, кліматичним умовам, величезній історико-культурній спадщині, етнічним й етнографічним особливостям є, на нашу думку, однією з найбільш привабливих в Україні в плані як поширення вітчизняного туристичного продукту, так і розвитку туризму.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значна кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених з економіки, державного управління, історії, географії, культурології, мистецтвознавства, етнографії, екології, курортології, медицини та інших галузей пов'язано з поліфункціональною проблематикою туризму. До сучасних ґрунтовних досліджень економіки туризму слід віднести праці Ткаченко Т. І., які присвячені питанням сталого розвитку туризму [1], Шульгіної Л. М.– маркетингу підприємств туристичного бізнесу [2], Мельниченко С. В. – інформаційним технологіям в туризмі [3]. Водночас спостерігається відсутність ґрунтовних досліджень науково-практичного характеру, в яких увага була б зосереджена на питаннях муніципального фінансового менеджменту.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування важливості питання бюджетно-податкового регулювання туризму і курортного господарства як пріоритетної, соціально-значущої та бюджетоутворюючої сфери регіональної економіки.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання конкретних завдань:

1) висвітлення рекреаційно-туристичного потенціалу Івано-Франківської області як основи для розвитку туризму, екскурсійної діяльності, готельно-ресторанної справи, курортного господарства;2) здійснення ана-

лізу туристичних потоків за даними агрегованої звітності ліцензованих туристичних підприємств Івано-Франківщини, з’ясування ключових чинників, які впливали на їх динаміку;

3) розгляд проблеми фінансового забезпечення розвитку туризму в регіоні у контексті ретроспективного аналізу бюджетно-податкового механізму туристичної сфери та його оцінки з позицій підвищення ефективності управління місцевими фінансами.

Виклад основного матеріалу. Івано-Франківщина належить до інвестиційно-привабливих регіонів України, оскільки вигідне географічне розташування, значний економічний та природний потенціал у поєднанні з високою діловою активністю місцевого населення сприяли досягненню позитивної динаміки промислового виробництва і залучення іноземного капіталу. На даний час інвесторами економіки області є представники 34-х країн світу.

Рекреаційно-туристичний потенціал області визначається за наступними показниками:

1) наявність в області 438 територій і об’єктів природно-заповідного фонду (площею 68,8 тис. га), у тому числі:

– Карпатський національний природний парк;

– 11 заказників: Бредулецький – лісовий; Кливський, Княж-двірський, Скит-Манявський, Тавпиширківський, Яйківський – ботанічні; Джурджійський, Козакова Долина, Садки – ландшафтні; Турова дача – гідрологічний; Пожератульський – орнітологічний;

– 13 пам’яток природи: Масьок, Осій, Сокіл, Тарниці, Чортова гора – ботанічні; Висяче, Лисок, Мілана, Ширковець – гідрологічні; Верхнє озерище, скелі Довбуша, Касова гора – комплексні; Старуня – геологічна;

– три дендрологічні парки: Високогірний, Діброва, Дружба;

– пам’ятки садово-паркового мистецтва, парки місцевого значення, заповідні урочища;

2) наявність лікувальних торфових грязей: Черче та ін.;

3) наявність мінеральних вод:

– хлоридно-натрієві: Верховинський, Рожнятівський райони;

– вуглекислі невисокої мінералізації: верхів’я Чорного Черемо-шу;

– типу нафтуся: Шешори;

– хлоридно-натрієві і кальцієво-натрієві: Долина, Калуш, Старуня, Космач, Косів;

– йодо-бромові і сульфідні: Більшівці, Коршів, Городенка, Буркут, Черче.

Івано-Франківська область має привабливі лісостепові й гірські ландшафти, які є передумовою розвитку майже усіх видів туризму. Особливо імпонують екскурсантам чистота гірського повітря, лікувальні води, грязі та унікальна природа, наявність екзотичних об’єктів, зокрема грязевих вулканів. На території області протікає понад 8 000 рік, що утво-

рюють мальовничі каскади та водоспади, а найбільші з них (р. Прут, р. Черемош, р. Дністер) використовуються для водного туризму. Помірно-континентальний клімат сприятливий для існування кліматичних курортів, найвідомішими серед яких є ті, що знаходяться в Косові, Кременцях, Ворохті, Шешорах, Яремчі.

Достатньо збереженими на території області є самобутня гуцульська культура, традиції, народні ремесла і промисли. Велика кількість історичних міст, пам'яток історії, археології, природи та архітектури, зведеної в унікальному місцевому стилі, дозволяють формувати й пропагувати пізнавальний і цікавий туристичний продукт екскурсійного призначення, який несе на собі значне виховне навантаження. Сприяють цьому також більше двадцяти культурно-масових і спортивних заходів, які проводяться щороку як за ініціативою органів державної влади й управління, так і місцевих громад.

На території області функціонує 16 музеїв, з яких 6 – історичні, 4 – мистецькі, 3 – краєзнавчі, 2 – літературні та 1 – етнографічний. На збереженні в них знаходиться 272,9 тис. експонатів, з них 218,3 тис. – основного та 54,6 тис. допоміжного фонду. У 2008 році музеями експонувалося майже 29,6 тисяч (13,5%) експонатів, які є унікальними свідками нашого минулого, важливим джерелом відображення історії життя попередніх поколінь. У 2008 р. музеї області відвідало 431,2 тис. осіб (у 2007 році – 448,3 тис.), проведено 7,2 тис. екскурсій для 200,7 тис. відвідувачів (на 40,8 тис. більше, ніж у попередньому році), 73,0% з яких учні та студенти.

Велика історико-культурна спадщина та значні рекреаційні ресурси, що зосереджені на території Івано-Франківської області, формують потенціал для розвитку екскурсійної діяльності та самодіяльного туризму, курортного господарства, готельно-ресто-ранної справи, туроператорської й турагентської діяльності.

Домінантою у діяльності ліцензованих суб'єктів туристичного підприємництва Івано-Франківщини є організація внутрішнього туризму (рис.1). За даними агрегованої звітності туристичних підприємств Івано-Франківської області, у цій сфері формується понад 80% грошових потоків від реалізації наданих туристичних послуг.

Активізація внутрішнього та іноземного туризму відповідає регіональним та національним пріоритетам. Причому за стійкого підвищення показників внутрішнього туризму включно до 2007 року, спостерігається низька ділова активність в організації іноземного туризму. Ця ситуація зумовлена такими основними чинниками:

1) відмовою постійних споживачів туристичних продуктів від послуг туристичних фірм;

2) низькою активністю івано-франківських туристичних фірм в організації іноземного туризму поряд із веденням цього виду діяльності туроператорами і турагентами з інших регіонів України;

3) високою вартістю туристичних послуг і низьким рівнем сервісу, що не відповідає цій вартості.

Разом з тим, негативним явищем є здійснення зарубіжного туризму, спричинене безробіттям та матеріальною скрутою населення, що тривалий час асоціювалось більше з працевлаштуванням за кордоном, ніж з пізнавальними, розважальними чи рекреаційно-оздоровчими турами. Зважаючи на певні соціально-економічні зрушення у цій сфері – зростання кількості подорожуючих за кордон переважно з туристичною мотивацією, очікується, що у довгостроковому аспекті все ж таки масова структурна переорієнтація виїзного туристичного потоку залежатиме від загального рівня добробуту населення, чинників, що беруть витоки з світової фінансової кризи та її проекції на національну економіку, тенденцій світового ринку туристичних послуг, державної політики регулювання макроекономічних процесів тощо.

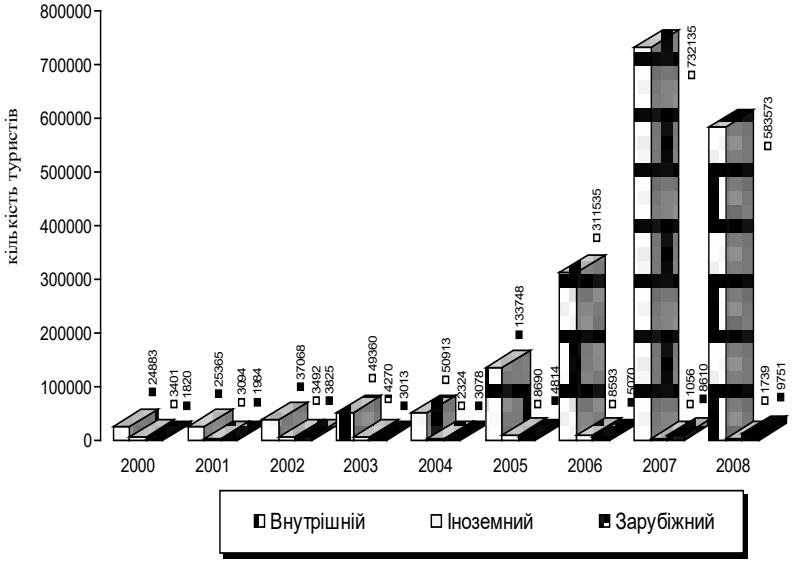

Рис. 1. Динаміка туристичних потоків за видами туризму*

*(за даними головного управління туризму і культури Івано-Франківської обласної державної адміністрації)

У 2008 році вперше за досліджуваний період (див. рис.1.) помітним є зменшення обсягів внутрішнього туризму в Івано-Франківській області (порівняно з 2007 р. понад 20%). До таких деструктивних зрушень на регіональному ринку туристичних послуг можна віднести як локальний чинник (повінь 2008 року), так і глобальний чинник – початок світової фінансової кризи, загострення нестабільності у фінансово-кредитній системі України, що безумовно вплинуло на зменшення кількості відпочиваючих та погір-

шення результативних показників діяльності суб'єктів господарювання туристичної галузі. Так, в цей час за даними Держкомстату у сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги (діяльність санаторно-курортних організацій), збитково функціонували 1/4 частина, а в готельно-ресторанній справі – 1/3 частина суб'єктів господарювання України [4].

Незважаючи на загострення дефіциту у фінансових ресурсах у комерційному та державному (муніципальному) інституційних секторах економіки під час світової фінансової кризи, Івано-Франківщина все ж таки має потенціал активізації туристичної діяльності, а це, в свою чергу, супроводжуватиметься інтенсифікацією використання туристичних ресурсів як складової частини національного багатства, зосередженого у регіоні, та вимагатиме фінансового забезпечення вдосконалення і модернізації матеріально-технічної бази туризму, нарощування майнового потенціалу суб'єктів господарювання туристичної галузі.

Значних капіталовкладень на даний час потребують санаторно-курортні заклади, що перебувають у державній чи комунальній власності; як правило, вони найбільше потребують реконструкції і модернізації своєї матеріально-технічної бази відповідно до запитів сучасності. У той же час спостерігається істотне збільшення пропозицій приватного сектору на ринку послуг курортного господарства Івано-Франківщини, що спричинило позитивну динаміку в розвитку туризму і збільшення грошових потоків від надання послуг гостинності в цілому. Стабільним і прогресуючим є попит на послуги дитячих оздоровчих закладів, хоч і вони вимагають модернізації відповідно до сучасних стандартів.

Таким чином, туристична галузь стає однією з провідних виробничих і бюджетоформуючих сфер економічного розвитку Івано-Франківської області. Стимулювання розвитку малого і середнього підприємництва в краї сприяє його участі у цій галузі економіки, формуванню позитивного підприємницького клімату, передумов для стабілізації й покращення соціально-економічного становища населення краю.

Об'єктивно необхідним напрямом фінансового забезпечення туристичної діяльності, який потребує значних капіталовкладень та створення умов для їх здійснення з метою успішного функціонування туристичної галузі, є підтримка, модернізація та розвиток матеріально-технічної бази туризму, основу якої формують насамперед заклади готельно-ресторанної справи, санаторно-курортні заклади. Організованих форм повинно набути фінансове забезпечення народних художніх промислів. Народні промисли, які знаходяться на аматорському рівні, мають можливості і перспективи розвитку та модернізації. Народні художні вироби повинні відповідати встановленим стандартам якості з дотриманням технології виробництва та належного рівня художньої майстерності, що забезпечуватиме культурно-мистецьку цінність виробу і сприятиме зростанню обсягів виробництва і споживання сувенірної продукції туристичного попиту.

Поряд з позитивними зрушеннями в галузі розвитку туризму на Івано-Франківщині, що, в свою чергу, сприяло більш ефективному наповненню насамперед місцевих бюджетів, є ряд суттєвих недоліків та перспективних напрямків нових напрацювань. Зокрема, значна кількість муніципальних утворень Івано-Франківської області впродовж останніх років не закладали у бюджет коштів на розвиток туризму чи виділяли недостатні суми, що означає неготовність цих адміністративних одиниць до зростання кількості туристів (табл. 1). У той же час кошти місцевих бюджетів є вкрай необхідними для фінансування відповідних територіальних програм розвитку туризму, створення туристичної інфраструктури, приведення у належний стан соціокультурних закладів тощо.

При організації бюджетного забезпечення з місцевих бюджетів чільне місце займає проблема не тільки фінансування цільових за призначенням на розвиток туризму бюджетних витрат, але й проблема ефективності їх використання. Оскільки повинен досягатися соціально-економічний ефект від здійснених бюджетних витрат на розвиток туризму, інакше цю ситуацію можна характеризувати як бюджетне марнотратство. У такому разі необхідно періодично проводити фінансовий моніторинг бюджетних витрат.

За результатами моніторингу використання коштів місцевих бюджетів на розвиток туризму в Івано-Франківській області можна акцентувати увагу на необхідності структурної переорієнтації бюджетних видатків. Адже "понад 50% щорічного бюджету на туризм використовується виключно для рекламування туристичного потенціалу області. Причому рекламні заходи носять спонтанний характер, переважно проводяться окремо від туристичного бізнесу (крім виставкових заходів), не передбачають можливості співфінансування зі сторони інших можливих зацікавлених сторін" [5, 134].

Таблиця 1

*Структура і динаміка коштів місцевих бюджетів, спрямованих на розвиток туризму в Івано-Франківській області**

Місцеві бюджети	Обсяги фінансування, за відповідний бюджетний період (рік) у фактичних показниках									
	2004		2005		2006		2007		2008	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Обласний бюджет	600	72,0	550	72,4	750	76,2	750	889,4	750	58,9

Бюджети районів	Богородчанського	8,5	1,0	15,0	2,0	18,5	1,9	Внп	X	X	Х	0,8	10,0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
	Верховинського	18,0	2,2	30,7	4,0	33,0	3,4	Внп	X	4,2	4,2	4,2	54,0	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2
	Галицького	20,0	2,4	15,0	2,0	20,0	2,0	Внп	2,4	3,9	3,9	3,9	50,0	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9	3,9
	Городенківського	Кнп	X	Кнп	X	Внп	X	Внп	1,2	0,8	0,8	0,8	10,0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
	Долинського	Пнф	X	Пнф	X	Внп	X	Внп	1,2	X	X	X	Кнп	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Калуського	Кнп	X	Кнп	X	Кнп	X	Внп	X	5,8	5,8	5,8	73,5	5,8	5,8	5,8	5,8	5,8	5,8	5,8	5,8	5,8	5,8	5,8	5,8
	Коломийського	Внп	X	20,0	2,6	15,0	1,5	20,0	2,4	2,4	2,4	2,4	30,0	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
	Косівського	83,1	10,0	6,9	0,9	Пнф	X	Внп	X	X	X	X	Внп	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Надвірнянського	22,3	2,7	7,4	1,0	13,0	1,3	Внп	X	1,6	1,6	1,6	20,0	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
	Рогатинського	Внп	X	Внп	X	10,0	1,0	10,0	1,2	X	X	X	Кнп	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Рожнятівського	Внп	X	Внп	X	Кнп	X	19,0	1,3	X	X	X	Внп	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Снятинського	Внп	X	Внп	X	5,0	0,5	Внп	X	1,2	1,2	1,2	15,0	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
	Тисменицького	Кнп	X	5,0	0,7	Кнп	X	Кнп	X	X	X	X	Кнп	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Тлумацького	Кнп	X	5,0	0,7	5,0	0,5	Кнп	X	X	X	X	Кнп	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Міські бюджети	м. Івано-Франківська	40,0	4,8	60,0	7,9	80,0	8,1	Внп	X	X	X	X	160,0	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	м. Калуш	Пнф	X	Пнф	X	Внп	X	Кнп	X	X	X	X	Кнп	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	м. Коломия	Пнф	X	Пнф	X	5,0	0,5	Внп	X	X	X	X	Внп	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	м. Болехів	20,9	2,5	15,0	2,0	4,5	0,5	Внп	X	X	X	X	Внп	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	м. Яремче	20,0	2,4	30,0	3,9	25,0	2,5	Внп	X	X	X	X	100,0	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Разом		832,8	100,0	760,0	100,0	984,0	100,0	839,0	100,0	1272,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**** при розрахунках використано матеріли головного управління туризму і культури Івано-Франківської обласної державної алдміністрації.***

Примітки: ***Пнф – передбачені, однак з різних причин не профінансовані видатки на розвиток туризму; Кнп – кошти не передбачено; Внп – відповідь чи здійснювались видатки на розвиток туризму та в якій сумі не подано.***

Бюджетно-податкова політика регулювання туристичної діяльності визначається як сукупність форм і методів формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, що проявляється у формах встановлення системи оподаткування та здійснення бюджетних витрат, які сприятимуть зростанню й розвитку туристичного потенціалу. Важливою функціональною складовою бюджетно-податкової політики є бюджетно-податкове регулювання, яке здійснюється шляхом запровадження законодавчих та нормативних актів, зміни податкових ставок, визначення пільг при оподаткуванні, напрямів та джерел фінансування, здійснення цільових трансфертів тощо.

На регіональному рівні органам місцевого самоврядування в межах їх компетенції надані повноваження запроваджувати пільгові податкові ставки, повністю відміняти окремі місцеві податки, збори або звільняти від їх сплати певні категорії платників, надавати відтермінування у сплаті місцевих податків і зборів [6]. Механізм адміністрування місцевих обов'язкових платежів встановлюється сільськими, селищними, міськими, обласними радами відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, встановлених чинним законодавством України, а їх суми зараховуються до місцевих бюджетів. Бюджетним кодексом України [7] закріплено на постійній основі за бюджетами місцевого самоврядування податки і збори (обов'язкові платежі). Таким чином, вже на регіональному рівні органи влади наділені повноваженнями здійснювати бюджетно-податкову політику, спрямовану на розвиток соціально-економічного потенціалу регіону й туризму зокрема. Тому на рівні адміністративно-територіальних утворень потрібно сповна використовувати потенціал бюджетно-податкового регулювання, орієнтуючись на розвиток пріоритетних та соціально значущих видів економічної діяльності в регіоні, до яких належить туризм.

Реальним платником або носієм податкових надходжень є споживач, який сплачує податки у складі вартості продукції (товарів, послуг). Оскільки основними споживачами є туристи, то саме вони виступають основними носіями, тобто реальними платниками податків та зборів. Застосовуючи податкові пільги через диференціацію податкових ставок, держава на національному та регіональному рівнях може стимулювати виробництво певної продукції і послуг суб'єктами господарювання.

Виправданим є зменшення податкового навантаження та використання податкових пільг з метою стимулювання приросту капіталу, створення сприятливих умов для покращення рівня матеріально-технічної бази туризму, активізації внутрішнього туризму та експорту туристичних послуг. Питання зменшення податкового навантаження доцільно розглядати в аспекті зниження ставок на платежі, які мають найбільшу питому вагу в його

структурі й фактично визначають загальний рівень оподаткування суб'єктів господарювання туристичної галузі: податок на додану вартість, податок з прибутку, єдиний податок, нарахування на фонд заробітної плати.

Окремі суб'єкти господарювання туристичної галузі були платниками готельного збору. Ініціатива його відміни, звісно, бере початок від суб'єктів господарювання, асоціацій, споживачів послуг розміщення. Відміна цього обов'язкового платежу може бути пояснена різними причинами: висока вартість послуг проживання, практика застосування диференційованих ставок місцевими органами самоврядування до українців та іноземців, надмірне податкове навантаження на готельний бізнес, збитковість готельного господарства. Однак відміна готельного збору не забезпечила, як очікувалось, зниження вартості готельних послуг та збитковості готельного господарства. На нашу думку, готельний збір не забезпечував та не стимулював інтереси готельної індустрії головним чином через те, що він знеособлювався, не маючи цільового призначення – розвиток готельної справи конкретного адміністративно-територіального утворення.

Невдалою була спроба впровадження у 2001 р. місцевого екскурсійно-туристичного збору, що передбачалось Законом України "Про охорону культурної спадщини" [8]. Платниками екскурсійно-туристичного збору визначались суб'єкти туристичної діяльності, що використовують об'єкти культурної спадщини з метою екскурсійних відвідувань. Граничний розмір екскурсійно-туристичного збору не повинен був перевищувати 10 % прибутку суб'єктів туристичної діяльності, а механізм адміністрування і порядок сплати екскурсійно-туристичного збору мав встановлюватись обласними радами. Слабкими сторонами екскурсійно-туристичного збору було те, що об'єкт оподаткування визначався як прибуток суб'єкта туристичної діяльності, що не мало однозначного трактування, при цьому не визначалось, чи враховується при обкладенні екскурсійно-туристичним збором прибуток від інших видів діяльності суб'єкта господарювання, а також нормативно не визначалось джерело сплати даного збору [9].

Необхідно зазначити, що існуючий курортний збір, або курортний податок, згідно трактування, наведеного в існуючому проекті Податкового кодексу [10], – це не одне і те ж, що збір на розвиток туризму. Курортний збір сплачується в місцевості, визнаній законодавством як курортна місцевість, адміністрування збору на розвиток туризму доцільно проводити на всій території України за фактом наявності бази оподаткування. Курортний збір має звужену базу оподаткування і його можна цілком замінити платежем з кращими функціональними характеристиками.

Висновки. У сучасних умовах господарювання виникає необхідність упровадження збору (єдиного податку) на розвиток туризму, який має стати обов'язковим платежем, що зараховуватиметься до місцевих бюджетів у спеціальний фонд та використовуватиметься за цільовим призначенням відповідно до напрямів розвитку туризму, передбачених рішеннями міс-

цевих органів самоврядування. Кошти збору на розвиток туризму мають акумулюватись у спеціальних фондах відповідних місцевих бюджетів та використовуватись на пріоритетні напрями фінансового забезпечення розвитку туризму: паспортизацію об'єктів культурної спадщини, відтворення соціокультурної бази туризму, благоустрій парків, створення придорожньої інфраструктури та інші напрями відповідно до рішень місцевих органів самоврядування. Впровадження цього місцевого платежу також сприяло б детінізації туристичного підприємництва, виявленню реальних доходів спеціалізованих та неспеціалізованих суб'єктів господарювання туристичної галузі, а також виявленню імпліцитних суб'єктів господарювання, які проводять туристичну діяльність.

Хоча місцеві органи самоврядування формують прийнятні для сучасних умов регіональні програми розвитку туризму і курортного господарства з урахуванням європейського досвіду, в той же час вони не отримують повноцінної підтримки та необхідного фінансового забезпечення. Тому, подальші наукові дослідження, на нашу думку, доцільно зосередити на поглибленому вивченні зарубіжного досвіду з програмно-цільового забезпечення розвитку туризму і курортного господарства.

Література:

1.Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: [монографія] / Тетяна Іванівна Ткаченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 537 с.

2. Шульгіна Л. М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: [монографія] / Людмила Михайлівна Шульгіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 597 с.

3. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика: [монографія] / Світлана Володимирівна Мельниченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 493 с.

4. Офіційні матеріали Держкомстату України. – Режим доступу:http: // www. ukrstat.gov.ua

5. Стратегія розвитку та маркетингу туризму Івано-Франківської області до 2015 року / [Івано-Франківська обласна рада. Івано-Франківська обласна державна адміністрація. Асоціація економічного розвитку Івано-Франківщини. Рада з туризму Карпатського регіону]. – Івано-Франківськ. – 2007. – 338 с.

6. Про місцеві податки і збори / [Декрет Кабінету Міністрів України] // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 30. – ст. 336.

7. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №37-38. – С. 189.

8. Про охорону культурної спадщини / [Закон України] // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 39. – ст. 333.

9. Про екскурсійно-туристичний збір // Бухгалтерська газета. – 2001. – № 8. – 15 лютого.

10. Проект податкового кодексу України. – Режим доступу: http: // www. sta.gov.ua.

УДК 336.5

Коваль С. Л.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ПРАГМАТИКА БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто практику здійснення видатків бюджетів на розвиток сільського господарства. Проаналізовано видатки бюджетів на розвиток сільського господарства за 2002–2008 рр., а також використання коштів державного бюджету у розрізі основних бюджетних програм підтримки сільського господарства у 2006–2008 рр.

Ключові слова: *бюджетна програма, головні розпорядники бюджетних коштів, паспорт бюджетної програми, програмно-цільовий метод.*

В статье рассмотрено практику расходов бюджетов на развитие сельского хозяйства. Проанализировано расходы бюджетов на финансирование сельского хозяйства за 2002-2008 гг., а также использование средств государственного бюджета в разрезе основных бюджетных программ поддержки сельского хозяйства в 2006-2008 гг.

Ключевые слова: *бюджетная программа, главные распределители бюджетных средств, паспорт бюджетной программы, программно-целевой метод.*

In the article practice of realization of charges of budgets is considered on development of agriculture. The charges of budgets are analysed on development of agriculture for 2002–2008, and also the uses of money of the state budget, in the cut of the main budgetary programs of support of agriculture in 2006–2008.

Key words: *budgetary program, main managers of budgetary facilities, passport of the budgetary program, programmatic having a special purpose method.*

Постановка проблеми. Сільськогосподарська продукція є сировинною базою для переробної, харчової, легкої промисловості, формує продовольчу безпеку та впливає на соціально-економічну ситуацію в державі. Україна має сприятливі природні умови для розвитку сільськогосподарського виробництва і є провідною аграрною державою Європи. Особливості функціонування аграрного сектору та його роль у формуванні продовольчої незалежності зумовлюють необхідність державної підтримки розвитку сільського господарства у вигляді бюджетного фінансування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти державного фінансування розвитку сільського господарства дослі-

© Коваль С. Л., 2010

джено у працях вітчизняних учених: В. П. Галушко, М. Я. Дем'яненко, С. М. Кваші, П. А. Лайка, О.М.Могильного, П. Т. Саблука, О. М. Шпичака та ін. Хоча наукові напрацювання є доволі значними, зміна економічної ситуації породжує нові проблеми, пов'язані із здійсненням видатків бюджетів на розвиток сільського господарства. Необхідність підвищення ефективності бюджетного фінансування сільського господарства в сучасних умовах функціонування економіки АПК обумовили написання даної наукової статті.

Мета і завдання дослідження полягає у визначенні джерел фінансування агропромислового сектора, а також аналізі механізму здійснення видатків бюджетів на розвиток сільського господарства.

Виклад основного матеріалу. Джерела фінансування сільського господарства можна поділити на такі групи:

– власні фінансові ресурси підприємств;

– державне фінансування;

– кредитні ресурси та інвестиції.

Одним з основних джерел фінансування є власні кошти підприємств. Слід зауважити, що сільськогосподарські підприємства гостро відчувають нестачу внутрішніх фінансових ресурсів, яка пов'язана з особливостями сільського господарства та впливом наступних факторів:

– природнокліматичні умови зумовлюють високий ступінь ризиків сільськогосподарського виробництва;

– відносно низькі доходи сільськогосподарських виробників порівняно з іншими галузями економіки;

– висока ресурсомісткість та сезонність сільського господарства;

– використання у якості засобів та предметів праці живих організмів, які підпорядковані у першу чергу біологічним законам відтворення.

Саме тому для забезпечення розвитку сільського господарства необхідним є залучення бюджетних коштів.

Фінансування розвитку сільського господарства здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів (табл. 1).

Таблиця 1

*Видатки бюджетів на розвиток сільського господарства за 2002–2008 рр.**

Показники		**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
		Державний бюджет України						
Сільське господарство	млн. грн.	1251,4	2625,7	2749,4	4628	6310,2	7475	8800,9
	питома вага у видатках бюджету, %	2,8	4,7	3,5	4,1	4,6	4,3	3,6

Видатки, всього	млн. грн.	44348,2	56120,0	79471,5	112975,9	137108,0	174254,3	241490,1
		Місцеві бюджети						
Сільське господарство	млн. грн.	9,9	31,2	31	24,3	117,5	74,2	53,4
	питома вага у видатках бюджету, %	0,04	0,09	0,08	0,05	0,2	0,07	0,04
Видатки, всього	млн. грн.	27731,4	33770,1	40356,6	53547,2	75781,6	104853,2	138998,8

* Складено та розраховано за даними [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]

Як видно із табл. 1, переважна частина коштів надходить із Державного бюджету України. Так, частка видатків на розвиток сільського господарства становила 3,1–4,6% видатків Державного бюджету впродовж 2002–2008 рр. і є мізерною у видатках місцевих бюджетів.

Видатки державного бюджету на розвиток сільського господарства впродовж аналізованого періоду стабільно зростали: від 1,3 млрд. грн. у 2002 р. до 8,8 млрд. грн. у 2008 р., однак їх частка у видатках є незначною.

У процесі здійснення видатків бюджетів на розвиток сільського господарства значну роль відіграє бюджетне планування, оскільки від правильного визначення планових показників видатків бюджету залежить якість його виконання. В умовах ринкових відносин планування бюджетних видатків на розвиток сільського господарства пов'язано, насамперед, з необхідністю забезпечення пропорційного розвитку економіки держави і спрямовано на успішне розв'язання з боку держави економічних завдань.

Процес бюджетного планування починається з визначення пріоритетів у видатковій політиці бюджету, враховує цілі, встановлені основними програмними документами уряду, у тому числі затвердженими державними програмами розвитку сільського господарства, окремих регіонів на основі яких формуються бюджети усіх рівнів.

Планування видатків на розвиток сільського господарства здійснюється на макро– та мікрорівнях. Так, на загальнодержавному рівні бюджетне планування видатків на розвиток сільського господарства здійснюється на підставі Державної програми економічного і соціального розвитку держави, з урахуванням макроекономічних показників та основних засад грошово-кредитної політики. Планування видатків на розвиток сільського господарства на мікрорівні відбувається у процесі складання кошторисів (бюджетних установ) та фінансових планів (госпрозрахункових установ).

Фінансування видатків бюджету на розвиток сільського господарства може здійснюватись у таких формах:

– кошторисне фінансування;

– фінансування бюджетних програм;

– державні субсидії, субвенції, дотації (державні трансферти).

Фінансування розвитку сільського господарства здійснюється відповідно до Закону України "Про Державний бюджет України на відповідний рік" та на основі принципів програмно-цільового методу.

З метою реалізації "Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі" та на виконання вимог наказу Міністерства фінансів України від 29.12.2002 р. № 1098 "Про паспорти бюджетних програм", проводиться складання та затвердження паспортів бюджетних програм, що дає змогу на етапі планування детально визначити кількісні та якісні показники, досягнення яких повинні забезпечити головні розпорядники бюджетних коштів, встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних асигнувань і результатами їх використання. Паспорти бюджетних програм складають головні розпорядники бюджетних коштів, зокрема, по сільському господарству – міністерство аграрної політики України за кожною бюджетною програмою, затвердженою законом про державний бюджет на відповідний бюджетний період.

Щорічно постановою Кабінету Міністрів України затверджується порядок використання коштів по кожній з передбачених у державному бюджеті бюджетній програмі, який визначає:

– головних розпорядників коштів, що призначаються на виконання програми;

– одержувачів бюджетних коштів;

– порядок розподілу бюджетних коштів між одержувачами;

– спрямування бюджетних коштів;

– перелік документів та звітних матеріалів, що подаються одержувачами бюджетних коштів;

– порядок подання звітності про використання та спрямування коштів виділених на виконання бюджетної програми.

Реалізація бюджетних програм підтримки сільського господарства залежить від обсягу коштів, затверджених законом про бюджет на відповідний рік та порядку використання коштів по кожній окремій програмі. Асигнування здійснюються через Міністерство аграрної політики України, як головного розпорядника бюджетних коштів. Кошти, необхідні для виконання програм, включаються у Закон України про Державний бюджет України відповідного року окремим рядком.

У теперішній час виконується "Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року", прийнята постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 [1]. Її основною метою є забезпечення життєздатності сільського господарства, його конку-

рентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності. Розроблення і прийняття цієї програми зумовлене потребою у невідкладному вжитті заходів для забезпечення розвитку сільського господарства і сільських територій відповідно до обсягів та джерел фінансування (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги та джерела фінансування Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [1]

(млн. грн)

Джерела фінансування	Обсяг фінансування	У тому числі за роками			
		2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011–2015 рр.
Державний бюджет	120750,5	15318,9	15153,5	14550,4	75727,7
Місцеві бюджети	11,2	0,1	0,3	10,1	0,7
Інші джерела	7402,4	407,2	984,1	1028,2	4982,9
Усього	128164,1	15726,2	16137,9	155588,7	80711,3

Крім того, впродовж 2006–2008 рр. у межах бюджетних програм за рахунок коштів Державного бюджету по Міністерству аграрної політики фінансувалися такі видатки:

– агрохімічна паспортизація земель сільськогосподарського призначення;

– селекція в тваринництві та птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу;

– заходи по боротьбі з шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин;

– бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва;

– селекція в рослинництві;

– фінансова підтримка фермерських господарств;

– здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення короткострокових кредитів;

– фінансова підтримка агропромислових підприємств, що знаходяться в особливо складних кліматичних умовах;

– створення і забезпечення резервного запасу сортового та гібридного насіння;

– часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва;

– фінансова підтримка розвитку хмелярства.

У межах кожної програми приймається відповідний нормативний документ, у якому визначено механізм використання бюджетних коштів.

Щорічно дані про використання коштів Державного бюджету України Міністерством аграрної політики України за основними бюджетними програмами включаються до звіту про виконання Державного бюджету України (табл. 3).

Таблиця 3

Використання коштів Державного бюджету України Міністерством аграрної політики України за основними бюджетними програмами у 2006–2008 рр. (млн. грн.)*

Назва бюджетної програми	**Роки**		
	2006	**2007**	**2008**
Загальне управління у сфері агропромислового комплексу	22,2	130,2	180,9
Агрохімічна паспортизація земель сільськогосподарського призначення	3,6	5,0	7,7
Селекція в тваринництві та птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу	109,5	124,6	124,5
Заходи по боротьбі з шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин	4,7	5,0	5,0
Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва	1609,9	2188,5	2368,0
Фінансова підтримка фермерських господарств	27,7	37,9	59,4
Здійснення фінансової підтримки підприємств агропромис-лового комплексу через механізм здешевлення кредитів	319,5	551,3	1021,3
Фінансова підтримка агропромислових підприємств, що знаходяться в особливо складних кліматичних умовах	35,0	…	34,9
Проведення державних виставкових заходів у сфері агропромислового комплексу	7,6	8,0	8,0
Організація і регулювання діяльності установ в системі агропромислового комплексу	232,9	277,6	427,2
Створення і забезпечення резервного запасу сортового та гібридного насіння	…	67,6	17,6
Запобігання розповсюдженню збудників інфекційних хвороб тварин	25,0	39,5	35,0
Закладення і нагляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками	204,3	320,3	366,5
Часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва	20,1	131,6	97,1
Державна підтримка розвитку хмелярства	…	29,7	41,1

* Складено за даними [13; 14; 15]

Як видно із даних табл. 3 обсяг коштів, виділених із Державного бюджету України на виконання бюджетних програм по Міністерству аграр-

ної політики щорічно зростає. Аналіз показників свідчить, що найбільше коштів державного бюджету впродовж 2006–2008 рр. (1,6 млрд. грн.; 2,2 млрд. грн.; 2,4 млрд. грн.) було виділено на бюджетну тваринницьку дотацію та державну підтримку виробництва продукції рослинництва. Ці кошти було спрямовано на дотацію сільськогосподарським підприємствам та фізичним особам: за вирощені та продані на забій і переробку у власних (орендованих) переробних цехах молодняку великої рогатої худоби, свині та птицю свійську м'ясних порід (кури, качки, гуси, індики); на фінансову підтримку виробництва екологічно чистого молока для виготовлення продуктів дитячого харчування; за приріст поголів'я корів молочного та м'ясного напряму продуктивності, за закуплені племінні корови молочного та м'ясного напряму продуктивності; за наявні племінні бджолосім'ї; за проведення ідентифікації та реєстрації сільськогосподарських тварин. На підтримку виробництва продукції рослинництва виплачувалися дотації на посіви сільськогосподарських культур.

Висновки. В основі аграрної політики держави лежить розуміння особливої ролі аграрного сектора економіки в життєдіяльності суспільства, тому здійснення його фінансової підтримки є одним із основних завдань держави. В Україні фінансування розвитку сільського господарства здійснюється на основі принципів програмно-цільового методу і залежить від обсягу коштів, затверджених законом про бюджет на відповідний рік та порядку використання коштів по кожній окремій бюджетній програмі.

У результаті проведеного аналізу виявлено позитивну динаміку зростання обсягів бюджетного фінансування сільського господарства у 2002–2008 рр., однак питома вага цих видатків є незначною у загальному обсязі видатків бюджетів. Проведений аналіз свідчить, що видатки на розвиток сільського господарства переважно здійснюються за рахунок коштів Державного бюджету України, частка видатків місцевих бюджетів на сільське господарство становила впродовж досліджуваного періоду 0,04–0,2%. Крім того, у процесі аналізу використання коштів Державного бюджету України за основними бюджетними програмами по Міністерству аграрної політики України у 2006–2008 рр**.** виявлено, що кошти бюджету по більшості програм розподіляються за кількісними показниками (поголів**'**ям худоби, валовим виробництвом продукції, кількістю фермерських господарств, площами посівів). Такий підхід при розподілі бюджетних коштів не забезпечує їх ефективне використання та не відповідає принципу програмно-цільового методу щодо встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних асигнувань і результатами їх використання. На нашу думку, з метою ефективного використання коштів, виділених в межах бюджетних програм, необхідно запровадити такий механізм бюджетного фінансування, у якому передбачити пряму залежність між обсягом дотацій (компенсацій) та обсягом реалізації, прибутковості реалізованої продукції, що сприятиме розвитку сільського господарства.

Література:

1. "Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року" затв. постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 //www.minagro.kiev.ua/page/?3800

2. Комплексна галузева програма "Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 року" затв. наказом від 23.10.2007 р. Міністерства аграрної політики України // www.minagro.kiev.ua/search.cgi

3. "Про паспорти бюджетних програм" наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2002 р. № 1098 // zakon.rada.gov.ua

4. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2002 рік //www. // budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/

5. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2003 рік //www. // budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/

6. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2004 рік //www. // budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/

7. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2005 рік //www. // budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/

8. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2006 рік //www. // budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/

9. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2007 рік //www. // budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/

10. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2008 рік //www. // budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/]

11. Концепція застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі // zakon.rada.gov.ua

12. Постанова Кабінету Міністрів України "Про прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2008-2010 рр." № 1359 від 25.09.2006 р. // zakon.rada.gov.ua

13. Пояснювальна записка до Звіту про виконання Державного бюджету України за 2006 рік //www. budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control

14. Пояснювальна записка до Звіту про виконання Державного бюджету України за 2006 рік //www. budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control

15. Пояснювальна записка до Звіту про виконання Державного бюджету України за 2006 рік //www. budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control

УДК 336.02:351.741.1

Мірошниченко О. В.,
кандидат економічних наук, заслужений економіст України, докторант Національного інституту стратегічних досліджень, м. Київ

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ ТА ЇЇ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті досліджується роль податкової системи держави у контексті забезпечення національної економічної безпеки, аналізуються основні недоліки чинної податкової системи України та динаміка податкових надходжень впродовж останніх років.
Ключові слова: *податкова система, державний бюджет, економічна безпека.*

В статье исследуется роль налоговой системы государства в контексте обеспечения национальной экономической безопасности, анализируются основные недостатки существующей налоговой системы Украины и динамика налоговых поступлений за последние годы.
Ключевые слова: *налоговая система, государственный бюджет, экономическая безопасность.*

The article is examines the role of the state tax system in the context of national economic security, analyzes the main shortcomings of the existing tax system of Ukraine and the dynamics of tax revenues in recent years.
Key words: *tax system, state budget, economic security.*

Постановка проблеми. Дилема між потребою у збільшенні податкових надходжень і справедливістю утримання податків не втрачає своєї актуальності впродовж усієї історії розвитку державного устрою і існування економічної науки, прикладом цього є думки таких філософів як Сюнь-Цзи (Китай, II ст. до н. е.) відносно того, що "стягнення непомірних податків – це шлях, що викликає розбій, збагачення ворога, який призводить до загибелі держави", та Монтеск'є (Франція, кін. XVII – поч. XVIII ст.) про те, що "ніщо не вимагає стільки мудрості та розуму, як визначення тієї частини, яку у підданих забирають, і тієї, яку їм залишають" [1-2].

Проблема у загальному вигляді полягає в тому, що в умовах сучасного кризового періоду питання модернізації податкової системи постало особливо гостро, оскільки забезпечення необхідного рівня доходів і витрат державного бюджету та створення сприятливого для економічного розвитку підприємницького середовища в умовах кризи стають основними завданнями держави.

© Мірошниченко О. В., 2010

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Потреба у реформуванні існуючої податкової системи України не викликає сумніву і у більшості представників законодавчої та виконавчої влади, наукових і підприємницьких кіл. Зокрема О. Амоша та В. Вишневський визнають, що податкове законодавство України побудовано таким чином, що правильно розрахувати податкові зобов'язання практично неможливо [3, 15]. В. Мунтіян доходить висновку, що існуюча податкова система негативно впливає на економіку держави, ведучи її по екстенсивному шляху розвитку, не дає можливості збільшити її конкурентноздатність [4, 274-275].

У розробленому Міністерством фінансів проекті Стратегії реформування податкової системи України чітко зазначається, що "існуюча податкова система недостатньо ефективна, не забезпечує на належному рівні становлення конкурентного середовища, надання йому підтримки та економічного зростання" [5]. Прийнятою у 2007 році Концепцією реформування податкової системи України до її основних недоліків відносяться [6]:

– фіскальна спрямованість податкової системи, регулююча функція якої не зорієнтована на стале економічне зростання внаслідок значного податкового навантаження на виробництво та недостатньо високий рівень оподаткування використання природних ресурсів;

– складність, неоднорідність та нестабільність, а в деяких випадках – суперечливість нормативно-правової бази оподаткування;

– наявність проблем, пов'язаних із застосуванням спрощеної системи оподаткування, зокрема випадки створення схем уникнення оподаткування та мінімізації податкових зобов'язань, дроблення середніх підприємств з використання спрощеної системи оподаткування;

– значний розмір витрат на адміністрування окремих податків порівняно з доходами бюджету по них;

– недостатня узгодженість та ефективність діяльності Міністерства фінансів, Державної податкової служби, Державної митної служби щодо реалізації державної податкової політики, збирання і акумуляції в державному і місцевих бюджетах податків і зборів;

– нееластичність системи митно-тарифного регулювання, що не дає змоги оперативного регулювання на зміни кон'юнктури світового ринку, торговельних режимів в інших державах та структури вітчизняної економіки;

– недостатня урегульованість питання оподаткування доходів від інтелектуальної власності та незалежної професійної діяльності, що призводить до втрати надходжень податку з доходів фізичних осіб.

Існуючий стан речей обумовлює актуальність проблеми, необхідність і перспективність проведення подальших наукових розвідок у цьому напрямі, які б стали підґрунтям практичних кроків з боку законодавчої і виконавчої влади України, направлених на оптимізацію податкової системи та підвищення рівня економічної безпеки України.

Мета і завдання дослідження. Оскільки нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, у тому числі фінансової (фіс-

кальної) політики держави, "тінізація" національної економіки визначаються Законом України "Про основи національної безпеки України" в якості загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері [7], метою роботи є дослідження ролі податкової системи України у забезпеченні національної економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Так само, як рядом дослідників визнається, що "економічна безпека є важливою складовою національної безпеки, по суті "остовом" її конструкції" [8, 7], можна вважати, що і податкова система виступає в якості визначальної складової системи економічної безпеки, при цьому податки і податкова політика з одного боку є інструментом забезпечення економічної безпеки, а з іншого – фактором ризику і залежності, оскільки податки з точки зору ресурсного фактору можуть виступати для держави як у якості одного із засобів забезпечення безпеки (у випадку зростання податкового потенціалу), так і чинником посилення загроз і ризиків у разі втрати податкового потенціалу або боротьби за перерозподіл ресурсів. З цим, зокрема, погоджується ряд дослідників, які зазначають, що податки та податкова політика об'єктивно включені до системи економічної і фінансової безпеки, по-перше, як ресурсний фактор, що знаходиться у руках держави, по-друге, як інструмент впливу на економічні та соціальні процеси, по-третє, як фактор зворотного зв'язку і залежності держави від платників податків та регіонів [9, 159; 10, 184].

Питанню вдосконалення податкової системи приділяли свою увагу такі видатні постаті економічної науки, як У.Петті (Англія, XVII ст.), який щодо утримання податків зазначав, що "загальною причиною є, по-перше, небажання населення оплачувати їх, яке виникає від переконання, що зволіканням і опором можна зовсім позбутися від оплати їх, і від підозри, що оподаткування є занадто великим, або що зібрані суми розкрадаються або неправильно витрачаються, або ж що вони нерівномірно стягуються і розподіляються", П. Буагільбер (Франція, II пол. XVII – поч. XVIII ст.) – відстоював необхідність заміни існуючої регресивної системи оподаткування на пропорційну з деякими рисами прогресивної; А.Сміт (Шотландія, XVIII ст.) – висловлював думки про те, що "податок, який зобов'язується сплачувати кожна особа має бути визначеним, а не довільним" і "при сплаті податків їх чисельність може певною мірою компенсувати малі розміри внеску кожного з них", К.Маркс (Німеччина, XIX ст.) – вважав, що "сучасна фіскальна система, ось якої становить обкладання необхідних життєвих засобів (і, отже, їх подорожчання), у самій собі несе зародок автоматичного зростання податків", Д.Кейнс (США, кін. XIX – поч. XX ст.) – дійшов висновку, що "оскільки на стимули учасників економічного процесу до заощадження впливає передбачуваний дохід, вказані стимули залежать не тільки від норми відсотка, а й від податкової політики уряду" [11-15].

Беззаперечним є те, що "податкова система держави – це надзвичайно складне і багатогранне явище, що формується під дією і об'єктивних

і суб'єктивних факторів" [16, 3], при цьому її об'єктивне підґрунтя пов'язане із об'єктивністю існування власне самих податків як економічної категорії, а суб'єктивність – в тому, що вона виступає похідним елементом і проявом на практиці податкової політики, яка проводиться в тій чи іншій державі і формується відповідними державними структурами.

У той же час ми не можемо погодитися з рядом авторів, які фактично ототожнюють такі поняття як "система податків", "система оподаткування" та "податкова система", визначаючи, що "податкова система – це сукупність усіх видів податків і зборів, які справляються в державі" [17, 25], або що "податкові системи всіх країн представлені сукупністю податків, зборів, мита та інших платежів, що утримуються в установленому порядку з платників – юридичних і фізичних осіб" [18, 8].

Більш конструктивним у цьому плані, на нашу думку, є підхід, який конкретизує зазначені поняття (рис. 1): зокрема, система податків і зборів розглядається як сукупність установлених чинним законодавством держави податків і зборів; система оподаткування – сукупність установлених чинним законодавством податків і зборів, а також механізмів і способів їх розрахунку і сплати до бюджету та інших державних цільових фондів; податкова система – сукупність податків і зборів, механізмів і способів їх розрахунку та сплати, а також платників податків і органів, які забезпечують адміністрування і надходження податків до бюджету та інших державних цільових фондів. При цьому потрібно зазначити, що усі "обов'язкові платежі" і "збори" до різноманітних державних фондів фактично також є податковими платежами.

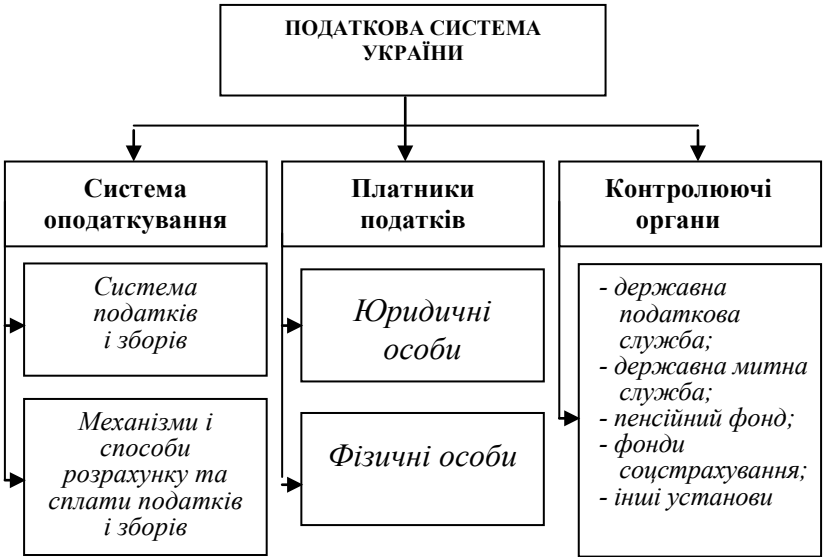

Рис. 1. Структура податкової системи України [16, 93]

Аналіз динаміки податкових надходжень впродовж 1999-2008 рр. (рис. 2) дозволяє дійти висновку про наявність тенденцій позитивної динаміки як у загальному обсязі податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів, так і надходжень по окремих видах податків, зокрема загальна сума податкових надходжень у 2008 році більш ніж у 3,5 раза перевищує відповідний показник 2004 року [19]. При цьому окремо потрібно визначити високу динаміку зростання бюджетних надходжень по ПДВ, темпи приросту яких перевищують динаміку інших податків, стійке зростання податкових надходжень по податку на доходи фізичних осіб та акцизного збору з імпортованих товарів.

Зростання бюджетних надходжень по ПДВ впродовж останніх років, на нашу думку, пояснюється, перш за все, підвищенням рівня його адміністрування, зокрема, впровадженням у 2008 році подання платниками одночасно із декларацією розшифровок податкових зобов'язань та кредиту у розрізі контрагентів: у 2008 р. середньомісячні доходи бюджету по ПДВ зросли до 3,8 млрд. грн., що майже на 800 млн. більше ніж у 2007 році, при цьому сума самостійно задекларованого платниками ПДВ зросла на 12,9 млрд. грн., що на 33,7% перевищує рівень 2007 року [19].

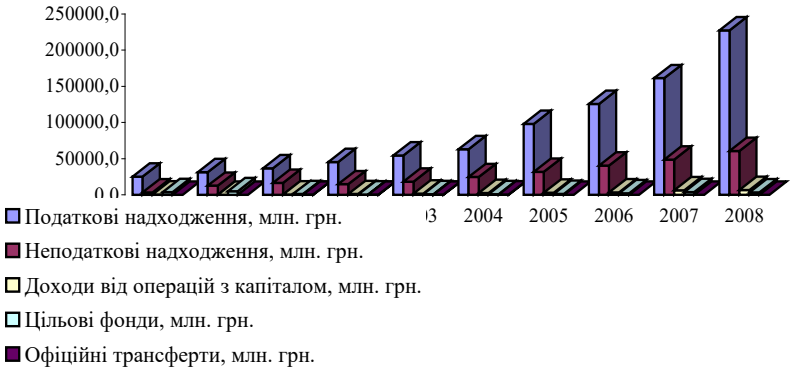

Рис. 2. Динаміка доходів Зведеного бюджету України за період 1999-2008 рр. у розрізі доходів

Відносно надходжень по податку на прибуток підприємств, зростання надходжень якого у 2008 році порівняно з 2007 р. склало 39,1%. Можна дійти висновку, що однією з складових позитивної динаміки є зменшення кількості збиткових підприємств, що, у свою чергу, є не наслідком загальної тенденції зростання економічної активності, а скоріше – системної роботи працівників податкової служби з платниками податків стосовно проведення перевірок діяльності саме збиткових підприємств.

Зростання надходжень по податку на доходи фізичних осіб, доля якого у загальному обсязі податкових надходжень практично зрівнялася з надходженнями по податку на прибуток підприємств, є додатковим підтвердженням необхідності приділення уваги фіскальних органів саме до оподаткування доходів фізичних осіб, значний рівень іллегалізації яких на сучасному етапі є реальним резервом подальшого збільшення бюджетних надходжень за умов підвищення рівня адміністрування даного податку.

Яскравим прикладом впливу суб'єктивних факторів на функціонування податкової системи України є ситуація, що склалася у другій половині 2008 та впродовж 2009 року, коли негативні тенденції загальносвітового характеру були посилені факторами системної кризи вітчизняної економіки останніх десятиріч, наслідком якої є фактично повна руйнація її виробничого сектору, а також внутрішньополітичною ситуацією у країні напередодні президентських виборів. Зокрема, при загальному спаді обсягів економічної діяльності у середньому на 15-20%, станом на кінець січня 2010 року за даними Міністерства фінансів загальна сума доходів Зведеного бюджету України за січень-листопад 2009 року становила 257447,1 млн. грн. (що на 3,8% нижче ніж у 2008 р.), сума доходів Держбюджету склала 200556,5 млн. гривень (на 3,6% нижче 2008 р.), податкові надходження до Державного бюджету України за звітній період склали 131812,0 млн. грн., тобто знизилися на 14,9% порівняно з відповідним показником 2008 року [21].

При цьому важко не погодитися з оцінками експертів, які вважають, що основними інструментами вирівнювання Урядом диспропорцій у бюджеті-2009 у канун президентських виборів стали переплати за податками, невідшкодований ПДВ і борг перед МВФ, "записаний як доходи" [20]. Якщо обсяги переплат по податках до Зведеного бюджету на початок 2008 року становили 3,9 млрд. грн., то на початок 2009 року їх обсяг виріс майже до 9 млрд. грн., а на 1 січня 2010 року – до 12,7 млрд. грн., у т.ч. лише за грудень 2009 року – близько 900 мільйонів гривень. Внаслідок цього дані щодо спаду показників фінансово-економічної діяльності супроводжувалися інформацією щодо зростання податкових надходжень, а в результаті – Урядом наприкінці року взагалі було закрито інформацію щодо стану бюджетних надходжень, яка раніше надавалася Міністерством фінансів та Держказначейством України. З іншого боку можна було спостерігати ініційоване опозицією через Верховну Раду збільшення рівня мінімальної зарплати та пенсійного забезпечення, яке також виступає в якості прикладу впливу суто суб'єктивних факторів на економіку України в цілому та її податкову систему зокрема.

Висновки. Враховуючи викладене вище, можна дійти таких висновків:

– рядом видатних дослідників минулого і сучасності визнавалося те, що податкова політика влади має безпосередній вплив на безпеку країни;

– у сучасних умовах податкова система держави грає ключову роль у

забезпеченні економічної безпеки, оскільки, з одного боку, забезпечує виконання доходної частини державного бюджету, і, таким чином, фінансування виконання державних програм і зобов'язань по всіх напрямках; а з іншого – в залежності від існуючого загального рівня оподаткування, сприяє або гальмує розвиток національної економіки;

– існуюча в Україні податкова система, незважаючи на позитивні зрушення у динаміці податкових надходжень впродовж останніх років, внаслідок своєї громіздкості і неузгодженості, високого рівня оподаткування, значної кількості пільг та виключень, складності нарахування податків та складання податкової звітності негативно впливає на економіку країни, стимулюючи розвиток іллегалізаційних процесів у економічній діяльності, чим створює реальну загрозу національним інтересам і економічній безпеці України;

– з часу введення в дію у 1998 році Указу Президента України "Про спрощену систему оподатковування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва" та зменшення у 2004 році ставки податку на прибуток з 30% до 25% і введення пропорційної ставки податку з доходів фізичних осіб, суттєвих кроків щодо реальної модернізації національної податкової системи не приймалося;

– модернізація податкової системи у напрямку спрощення системи оподаткування, зменшення ставок податків, розширення бази оподаткування та підвищення ефективності податкового контролю є пріоритетним та принципово важливим завданням економічної політики держави на сучасному етапі, метою якого має стати розвиток економіки та підвищення рівня національній безпеці України в економічній сфері.

Література:

1. Феоктистов В. Ф. Философские трактаты Сюнь-Цзы / В. Феоктистов. – М.: Наталис, 2005. – 432 с.

2. Монтескье Ш. Избранные произведения / Ш. Монтескье. – М.: Госполитиздат, 1955. – 799 с.

3. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 15.

4. Мунтіян В. І. Бюджетна політика як чинник економічної безпеки України / В. І. Мунтіян // Проблеми національної безпеки в процесах державотворення: збірник праць. – Т. 1. – К. : КВІЦ, 2004. – С. 273–278.

5. Проект Стратегії реформування податкової системи України / Міністерство фінансів України. – http:// www.minfin.gov.ua.

6. Концепція реформування податкової системи України, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19.02.2007 р. № 56-р // www.rada.gov.ua.

7. Закон України "Про основи національної безпеки України" від 19.06.2003 № 964-IV // www.rada.gov.ua.

8. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк. – К. : Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при РНБО України, 2008. – 48 с.

9. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность / Г. С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.

10. Экономическая и национальная безопасность: [под ред. Е. А. Олейникова]. – М. : Экзамен, 2005. – 768 с.

11. Петти У. Трактат о налогах и сборах / У. Петти // Антология экономической классики. – М.: Эконов, 1993. – 478 с.

12. Буагильбер П. Рассуждение о природе богатства, денег и налогов / П. Буагильбер. – Горький: Горьк. гос. ун-т им. Н. И. Лобачевского, 1973.

13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / А. Смит // Классика экономической мысли. – М.: Эксмо-Пресс, 2000. – 895 с.

14. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 / К. Маркс. – М.: Госполитиздат, 1953. – 794 с.

15. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж.М. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

16. Іванов Ю. Б. Податкова система / Б. Ф. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – К.: Атіка, 2006. – 920 с.

17. Онисько С. М. Податкова система: підручник. 4-те видання, виправлене і доповнене / С. М. Онисько, І. М. Тофан, О. В. Грицина. – Львів: Магнолія 2006, 2008. – 336 с.

18. Попова Л. В. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие / Л. В. Попова, И. А. Дрожжина, Б. Г. Маслов. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 368 с.

19. Звіт про виконання Плану основних питань економічної та контрольної роботи Державної податкової адміністрації України на 2008 рік / Державна податкова адміністрація України. – http:// sta.gov.ua.

20. Бюджет-2009: недобір доходів і зростання боргу. – http:// www.epravda.com.ua/ publications/4b581bb1b9be4.

21. Інформація про стан виконання Зведеного і Державного бюджетів України за січень-листопад 2009 року. – http:// www.minfin.gov.ua.

УДК: 336.1

Савчук С. В.,
викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті проаналізовано методологічні та прагматичні аспекти використання програмно-цільового методу планування в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, враховуючи особливості бюджетної політики регіону. Запропоновано логічні ланцюжки першочерговості планування та фінансування видатків місцевих бюджетів, які повинні позитивно впливати на стан соціального розвитку адміністративно-територіальних формувань в Україні.

Ключові слова: *місцеві бюджети, видатки місцевих бюджетів, програмно-цільовий метод планування, фінансування видатків місцевих бюджетів.*

В статье проанализировано методологические и прагматические аспекты использования программно-целевого метода планирования в условиях ограниченных бюджетных ресурсов, включая особенности бюджетной политики региона. Предложено логические цепочки первоочередности планирования и финансирования расходов местных бюджетов, которые должны позитивно влиять на состояние социального развития административно-териториальных формирований в Украине.

Ключевые слова: *местные бюджеты, расходы местных бюджетов, программно-целевой метод планирования, финансирование расходов местных бюджетов.*

The methodological and pragmatic aspects of the using program performance budgeting in the conditions of budgetary resources limitations, take info consideration the features of fiscal policy of region are analysed. The logical steps of planning and financing of local budgets expenditure first of all, which must positively influence on social sphere development of the regions in Ukraine, are proposals.

Key words: *local budgets, local budgets expenditure, program performance budgeting, financing of local budgets expenditure.*

Постановка проблеми. Після здобуття своєї незалежності перед Україною постали завдання становлення такої бюджетної політики, яка б відповідала ринковим умовам, нормам та ідеалам правового суспільства. Такі прагнення визначені, з одного боку, необхідністю формування в Україні реального бюджетного планування як необхідної умови розвитку демократичного суспільства, з іншого – потребою ефективного функціонування системи державних фінансів.

© Савчук С. В., 2010

На сучасному етапі реформування української економіки, коли посилюється регулюючий вплив держави на соціально-економічні процеси, що відбуваються у країні, необхідним є наявність налагодженої системи управління бюджетним процесом. При цьому важливою залишається проблема планування бюджетних ресурсів, посилення їх економічної обґрунтованості та ефективне використання на державному і місцевому рівні. Удосконалення практики складання бюджетів на основі застосування сучасних методик та прогресивних підходів дає можливість чітко визначити пріоритети, цілі і напрямки розвитку держави як на конкретному етапі, так і на середньо– і довготермінову перспективи, а також заходи, що забезпечують їх досягнення.

За таких умов постає необхідність побудови нової моделі формування бюджету, яка б забезпечувала оптимальний стимулюючий ефект і відповідала політико-владним реаліям сьогодення, усувала диспропорції бюджетної забезпеченості окремих територій, знижувала напругу міжрегіональних фіскальних відносин та підтримувала ефективність бюджетної системи. Саме тому питання вдосконалення програмно-цільового методу планування є одним з пріоритетів бюджетного процесу в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика програмно-цільового методу планування привертає увагу багатьох представників вітчизняної фінансової науки. Серед вчених варто виокремити внесок насамперед В. Дем’янишина, А. Єпіфанова, О. Кириленко, В. Кравченка, М. Кульчицького, І. Луніної, В. Павлова, Ю. Пасічника, В. Федосова, С. Юрія та інших. Проте у наукових роботах недостатньо уваги приділено визначенню альтернативних напрямків фінансування суспільних послуг на місцевому рівні в контексті застосування програмно-цільового методу планування, що зумовлює актуальність проблеми, якій присвячена ця наукова стаття.

Мета та завдання дослідження. Мета статті полягає у визначенні напрямків вдосконалення планування та фінансування видатків місцевих бюджетів з використанням програмно-цільового методу планування в умовах обмеженості бюджетних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Програмно-цільовий метод як інструмент складання та виконання бюджету використовується провідними країнами світу з середини XX століття. Цей метод прийшов з приватного сектора і вперше був застосований у США в середині 1960-х років у Міністерстві оборони міністром Робертом Макнамарою, згодом поширившись на всі міністерства США. Активно використовують програмно-цільовий метод під час складання бюджету багато країн світу, це передусім США, Канада, Австрія Австралія, Великобританія, Данія, Нідерланди, Німеччина, Угорщина, Фінляндія, Швеція, а також країни колишнього Радянського Союзу. З країн Центральної та Східної Європи найбільших успіхів у цьому напрямку досягли країни Балтії, Румунія, Болгарія; з країн СНД – Казахстан і Росія, де застосовуються елементи цього методу. Використан-

ня середньотермінового бюджетного плану у цих країнах є обов'язковим у бюджетному процесі, при цьому він щорічно коригується та уточнюється.

Так, наприклад, у США Департамент управління бюджетом регулярно складає 10-річні прогнози бюджетних видатків та надходжень, які одночасно є як середньотерміновим, так і довготерміновим прогнозом, котрі періодично уточнюються. Крім того, складається ще й базовий прогноз, скоригований відповідно на макроекономічні показники, але не відображає змін, запланованих у бюджетній політиці уряду.

У бюджетному процесі Німеччини середньотерміновий фінансовий план подається на розгляд парламенту разом з пропозиціями щодо річного федерального бюджету. Найважливішою метою середньотермінового планування є встановлення пріоритетів відповідно до бюджетної політики уряду. У Великобританії, скажімо, більша частина видатків планується на трирічний термін, хоча плани прогнозних оцінок переглядаються кожні два роки. Однак важливим моментом є те, що при цьому дотримуються таких правил: по-перше, уряд бере позики лише з метою їх інвестування, а не фінансування поточних витрат, по-друге, співвідношення чистого боргу до ВВП повинно утримуватися на сталому та доцільному рівні. Розпорядникам бюджетних коштів дозволяється переносити невикористані кошти з одного року на інший. В усіх країнах Об'єднаного Королівства середньотерміновий бюджет повністю інтегрується у річний бюджет і подається на розгляд парламенту як неодмінний елемент фінансової і бюджетної звітності та Державного річного бюджету. Крім цього, документи також включають середньотермінову фінансову стратегію, короткотерміновий економічний прогноз та інші аналітичні матеріали [1].

Проект бюджету Австралії включає три документи: бюджетну стратегію на перспективу, бюджетні показники на наступний рік з деталізованим прогнозом багаторічного бюджету та фінансові відносини на федеральному рівні, де описуються обсяги міжбюджетних трансфертів.

Кількарічний бюджетний план у більшості країн не має статусу закону, а є підзаконним актом або аналітичним документом, що подається разом з проектом бюджету на наступний рік.

Крім того, більшість країн ЄС надають допомогу іншим країнам саме у формі програм, спрямованих на досягнення конкретних результатів. Міжнародні фінансові організації надають свої позики іншим країнам за відповідними програмами, які чітко окреслюють мету та очікувані результати від спрямування коштів. Як свідчить світовий досвід, такий підхід до фінансування проектів виявився доволі ефективним, оскільки є можливість проаналізувати результативність використання коштів, порівнюючи отримані результати з очікуваними.

Аналізуючи використання програмно-цільового методу планування бюджетів у різних країнах, слід зазначити, що кожна країна на основі загальної концепції програмно-цільового методу розробляє власні методо-

логічні аспекти його застосування, враховуючи особливості її бюджетної політики.

Україна лише стала на шлях побудови власного підходу до застосування програмно-цільового методу формування бюджету. Першими кроками на шляху впровадження програмно-цільового методу бюджетування є створення відкритої та прозорої системи прийняття рішень з питань бюджету, а також підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів. Проект “Реформа місцевих бюджетів в Україні”, фінансований Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) упродовж 2005–2008 років, посприяв адаптації в Україні програмно-цільового методу бюджетування на державному та місцевому рівнях. Основною метою даного проекту стало підвищення прозорості, ефективності та підзвітності місцевих бюджетів перед громадами України, зміцнення їх автономії через цілеспрямовану законодавчу підтримку Верховної Ради України. З 1 жовтня 2008 року Інститутом бюджету та соціально-економічних досліджень (ІБСЕД) розпочато новий проект за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, в рамках якого заплановано підсилення спроможності міст щодо планування та фінансування проектів місцевого розвитку, в тому числі із залученням альтернативних джерел фінансування місцевого розвитку.

Отже, на основі існуючих підходів застосування програмно-цільового методу планування в Україні як на державному, так і на місцевому рівнях, з використанням у цьому напрямку зарубіжного досвіду пропонуємо визначити та оптимізувати альтернативні джерела фінансування видатків місцевих бюджетів в умовах обмеженості бюджетних ресурсів. Запропонувавши логічні ланцюжки структури програм ефективного соціального фінансування, які повинні позитивно впливати на стан розвитку адміністративно-територіальних утворень в Україні.

Як відомо, видатки місцевих бюджетів в Україні в основному направляються на освіту, охорону здоров’я, соціальний захист і соціальне забезпечення, державне управління, житлово-комунальне господарство, культуру та мистецтво, фізичну культуру і спорт, транспорт та ін. Більшість видатків загального фонду місцевих бюджетів традиційно спрямовується на соціально-культурну сферу (освіта, охорона здоров’я, соціальний захист і соціальне забезпечення, культура та мистецтво, фізична культура і спорт). За даними 2008 року, сукупна частка цих видатків у структурі загального фонду становить 85,2%. [2].

Тому, проаналізуємо взаємовплив названих галузей у контексті вибору альтернативних програм. До однієї з найвизначальніших галузей впливу можна, на нашу думку, віднести культуру та мистецтво, яка здатна формувати світогляд людей, який має фундаментальне значення, оскільки від нього залежить самооцінка соціальними суб’єктами свого стану, їх бажання до розвитку або до пасивності, яка призводить в решті решт до дегра-

дації. Без бажання до саморозвитку ніяка фінансова підтримка соціальних програм не буде використана ефективно. У плані формування активного й соціально прийнятного світогляду величезне значення має духовність, якщо вона набуває соціально прийнятних форм. Тому розвиток регіональної соціальної сфери можна започаткувати з фінансування декількох альтернативних програм релігійно-оздоровчого розвитку молоді, які мають бути спрямовані на закріплення соціально прийнятних норм поведінки в практичній діяльності.

Так, на думку Ю. В. Пасічника, через недостатню виховну роботу, особливо з молоддю в ідеологічному напрямку, а відповідний вакуум, який утворився, був заповнений ідеологією верховенства товарів, моралі, стилю життя інших народів ми практично не помічаємо, яких втрат зазнають місцевий бюджет, Державний бюджет, а заодно і Зведений бюджет, від засилля товарів електронного, матеріального чи фінансового змісту [3, с.273].

Розвиток і стимулювання окремих програм в галузі культури та мистецтва взаємопов'язаний з таким напрямком, як фізична культура і спорт, оскільки позитивні емоції, отримані особистістю в її культурному розвитку, сприятимуть зміцненню фізичного здоров'я і скріплюватимуть позитивну соціальну орієнтацію, яка закладається релігійною спрямованістю.

Така позитивно соціально-зорієнтована особистість є конкурентоспроможною на ринку праці, а також може сама брати активну участь у створенні робочих місць у сфері малого та середнього бізнесу в регіоні. Програми такого соціального розвитку забезпечать позитивну соціальну орієнтацію громадян, що повинно привести до зменшення кількості злочинів, а значить і до зменшення навантаження на муніципальну міліцію. Позитивна орієнтація буде підсилюватися програмами культурного розвитку.

Важливим позитивним результатом такої діяльності є і те, що фізичний розвиток громадян та профілактична робота зменшать фінансування охорони здоров'я. Розвиток підприємництва стимулюватиме розвиток освіти та підтримку належного фінансування місцевих органів державного управління.

Тому розвиток аналізованих галузей є визначальним при забезпеченні фінансування охорони здоров'я, а також зменшення його обсягів.

В Україні схвалено Концепцію Загальнодержавної цільової соціальної програми "Здорова нація" на 2009–2013 роки, яка на основі використання програмно-цільового методу забезпечить комплексний підхід до збереження та зміцнення здоров'я людей. Концепцією визначено основні чинники, які зумовлюють обґрунтування необхідності розв'язання програмним методом кризового стану здоров'я громадян. Зокрема це, в першу чергу, відсутність суспільного усвідомлення цінності здоров'я нації та ефективної системи стимулювання населення до збереження свого здоров'я; незадовільний рівень компетентності керівників місцевих органів виконавчої влади і посадових осіб органів місцевого самоврядування

щодо ефективності реалізації державної політики з охорони здоров'я населення в Україні; обмежена рухова активність; тютюнокуріння; вживання алкоголю; нераціональне та незбалансоване харчування; травматизм; поширеність наркоманії та асоціальної поведінки молоді [4].

Тому перед тим, як запропонувати оптимальні напрямки фінансування окремих програм галузей соціально-культурної сфери, вважаємо за доцільне визначити підсумкові показники галузей, з врахуванням впливу всіх чинників, які визначають їх стан. Так зокрема, для охорони здоров'я можна запропонувати – частоту захворюваності та смертності, для галузей освіти, соціального захисту і соціального забезпечення, культури та мистецтва, фізичної культури і спорту – відсоток охоплених послугами.

Як підсумкові показники, на нашу думку, доцільно запропонувати частоти бажаних та небажаних чинників, що характеризують стан галузі, а також їх співвідношення до кількості задіяних у галузі, тобто показники інтенсивності.

Зокрема частота *pf* прояву результуючих чинників галузі може бути оцінена таким чином:

$$pf_{ij} = \frac{KNF_{ij}}{A_R}, \quad (1)$$

де *i* – код галузі;

j – номер підсумкового показника галузі;

KNF – кількість проявів фактора;

A_R – чисельність населення регіону.

Показник інтенсивності *If* навантаження за цим чинником можна визначити так:

$$If_{ij} = \frac{pf_{ij}}{B_i}, \quad (2)$$

де B_i – чисельність співробітників галузі *i*.

Високі частотні показники при таких же показниках їх інтенсивності – свідчення ефективної організації праці в галузі, вони становлять предмет спеціального вивчення фактичного стану справ, аналізу причин високої ефективності й узагальнення позитивних новацій та розповсюдження їх на інші регіони. Високі частотні показники при низькій інтенсивності дають можливість зробити можливі висновки як щодо підвищення інтенсивності без шкоди для результуючих показників, так і стосовно збереження цієї інтенсивності як бажаної для конкретної галузі. Низькі відносні показники – свідчення неефективної організації праці та необхідності впровадження передового галузевого досвіду інших регіонів, зокрема можливе і вжиття заходів щодо збільшення кількості працюючих в галузі.

При цьому слід зазначити, що в умовах фінансової кризи необхідно обережно ставитися до кадрових питань і зберігати кваліфіковані кадри, можливо збільшивши ефективність їх праці та вкладу в покращення результуючих показників галузі. Хоча показники не всіх галузей можуть

бути покращені лише зусиллями їх кадрових працівників без самоорганізації територіальних громад. Важливість цього чинника посилюється ще й недостатніми обсягами місцевих бюджетів, як це має місце в сучасних умовах України.

Таким чином, вимальовуються логічні ланцюжки структури програм соціального розвитку, які мають позитивно впливати на стан соціального розвитку регіонів. Це ніяк не применшує ролі традиційних програм фінансування охорони здоров'я, освіти, державного управління, культури та мистецтва, фізичної культури і спорту, інших напрямів. Вони закладають основу соціального саморозвитку громад та борються з проявами й наслідками негативних явищ у їхньому житті, не маючи можливості безпосередньо впливати на їх причини. Крім того, їхній діяльності не вистачає також комплексності та активної участі самих громадян. Тому формування оптимальної моделі фінансування окремих програм місцевих бюджетів щодо запобігання соціально небажаних явищ у регіоні пропонуємо здійснювати шляхом утворення благодійних громадських організацій.

Надзвичайно важливо стимулювати діяльність таких організацій з позитивною соціальною програмою індивідуального розвитку особистості в межах своєї територіальної громади. Благодійні громадські організації на перших порах можуть функціонувати без сторонньої підтримки. Однак швидкість їх розвитку та масштаби впливу на місцеву громаду можна значно посилити за рахунок бюджетної підтримки. Фінансова допомога їм потрібна на оренду приміщень, для оздоровчих та культурних заходів, організацію публічних акцій, преміювання активістів, оплату праці нечисленних професіоналів, яких вони залучають. Дуже важливо, щоб явні позитивні ефекти від діяльності таких організацій не проходили непоміченими, а також оцінювалися та стимулювалися. Важливим є глибокий аналіз і моніторинг соціальної ролі таких громадських формувань органами державного управління з метою недопущення розповсюдження діяльності тоталітарних сект та антисоціальних груп.

Вплив громадських соціально-орієнтованих організацій в масштабах великих міст розпорошується і важко ідентифікується. З метою посилення їхнього впливу необхідно сприяти територіальній консолідації їхніх осередків в рамках невеликих мікрорайонів міст по 3–10 тисяч жителів – еквіваленті сільських населених пунктів. Як тільки після реєстрації діяльності організації статистичні показники мікрорайону почнуть покращуватися, частину зекономлених коштів слід передавати на стимулювання її розвитку: проведення різних заходів, розширення інфраструктури, преміювання активістів.

Окрім підтримки здорового способу життя своїх членів, благодійні громадські організації можуть брати участь у зменшенні впливу проблемних соціальних груп: наркозалежних та алкозалежних, самотніх громадян похилого віку, інвалідів. При цьому затрати на таку роботу частково фі-

нансувалися б з бюджету, а частково здійснювалися б на добровільних засадах учасниками благодійних організацій.

Отже, побудуємо математичні моделі, які б дали змогу обґрунтовувати виділення відповідних бюджетних коштів на функціонування такої благодійної громадської організації без шкоди для соціальних програм регіону. З цією метою оцінимо затрати бюджету для блокування соціально небажаних явищ (наркотична, алкогольна залежність, схильність до правопорушень, висока захворюваність). Введемо в розгляд коефіцієнти імовірності соціально небажаних явищ *psn*:

$$psn_i = \frac{KNN_i}{A_R}, \quad (3)$$

де i – вид небажаного явища;

KNN – кількість носіїв небажаних явищ у регіоні;

A_R – чисельність населення регіону.

На наступному етапі оцінимо середні затрати бюджету на блокування небажаного явища *zbn*:

$$zbn_i = \frac{SBN_i}{KNN_i}, \quad (4)$$

де SBN – стаття бюджету для боротьби з небажаними явищами.

Нехай серед жителів мікрорайону k коефіцієнти імовірності соціально-небажаних явищ значно нижчі від регіональних коефіцієнтів. В цьому випадку така громадська організація причетна до економії бюджету на суму:

$$geb_k = \sum_i (gpsn_{k,i} - psn_i) \cdot zbn_i \quad (5)$$

Виникає проблема: як відрізнити значущі відхилення статистичних показників від випадкових коливань. Для усунення впливу випадковостей доцільно використовувати усереднені дані. Таке усереднення можна здійснювати методом ковзного середнього. При цьому останні спостереження потрапляють до розряду крайніх точок і їм віддається преференція перед попередніми значеннями за рахунок спеціально підібраних ваг. Для забезпечення чутливості методу до реальних змін доцільно використовувати згладжування невисокого порядку. Для більшого ефекту згладжування можна проводити повторно.

З врахуванням вищесказаного здійснимо згладжування раніше поданих показників:

$$PSN_i = \frac{1}{W} \sum_{m=-1}^{1} w_m psn_i \quad , (6)$$

$$GPSN_{k,i} = \frac{1}{W} \sum_{m=-1}^{1} w_m gpsn_{k,i} \quad , (7)$$

$$W_i = \sum_{m=-1}^{1} w_m \quad , (8)$$

де w_i – вагові коефіцієнти трьохточкового шаблону методу ковзного середнього.

Модифікуємо попередні розрахункові формули, замінивши поточні значення показників psn_i, $gpsn_i$ їх згладженими значеннями PSN_i, $GPSN_i$.

Отже, якщо громадська організація отримуватиме фінансування з місцевого бюджету в сумі

$$gf_k = \alpha \cdot geb_k, \quad (9)$$

то бюджет не постраждає, а регіон отримає тенденцію до зменшення негативних соціальних явищ. Тут коефіцієнтом α позначено частку від зекономлених коштів, яку виділяють для стимулювання громадських організацій.

Громадські організації такого типу можуть брати кредити для створення або ремонту необхідної нерухомості в умовах сприятливої економічної ситуації. При цьому вона може планувати очікувані надходження з бюджету для обґрунтування комерційної привабливості проекту. В умовах несприятливої економічної ситуації такі громадські організації, як правило, обходяться без кредиту і фінансуються за рахунок добровільних внесків.

Висновки. Таким чином, всебічний аналіз результуючих показників бюджетних сфер діяльності в розрізі різних регіонів та використання засобів стимулювання добровільних благодійних громадських організацій відкривають альтернативні шляхи підвищення ефективності використання бюджетних коштів навіть в умовах фінансових потрясінь.

Література:

1. Управління міським бюджетом за програмно-цільовим методом: [Посіб. для органів місцевого самоврядування] / Проект “Реформа місцевих бюджетів в Україні” RTI international. – К.: 2005. – 56 с.

2. Щербина І. Ф. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2008 рік / [І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудик, В. В. Губенко, І. В. Самчинська] / ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID – К.: 2009. – 156 с.

3. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: монографія / Ю. В. Пасічник. – Донецьк: ТОВ “Юго-Восток, Лтд”, 2005. – 642 с.

4. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення концепції Загальнодержавної цільової соціальної програми “Здорова нація” на 2009–2013 роки” від 21.05.2008 р. № 731-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум.: http: // zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=731-2008-%F0.

УДК 336.3

Сидор І. П.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА КОНТРОЛЬНО-ПЕРЕВІРОЧНОЇ РОБОТИ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

У статті здійснено аналіз вітчизняної практики контрольно-перевірочної роботи органів ДПС України; виявлено недоліки у проведенні податкових перевірок та визначено напрями їх удосконалення.
Ключові слова: *контрольно-перевірочна робота, податковий контроль, перевірка, донарахування, основний платіж, штраф, пеня.*

В статье проведено анализ отечественной практики контрольно-проверочной работы органов ГНС Украины; определено изъяны в проведении налоговых проверок и рекомендовано их усовершенствование.
Ключевые слова: *контрольно-проверочная работа, налоговый контроль, проверка, дочисления, основной платеж, штраф, пеня.*

The practice of control work of State Tax Service is analyzed in the articl. The disadvantages of conducting of tax audits are identified and directions of instrument are purposed.
Keywords: *control work, tax control, inspection, crediting additional amounts, basic payment.*

Постановка проблеми. Зміцнення дохідної частини як державного, так і місцевих бюджетів, що виступають економічною базою розвитку соціально-орієнтованої ринкової економіки країни, окрім застосування інститутів ринкової саморегуляції, потребує удосконалення державного управління на усіх напрямках економічної діяльності, зокрема Державної податкової служби України, яка є органічною частиною державного управління економікою. Органами державної податкової служби здійснюється контроль за дотриманням податкового законодавства, правильністю обчислення і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), а також неподаткових доходів, встановлених законодавством.

Соціально-економічний стан в Україні, яка нині перебуває на стадії утвердження ринкових засад господарювання, потребує кардинального реформування і модернізації контрольно-перевірочної роботи орга-

© Сидор І. П., 2010

нів податкової служби. Адже, для забезпечення повної мобілізації платежів до бюджетів різних рівнів потрібна особлива активність органів державної податкової служби, зокрема щодо розширення кола платників податків, бази оподаткування, комплексу обґрунтованих заходів для поліпшення справляння платежів, погашення колосальної недоплати у бюджет підприємствами-боржниками. Зазначені заходи щодо удосконалення адміністрування податків мають здійснюватися в межах податкового законодавства, податкової політики України, виходити з розуміння важливості забезпечення зростання надходжень платежів до бюджетів для розв'язання економічних та соціальних проблем, які назріли у державі.

Визначальною метою трансформації одного з базових контролюючих органів країни, яким виступає державна податкова служба, повинна стати реалізація нової політики взаєморозуміння, довіри, партнерства між платниками податків і державою. Адже наявні проблемні аспекти, зумовлені тією чи іншою мірою недосконалістю сучасного процесу адміністрування податків і зборів в Україні, без їх своєчасного розв'язання можуть мати не лише негативний суспільний резонанс у засобах масової інформації, а й призвести до різких соціальних виступів і протестів з боку платників податків. Тому модернізація діяльності органів державної податкової служби – процес невідворотний та об'єктивно виправданий.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених-економістів, які займаються питаннями удосконалення діяльності органів ДПС в процесі проведення контрольно-перевірочної роботи необхідно відмітити: В. Андрущенка, О. Данілова, О. Квасовського, А. Кізими, Ю. Кравченка, А. Крисоватого, П. Мельника, В. Москаленко, В. Онищенка, А. Соколовської, Л. Тарангул, М. Чорного, Ф. Ярошенка та інших. Поряд з тим, питання удосконалення контрольно-перевірочної роботи органів податкової служби є невичерпним і актуальним на часі.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є здійснення аналізу організації та проведення контрольно-перевірочної роботи підрозділами державної податкової служби України на прикладі Тернопільської об'єднаної державної податкової інспекції (далі – ОДПІ) у період 2006-2008 рр., а також визначення та обґрунтування напрямів підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу. Одним із головних завдань органів Державної податкової служби України є здійснення контролю за додержанням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), а також неподаткових доходів, установлених законодавством.

Основними формами контрольної роботи податкової служби є перевірки. Проведення податкових перевірок і висновки за їхніми результатами є найскладнішим і найконфліктнішим моментом відносин між платником і контролюючим органом. Водночас проведення перевірки – досить доро-

га процедура, що потребує залучення найбільш кваліфікованих працівників контролюючих органів, значного часу, певним чином відвертає платника податків від основної діяльності. Потрібен зважений, системний підхід контролюючих органів до планування, підготовки і проведення перевірок, а також відповідне метрологічне забезпечення цих процесів [7, 112].

Основу податкового контролю складає контрольно-перевірочна робота державних податкових органів. Проведення перевірок має подвійне призначення. По-перше, за результатами перевірок до бюджетів усіх рівнів надходять додаткові кошти. По-друге, широке висвітлення результатів податкових перевірок серед платників податків сприяє попередженню виникнення правопорушень чинного законодавства.

Контрольно-перевірочна робота державних податкових органів складається з трьох етапів: підготовки до перевірки, здійснення контрольно-перевірочних дій, узагальнення та реалізація результатів перевірки. Кожен із цих етапів має свої напрями роботи, що в свою чергу, включають певний перелік процедур, які повинен виконувати податковий аудитор. Порядок проведення податкової перевірки, методологічні рекомендації відносно здійснення певних перевірочних дій та вказівки щодо оформлення актів перевірок викладені у численних нормативних документах ДПА України. Зокрема, правові основи діяльності державних податкових органів України щодо здійснення податкового контролю закріплено в законах України та Постановах КМ України [6], наказах ДПА України [2,3,4,5]. Зазначені нормативно-правові акти свідчать, що ДПА України упродовж багатьох років застосовувала вибірковий принцип створення нормативно-правової бази проведення перевірок. Це, в свою чергу, привело до того, що за деякими напрямами було прийнято декілька документів, інші взагалі не розглядалися. Відсутність системного підходу у прийнятті нормативно-правових актів значною мірою зумовлена відсутністю єдиного переліку напрямів роботи під час проведення податкових перевірок. На практиці це призводить не лише до нерегламентованих дій працівників податкового аудиту під час проведення перевірок, але й до "випадання" окремих питань чи блоків питань з контрольно-перевірочного процесу. У результаті цього, з одного боку, значно знижується ефективність податкових перевірок, нераціонально витрачається робочий час та кошти на утримання податкових органів, зменшуються надходження платежів до бюджету, серед платників податків породжується атмосфера безкарності за допущені порушення податкового законодавства. З іншого – невизначеність прав та обов'язків платників податків під час перевірочного процесу призводить до певних ускладнень у них при веденні бізнесу, викликаних "методами" роботи державних податкових органів [1, 165].

Крім того, відсутність повного переліку напрямів роботи під час проведення перевірки не дозволяє створити комплексний нормативно-правовий акт, у якому було б систематизовано всі можливі напрями проведення пе-

ревірки, класифіковано процедури здійснення перевірочних дій, описано методи їх виконання, права та обов'язки як платників податків, так і податкових аудиторів, їх відповідальність за порушення цих норм.

Аналіз основних показників контрольно-перевірочної роботи органів Державної податкової служби України, зокрема підрозділами Тернопільської ОДПІ у 2006-2008 рр. представлено у таблиці 1.

Як видно з таблиці 1 за аналізований період кількість запланованих перевірок поступово зменшується. Так, у 2008р. було заплановано 200 комплексних планових виїзних перевірки, що на 48 або 24% менше, ніж у 2007р. та на 59 або 29% менше, ніж у 2006р.

Таблиця 1

*Динаміка показників контрольно-перевірочної роботи, проведеної підрозділами Тернопільської ОДПІ у 2006-2008 рр.**

№ з/п	Показники	2006		2007		2008	
		планові	позапланові	планові	позапланові	планові	позапланові
1.	Загальна кількість запланованих перевірок, всього	259	*	248	*	200	*
2.	Загальна кількість здійснених перевірок, всього, з них:	226	417	229	1017	187	832
2.1.	Перевірки, які передбачають донарахування до бюджету:	226	417	229	142	187	218
	– комплексні документальні	226	321	229	107	187	103
	– позапланові перевірки з окремих питань	0	96	0	35	0	115
2.2.	Перевірки, які не передбачають донарахування, з них:	0	300	0	875	0	614
	– зустрічні	0	300	0	875	0	614
	– інформативні	0	0	0	0	0	0
2.3.	Перевірки, розпочаті в минулому, а закінчені в поточному році	0	22	0	26	0	19

3.	Кількість перевірених платників	226	439	229	190	187	190
4.	Загальна кількість перевірок, якими встановлено порушення, з них:	225	114	229	83	187	109
4.1.	Комплексні документальні	225	20	229	48	187	56
4.2.	Тематичні перевірки	0	94	0	35	0	53

* складено автором за даними Тернопільської ОДПІ

Кількість перевірок зменшується з метою надання переваги комплексним перевіркам, що дозволяє підвищити ефективності самої перевірки. Крім того, у 2008р. в порівнянні з 2006 р. зросла кількість позапланових перевірок на 415 або майже на 50% та зменшилась в порівнянні з 2007р. на 185, або 22%. Основну частку в позапланових перевірках становлять зустрічні перевірки. Так, в 2006р. відсоток таких перевірок становив 71,9%, в 2007р. – 86,0% та в 2008р. – 73,8%.

Необхідність в проведенні зустрічних перевірок виникає при проведенні комплексних планових виїзних перевірок, для підтвердження сум податкового кредиту по ПДВ та сум валових витрат по податку на прибуток, які декларують платники податку – юридичні особи. Їх кількість в 2008р. зменшилась в зв'язку з запровадженням додатка 5 до Декларації з ПДВ "Розшифровки податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів", яке сприяло тому, що органи податкової служби почали в оперативному режимі відстежувати рух коштів за угодами, укладеними між суб'єктами підприємницької діяльності, що дозволило відстежити схеми ухилення по сплаті ПДВ на відстані. Якщо раніше податкові "ями" виявлялися в основному в ході проведених планових та позапланових документальних перевірок, то сьогодні органи податкової служби мають змогу виявляти недобросовісних платників одразу після подання ними податкової декларації з ПДВ в режимі реального часу. Крім цього, використання даних Системи автоматизованого співставлення розшифровок податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ дає можливість виявити напрямки ухилення від оподаткування суб'єктами господарювання та своєчасно відслідкувати безтоварні операції. Перш за все, це дає змогу в короткі терміни відслідкувати просування товарної продукції через низку посередників, які не сплачують жодної гривні до бюджету, а кінцеві споживачі зменшують податкові зобов'язання з ПДВ на суму штучного віртуального податкового кредиту, отриманого від таких посередників.

У таблиці 2 подано динаміку основних показників контрольно-перевірочної роботи платників податків – юридичних осіб у 2006-2008 рр. Так, динаміка нарахувань за актами перевірок юридичних осіб вказує на зростання коштів, мобілізованих до бюджету у 2007р. проти 2006р. на 106 тис. грн., однак, у 2008р. – даний показник зменшився на 3 млн. грн. Питома вага нарахувань у загальній сумі надходжень податкових платежів, мобілізованих ОДПІ у 2008р. становила 1,6%, що на 1 відсотковий пункт менше, ніж у попередньому році.

Як вказують дані таблиці 2, хоча кількість платників податків – юридичних осіб, які сплачували в даному періоді податкові платежі до бюджету зросла (на 108,2%), однак кількість податкових перевірок цих суб'єктів зменшилася більше як на половину.

Таблиця 2

*Динаміка показників контрольно-перевірочної роботи платників податків-юридичних осіб, здійсненої підрозділами Тернопільської ОДПІ у 2006-2008 рр.**

№ з/п	показники	2006	2007	2008	2008 до 2006 (у %)
1.	Нарахування за актами перевірок, тис. грн.	12936,0	13042,0	10042,0	77,6
2.	Усього надходжень, мобілізованих Тернопільською ОДПІ, тис. грн.	362248,1	497776,3	632230,7	174,5
3.	Питома вага нарахованих сум за актами перевірок у зведеному бюджеті, %	3,6	2,6	1,6	*
4.	Кількість платників-юридичних осіб, які сплачували податки	4974	5292	5386	108,2
5.	Кількість перевірених платників-юридичних осіб	665	419	377	56,6
6.	Питома вага перевірених платників-юридичних осіб у загальній кількості зареєстрованих, %	13,4	7,9	7,0	*
7.	Кількість перевірених платників-юридичних осіб, у яких виявлені порушення	339	296	312	92,0
8.	Питома вага платників, що мали порушення у загальній кількості перевірених, %	50,9	74,4	78,5	*

* складено автором за даними Тернопільської ОДПІ

Так у 2008 р. перевірено 377 платників податків-юридичних осіб, що на 42 платники менше порівняно з 2007 р. та майже в 2 рази менше порівняно з 2006 р., одночасно покращилась якість перевірок, в 2008 р. питома вага платників, що мали порушення у загальній кількості перевірених становила 78,5%, в 2007 р. – 74,4% та в 2006 р. – 50,9%. Це свідчить про покращення рівня відбору платників до перевірок.

Динаміка загальної кількості перевірок, проведених підрозділами Тернопільської ОДПІ, відповідно до яких встановлено правопорушення коливається у період 2006-2008 рр. Так, якщо у 2006 р. кількість таких перевірок складала 339, у 2007 р. – 296, а у 2008р. – 312. Зокрема значна частка (більше 50%) правопорушень встановлено під час проведення планових перевірок.

Занепокоєння викликає той факт, що частка платників податків, у яких виявлено правопорушення у загальній кількості перевірених платників податків за період 2006-2008 рр. зросла і склала у 2008 р. близько 80%. Така ситуація свідчить про значні прогалини у сфері адміністрування податкових платежів органами податкової служби.

У таблиці 3 подано динаміку донарахованих сум за актами перевірок, проведених підрозділами Тернопільської ОДПІ у 2006-2008 рр.

Таблиця 3

Динаміка донарахованих сум за актами перевірок, проведених підрозділами Тернопільської ОДПІ у 2006-2008 рр.

№ з/п	Показники	2006		2007		2008	
		планові	позапланові	планові	позапланові	планові	позапланові
1.	Донараховано, всього, тис. грн., з них:	3709,0	9227,0	6734,0	6308,0	8657,0	1385,0
1.1.	Сума основного платежу, в тому числі:	2731,0	5048,0	4664,0	3706,0	6499,0	649,0
	– податок на прибуток	1800,0	578,0	2935,0	1457,0	5006,0	373,0
	– податок на додану вартість	875,0	4353,0	1729,0	2074,0	1455,0	250,0
	– інші платежі	56,0	117,0	0,0	175,0	38,0	26,0
1.1.1	Питома вага у загальній сумі нарахувань, %	73,6	54,7	69,2	58,7	75,0	46,8
1.2.	Штрафні санкції	978,0	4179,0	2070,0	2602,0	2158,0	736,0
1.2.1	Питома вага у загальній сумі нарахувань, %	26,4	45,3	30,8	41,3	25,0	53,2

2.	Сума, на яку зменшено збитки платника податку	9135,2	1232,0	13206,5	0,0	9455,5	131,9
3.	Сума ПДВ, яка зменшена до відшкодування з бюджету	0,0	2904,0	0,0	3646,0	257,0	11412,0

* складено автором за даними Тернопільської ОДПІ

Як видно з даної таблиці загальна сума донарахувань (планових і позапланових) за актами перевірок в 2008р. зменшились порівняно з 2007р. на 3 млн. грн. та становлять 77,6% донарахувань 2006р. Крім того, в 2008р. Тернопільською ОДПІ мобілізовано 632,2 млн. грн. надходжень, що майже на 134,5 млн. грн. більше, порівняно з 2007р. та становить 174,5% надходжень 2006р,, при тому, що кількість платників податків-юридичних осіб, які сплачували податки в 2008р. збільшилось порівняно з 2006р. на 8,2% та порівняно з 2007р. на 1,8%. Дані показники свідчать про ріст тенденції своєчасної та добровільної сплати податків і зборів. Дані, представлені у таблиці 3 свідчать про стабільну тенденцію зростання донарахувань по планових перевірках. Так, у 2008р. у порівнянні з 2006р. донарахування збільшились на 133%, а у порівнянні з 2007р. – на 28,5%. Одночасно донарахування по позапланових перевірках суттєво зменшуються та в 2008р. становлять 15% донарахувань 2006р. та 22% 2007р. За аналізований період намітилась тенденція, щодо зростання стягнутих до бюджету донарахованих сум. Так, в 2006р. вона становила по планових та позапланових перевірках відповідно 49,5% та 31,2%, в 2007р. – 82,6% та 33,7% і в 2008р. – 89,1% та 90,1% відповідно.

Основну питому вагу в донарахуваннях займає податок на прибуток, який по планових перевірках в 2006р. становив 65,9%, в 2007р. – 62,9% та в 2008р. – 77,03%. Що стосується ПДВ то цей показник по планових перевірках становить відповідно по роках 32,0%, 37,0% та 22,3%, а по позапланових перевірках відповідно 86,2%, 55,9% та 38,5%. В 2008р. донарахування по податку на додану вартість значно знизились в зв'язку з запровадженням додатка 5 до Декларації з ПДВ "Розшифровки податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів".

Питома вага основного платежу у донарахуваннях по планових перевірках в динаміці 2006-2008 рр. коливається в межах 70%, тоді коли їх частка у позапланових перевірках є значно нижчою і складає близько 55%.

Висновки. Таким чином, аналіз результатів контрольно-перевірочної роботи органів ДПС України вказує на існування ряду недоліків при проведенні перевірок, що негативно впливає на якість та ефективність роботи органів податкової служби, а відтак – на обсяги поступлень податків і податкових платежів до бюджетів різних рівнів.

На нашу думку, з метою підвищення ефективності діяльності органів ДПС, зокрема, покращення контрольно-перевірочної роботи необхідно:

– усунути прогалини в чинному податковому законодавстві та впровадити норми, що забезпечують реальний законодавчий вплив на суб'єктів господарювання, які використовують схеми ухилення від оподаткування, мінімізації податкових зобов'язань тощо. Розробити та впровадити чітко визначені норми законодавства щодо механізму та процедур справляння кожного податку (збору, платежу), яке б унеможливлювало протиріччя, мінімізацію й ухиляння від сплати податків;

– усунути неузгодженість податкового законодавства з нормами законодавства інших галузей права, забезпечити їх взаємодію; внести зміни до законодавства, яке посилить відповідальність за несплату податків;

– розширити повноваження органів ДПС, забезпечити можливість залучення експертів при проведенні перевірок;

– запровадити стандарти якості контрольно-перевірочної роботи, метою яких буде встановлення системи вимог, спрямованих на запровадження однорідної системи відображення в актах перевірок аспектів, пов'язаних з оцінкою виконання платниками податків зобов'язань зі сплати податків, а також інших вимог законодавства.

Література:

1. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент: Підруч. / [Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима, В. В. Карпова]; – К.: Знання, 2008.

2. Наказ ДПА України "Про затвердження нової редакції зразків форм актів перевірок та Методичних рекомендацій щодо їх оформлення" від 27.04.2006 р. № 225. – Режим доступу: http: // www.sta.gov.ua /

3. Наказ ДПА України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку складання плану-графіку перевірок суб'єктів господарювання та взаємодії між структурними підрозділами при їх проведенні" від 11.10.2005 р. – № 441. – Режим доступу: http: // www.sta.gov.ua /

4. Наказ ДПА України "Про затвердження Порядку оформлення результатів невиїзних документальних, виїзних планових та позапланових перевірок з питань дотримання податкового, валютного та іншого законодавства" від 10.08.2005 р. – № 327. – Режим доступу: http: // www.sta.gov.ua /

5. Наказ ДПА України "Про затвердження Порядку направлення органами державної податкової служби України податкових повідомлень платникам податків" від 21.06.2001р. – № 253. – Режим доступу: http: // www.sta.gov.ua /

6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку координації проведення планових виїзних перевірок органами виконавчої влади, уповноваженими здійснювати контроль за нарахуванням і сплатою податків та зборів (обов'язкових платежів)" від 21.07.2005р. – № 619. – Режим доступу: http: // www.sta.gov.ua

7. Ярема Б. П. Податковий менеджмент: Навч. посіб. / Б. П. Ярема, В. П. Маринець. – Львів: Магнолія Плюс, 2006. – 224 с.

УДК 336

Сидорович О. Ю.,
кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету

ФІСКАЛЬНІ РЕФОРМИ ПЕТРА І

У статті окреслено специфіку трансформаційних перетворень російського царя Петра І в контексті реформ подвірного оподаткування, під час якого було запроваджено подушний податок, введені нові види оподаткування – гірський податок, гербові збори, мита, відомий податок на бороди. Звернено увагу на реформу організаційної системи акумуляції податків, згідно з якими фінансові накази замінено фінансовими колегіями, основи місцевого самоуправління і збори місцевих податків і зборів.

Ключові слова: *реформи, подвірне оподаткування, подушна подать, гербовий збір.*

В статье очерчена специфика трансформационных преобразований российского царя Петра І в контексте реформ подворного налогообложения, в ходе которого был введен подушный налог, новые виды налогообложения – горный налог, гербовые сборы, пошлины, известный налог на бороды. Обращено внимание на реформы организационной системы акумуляции налогов, согласно которым финансовые приказы заменены финансовыми коллегиями, основы местного самоуправления и сборы местных налогов и сборов.

Ключевые слова: *реформы, подворное налогообложение, подушная подать, гербовый сбор.*

The article outlines specific transformational change of the Russian tsar Peter the Great in the context of tax reform indicators continue to grow, during which was introduced capitation, introduced new types of tax-mining tax, arms charges, duties, known tax on beards. Attention is paid to institutional reform of tax collection, according to which financial orders financial replaced boards, foundations and local government collection of local taxes and fees.

Key words: *reform, indicators continue to grow tax, poll-tax, stamp duty.*

Постановка проблеми. Петро І ввійшов в історію Російської Імперії як цар –реформатор. Задуми і плани Петра І щодо реформування держави, створення флоту, перетворення суспільства відповідно до європейських орієнтирів потребували значних коштів. Пошук нових джерел для наповнення казни Петро І намагався віднайти з допомогою реформування податкової системи. Саме за часів правління Петра І було здійснено ряд важливих реформ які визначили подальші напрями розвитку Росії. Для покриття до-

© Сидорович О. Ю., 2010

даткових витрат Петро І ввів надзвичайні податки: гроші драгунські, корабельні, подать на купівлю драгунських коней, подушний податок, гербовий збір, податок з постоялих дворів, з суден, горіхів, кавунів, з продажу харчових продуктів, з найму будинків, лідокольний податок та ін. Загалом, в 1724 році в Росії нараховувалось близько 40 різноманітних видів податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням історичних аспектів оподаткування займались такі видатні теоретики як Д.І. Іловайский, Н.М. Карамзін, В.О. Ключевский, СМ. Соловйов, И.Г. Прижов, В.Н. Татищев та ін., а також такі економісти як: Е.Я. Бретель, І.Я. Горлов, В.П. Д'яченко, П.И. Лященко, І.Х. Озєров, В.Н. Твердохлєбов. В сучасній економічній та фінансовій науці окремі періоди оподаткування розглядаються в роботах М. Буланже, А.В. Бризгалина, І.С. Зуйкова, Л.В. Зуйкової, А.Д. Мельника, А.А. Тедеева, В.А. Тимошенко, Ю.П. Титова, А.В.Толкушкіна, И.В. Торопицина, Д.Г. Черника та ін. Проте, досі є певні прогалини в вивченні окремих епох в історії оподаткування, дослідження яких зумовлено особливим їх впливом на подальший розвиток і становлення механізмів оподаткування. Саме до таких історичних моментів можна віднести переломний для Російської держави та і для України також період правління царя Петра І, відомого реформатора, діяльність якого започаткувала трансформаційні перетворення практично в усіх сферах діяльності держави, в тому числі і фінансовій та податковій.

Мета і завдання дослідження. Окреслення окремих аспектів реформ в сфері оподаткування здійснених Петром І і є метою даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Намагаючись уникнути ймовірних загроз від введення нової системи оподаткування і "*перегляду платіжних сил*", тобто більш точного визначення податкової бази і її розширення Петром І було прийнято рішення про проведення загального перепису населення. Однак, перепис проведений в 1710 році не виправдав надій і сподівань. Це зумовлювалось значним спустошенням ряду територій і губерній особливо на півночі і в центрі. Тому, збір окладних податків проводився за переписом 1678 року, тобто за подвірним принципом. Це призвело до того, що населення змушене було сплачувати за нежилі двори.

В 1710 році дефіцит бюджету прирівнювався до його дохідної частини і становив 500 тисяч рублів. Крім цього, ні зовнішні ні внутрішні кредитори, будучи невпевненими в подальшій ефективності політики Петра І коштів не надавали. Це змусило Петра вдатися до радикальних змін в оподаткуванні.

Існуючі впродовж не одного століття "приказы" були замінені на фінансові колегії. Були закладені основи системи місцевого самоуправління і місцевих податків і зборів. Головним органом, що визначав податкову політику був фіскальний стіл, що входив в склад сенату.

Фіскальна служба створюється Указом Петра І від 2 березня 1711 року, і її призначення полягало в тому, щоб "… над всеми делами тайно надсматривать и проведывать про неправый суд, также сбор казны и прочего".

За взірець податкової служби Петро І взяв податкові органи Німеччини, з відповідним створенням фіскалату як самостійної системи, що очолювалась спочатку обер –фіскалом, а дещо пізніше генерал –фіскалом. Інститут фіскалату здійснював функції по боротьбі з казнокрадством, поборами, хабарями. Особливою рисою моделі фіскальних органів при Петрі І був її суворо секретний режим, проте на практиці фіскальна служба слабо впливала на рівень законопослушності в сфері оподаткування та встановлення норм законності. Пояснювалось це тим, що фіскали всіх рангів не отримували матеріального забезпечення від казни, існували за рахунок "собственных кормовых", що призводило до хабарництва, здирництва та зловживань, що в кінцевому підсумку переконало Петра і в неефективності фіскалітету.

Для забезпечення все зростаючих військових потреб Петро передав все фінансове господарство, включаючи і податкову систему призначеним ним в 1708 році губернаторам з відповідним розподілом утримання армійських полків по губерніям.

Широке розповсюдження набула система стягнення податків через відкупників, що посилило насилля та податковий тиск.

Податкові перетворення не обійшли і церкви, так, був проведений перепис майна Патріаршого дому, доходів монастирів, з посиленням контролю за доходами церкви з систематичним вилученням їх коштів на потреби казни, що носило форму своєрідного податку. Поступово, церква стає частиною бюрократичного апарату. Піддані, під страхом великих штрафів зобов'язані були відвідувати церкву і каятися на сповіді священику про свої гріхи. А той, зобов'язаний був доносити владі про всі протизаконні дії, що стали відомі на сповіді. З часом, церкві перейшли і окремі функції по збору особливого податку –десятини, для акумуляції якої при єпископських кафедрах існували окремі посади – десятильники.

Існуюче до цього часу подвірне оподаткування було замінене подушною податтю, що представляла собою таку, що стягувалась в рівному або майже рівному розмірі з усіх осіб чоловічої статі. Через необхідність фінансування військових витрат Петром І наказом від 26 листопада 1718 року було наказано отримати впродовж року дані ("правдивые сказки"), щодо наявності представників чоловічої статі і "расписать на сколько душ солдат рядовой с долей на него роты и полкового штаба положа средний оклад". Для визначення цього середнього окладу необхідно було розділити вартість утримання солдата на число наявних податних душ відповідно до наявних. Ці дані були отримані лише до початку 1722 року в числі 5 млн. душ, проте, проведена в той же рік ревізія виявила значні приховування.

Першопочатково, в 1721 році подушний оклад обчислювався з 95 копійок з душі, в 1722 році, залежно від ймовірного збільшення числа населення, він був понижений до 80 копійок, і в 1724 році, з початком стягнення подушного податку призначений кінцевий оклад в 74 копійки. Цей оклад

падав одинаково як на кріпосних людей зобов’язаних виконувати своїм поміщикам роботу чи оброк, так і на міських мешканців, однодворців та державних селян. Міські тяглі жителі і після пониження загального подушного окладу до 74 копійок повинні були платити подушних і додаткових – 1 рубль 20 копійок. Проте, оклад в сумі 74 копійки збирався лише в перший рік, а в 1725 році він був зменшений до 70 копійок.

Наказом 1722 року сенату було наказано здійснити “раскладку войска на землю”. Полки розміщувались поротно, з відведенням на кожну роту відповідної території з таким розрахунком, щоб на кожного солдата припадало по 35,5, а на кінного –по 50,25 чоловіків.

За задумом Петра І, подушна подать повинна була падати на всіх осіб, які не були задіяні у війську, не мали землі або промислу. Тому звільнялись від подушної податі тільки дворяни, які служили у війську, представники духовенства, а всі інші повинні були сплачувати подать. Проте, в підсумку подушна подать отримала зовсім інший характер. З 1794 року відбулося значне підвищення подушної податі, що дійшло в 1816 році до 3 рублів і 30 копійок, з 1840 року цей оклад було переведено в срібло і складав 95 копійок.

Стягнення подушної податі відбувалося наступним чином: сума її визначалась кількістю душ за даними ревізій, дані яких не відрізнялись одна від другої; потім між окремими платниками податок розподілявся самими сільськими громадами, які застосовували до нього тіж принципи розкладки, однак з врахуванням наділів, числа наявних робочих рук в сім’ї та ін. Таким чином, не дивлячись на те, що одиницею оподаткування була “людская душа”, за поступлення подушної податі відповідало все селянське суспільство.

Подушна подать за весь зас свого існування була важливим прямим податком. З знищенням кріпосного права цей прошарковий податок, що відрізнявся особливою важкістю для населення (і без нього обтяженого непрямими податками), великою нерівномірністю і невідповідністю принципу всезагальності оподаткування став свого анахронізмом.

1 січня 1887 року подушний податок був відмінений, проте продовжував стягуватися в Сибірі. Тут подушній податі підлягати державні селяни, селяни з козаків і засланих, заслані, переселені в адміністративному порядку, інородці та купці, міщани і цехові люди та ін. Оклади подушної податі в Сибірі в кінці XIX століття коливались від 1 руб. 18 коп. до 1 руб. 51 коп.

Російський статистик Бліох І. С. характеризуючи існуючі при Петрі І податки і збори поділяє їх на надзвичайні і звичайні. Податки надзвичайні, за описом дослідника складалися з наступних статей:

1) подать з дворів, що коливалася, залежно від обставин від 25 копійок до 2 ½ рубля. Подать ця стягувалась з усіх без винятку дворів, при чому з дворів дворянського прошарку стягувалась вдвоє і в четверо більше, ніж з дворів селян. Цей податок йшов переважно на покриття військових витрат, при цьому встановлювався у вигляді штрафів на дворян, що уникали

військової служби, в розмірі від 50 до 125 рублів за кожного. Досить часто за цей вчинок маєтки взагалі конфісковувались в казну.

2) податок на побудову флоту з 66 різної величини суден, з 2517 пушками і 16,800 чоловік екіпажу. З цього числа за рахунок державної казни побудовано було і озброєно 10 кораблів, за рахунок доходів патріарха -6, духівництва -5, бояр -33, і за рахунок міст -12 суден.

3) вирахування з доходу. Так, наприклад в 1723 році, напередодні майбутньої війни у державних службовців була утримана ¼ частина виплат, а у військових –половина раціонних грошей.

4) хлібний збір на випадок неврожая.

5) збір коней для армії, по 1 коню з 40 дворів, іноді по 2 з170 дворів. Збір цей стягувався і грошима: по 12 рублів за коня.

Податки звичайні складалися з наступних видів:

1) помірні мита, з різного хліба, овочів, ягід, грибів та ін., по 10 грошей з рубля. Мита ці були введені в 1698 році і діяли до 1714 року, разом з митами за клеймлення чобіт, шапок та ін.

2) З 1704 р. мито з домових бань стягувалось: з найвищих службовців по 3 рубля в рік, з дворів і заможних "різночинців" по 1 рублю, з селян – по 10-15 копійок. Мито це існувало до 1775 року, за винятком мита з селян, що зникло у зв'язку з прийняттям подушного окладу.

3) подать з коней: 1) хомутна з візників: з важких – по 1 рублю, з легких –по 50 копійок; 2) з коней на продаж: явочна – по 10 грошей з коня, оціночна – по 10 грошей з рубля; 3) мито з коней міських жителів – по гривні з кожної.

4) збір з млинів, постоялих дворів і рибних ловель, як приватних, так і казенних, в розмірі четверної частини річного доходу.

5) дохід з гербової бумаги; мита з заповітів, свідоцтв про одруження, контрактів та інш; продаж солі, вина, пива;

6) поштовий дохід;

7) вирахування місячного доходу при підвищенні посади;

8) монополія на ікру, рибний клей, соду, ревень і тютюн;

9) з заводів рудокопних і інших –десята доля прибутку.

10) подушний оклад [1.с.46].

В 1715 році був встановлений податок на православних бородачів і розкольників. Власник бороди зобов'язаний був носити ще старомодний мундир. Від чоловіка, що з'являвся в "приказ" не в встановленому одязі не приймали жодного прохання і крім того, тут же не випускаючи з "приказу", повторно стягували платіж в розмірі 50 рублів, навіть якщо той вже був сплачений. Кожен, хто бачив бородача в станомодному одязі, міг його схопити і привести до керівництва, за що отримував половину штрафу.

Російський дослідник Голіков І.І., надаючи відомості про державні доходи за 1725 рік визначає їх в загальній сумі 10.186,707 рублів і 17 копійок. Саму значну питому вагу в перерахованих зборах займали прямі податки, а саме:

Таблиця 1.
Державні доходи 1725 року [2.с. 54]

Подушна подать, що приносила з 5.794,928 душ за переписом 1722 року, по 74 копійки з душі	4,289,246 рублів
З купців по 120 копійок з душі	206,862 рублів
З ниже, замість рекрутів, грошима	10,950 рублів
З подушних по грошу з рубля за дохід комісарів	21,124 рублів
З однодворців і селян, які не належать поміщикам і духовенству, по 40 копійок з душі	553,158 рублів
Доходи з подвійного окладу, якими були оподатковані розкольники і старообрядці, з сибірських іновірців	400,000 рублів
Всього прямих податків	5.481,340 рублів
Дохід з судових мит на канцелярські витрати складав	100,000 рублів

Дохід від непрямих податків, оброчних статей і доходів з казенного майна і регалій, Голіков І.І. визначає в сумі 2.647,364 рубля. Інші збори і доходи, що не ввійшли в вищеозначену суму складають 1.956,986 рублів, куди входять наступні збори:

– портовий -640,326 р;
– соляний дохід 662,118р.;
– з соди і смольчуга 42,000 р.;
– з продажу вина, по гривні з рубля, 44,559 р.;
– з приказів: синодського, палацового і казенного 25,254 р.;
– з монастирського приказу митних 2,383 р.;
– за залишковий хліб в архирейських і монастирських будівлях, за їх витратами 147,805 р.;
– з архирейських і монастирських вотчин, за визначеними їм дарами, грошей 29,443 р.;
– новопризначеного збору з возів в Москві 58,014 р.;
– поштового доходу 16,261 р.;
– митних акциденцій з платіжних коштів по 2% – 14,134р.;
– з довідок на спадщину -4,538 р.;
– з чугуна десятої долі з заводів залізо плавних -10,804 р.;
– від продажу ліків в аптеках 9,607 р.;
– від вирахувань з заробітку військовослужбовців за відпустки 13,240 р.;
– вирахування у підрядчиків; від продажу казенної ікри і клею 14,955р.;
– від продажу друкованих в сенатській типографії наказів і книг 1,320р.;
– від спуску суден і плотів на Боровицьких порогах 2,471 р.;
– від сибірських казенних залізних і мідних заводів 60,403р.;
– штрафів 8,754 р.;
– з весіль куничних, вихідних і обрусних -3,910 р.;
– малоросійських доходів 137,351р.

Державні витрати в 1710 році налічували до 3.834,418рублів [3. с. 44]. В тому числі: на армію -1.252,525 р.; на артилерію – 221,799 р.; рекрутам – 30,000 р.; на озброєння – 84,104 р.; гарнізонним службовцям – 977,896р.; на флот – 444,288р.; на утримання послів– 148,031р.; різні видачі: прикаж-

чикам, на забудову, візникам, зброярам, витрати двору та ін. – 675,775р. В 1725 році Голіков І.І. нараховує державних витрат в сумі 9.776,554 рублів. В число цих витрат входять наступні:

1) на центральне управління – 449,316 р., в тому числі: на утримання Його світлості 200,147 р.; сенат 32,347 р.; колегії, прикази, контори 216,822 р.;

2) на утримання війська і зміцнення фортець 5.351,902 р.,

3) на флот 1,546,676 р.;

4) на місцеве управління 562,266 р.;

5) на колегію іноземних справ, на посольства і на подарунки іноземним урядам та інші таємні витрати 761,958 р.;

6) на будівництво 662,118 р.;

7) на придворну канцелярію 132,416 р.;

8) на академію морську і наук 47,371 р.;

9) на богодільні і лікарні 35,417 р.;

10) на духівництво 87,066 р.;

11) на управління горними казенними заводами і на їх утримання 60,403 р.;

12) на китовий, звіриний і рибний промисел 15,000 р.; та інш. 64,645 р, проте там відсутні статті що відображають фінансування соціальних чи інвестиційних програм уряду Петра І [2. с. 74].

При Петрі І з'являються перші пільги для представників царської сім'ї та знатних людей, які, однак тільки посилюють нерівність в оподаткуванні. Наявність нерівних умов платників податків, постійні податкові нововведення здійснювалися без жодної ідеології, бо податки вводились безсистемно та без відповідної оцінки реальної податкоспроможності населення. Головна мета їх була "любым способом пополнение бюджета" держави. Так, Павленко Н.І. оцінюючи податкові реформи Петра І, зазначає, що "хоч вони і складали єдиний ланцюг трансформаційних перетворень, проте ланки цього ланцюга виникали і здійснювались стихійно, нагадуючи біг з перешкодами, які безперестанно виникали перед бігуном" [4.с.103].

Висновки. Загалом, нова система оподаткування, введена при Петрі І проіснувала тривалий час, оскільки при наступниках Петра І впродовж XVIII століття основні риси державно –господарської системи не змінювались. Так, тільки подушний податок проіснував більш ніж 150 років, а гербовий збір в анолозі державного мита існує і донині.

Література:

1. Блиох И. С. Финансы Россіи XIX столътія. Історія – Статистика Томъ І. С.-Петербургъ: Типографія М. М. Стасюлевича. – 1882. – С. 46.

2. Деянія Петра Великого, мудрого преобразителя Россіи, собраныя изъ достоверных источников и расположенныя по годамь. Сочинения Голикова И.И. – Том 18. Издание второе. – Москва. Типографія Миколая Степанова, 1840. – С. 484.

3. Історія Россіи сь древнейшихь времень. Сочиненіе С. М. Соловьева. – Том XVI. Издание IV. – Москва, Университетская типографія (Катков и Ко), 1869. – С. 44.

4. Павленко Н.И. Петр Великий. – М.,1990. – С. 103.

УДК 336.221

Синчак В. П.,
доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту, фінансів та кредиту Хмельницького університету управління та права

МІСЦЕВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТА ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

У статті розглянуто особливості формування місцевого оподаткування в Україні. Обґрунтовано деякі підходи до запровадження місцевих податків і зборів у перспективі.
Ключові слова: *оподаткування, місцеві податки, місцеві збори, місцевий бюджет.*

Рассмотрены особенности формирования местного налогообложения в Украине. Обоснованы некоторые подходы к введению местных налогов и сборов в перспективе.
Ключевые слова: *налогообложение, местные налоги, местные поборы, местный бюджет.*

There is considered the peculiarities of formation of local taxation in Ukraine. It is grounded some approaches to the introduction of local taxes and fees in the outlook.
Key words: *taxation, local taxes, local fees, local budget.*

Постановка проблеми. У формуванні власних доходів місцевих бюджетів важливу роль мають виконувати місцеві податки та збори, запроваджені на відповідній території. Тому питання місцевого оподаткування, набувають особливої актуальності. Однак забезпечити територіальні громади достатніми власними фінансовими ресурсами можливо за наявності відповідних джерел, які, як очевидно з чинного їх переліку та практики запровадження місцевих податків і зборів в Україні органами місцевого самоврядування, через відсутність у населених пунктах об’єктів оподаткування, їхню незначну величину, не можуть у повній мірі сприяти здійсненню соціальних та економічних програм і вирішенню проблем, пов'язаних з необхідністю підвищення життєвого рівня населення. У цілому усе це й викликає проблему наукового характеру та потребує її комплексного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Пошуки шляхів підвищення фіскальної ролі місцевого оподаткування, його ефективності та доцільності реформування стали предметом аналізу ще у працях класиків політичної економії, зокрема Джона Стюарта Мілля (1806-1873), а згодом – Альфреда Маршалла (1842-1924) і представника фінансової науки цар-

© Синчак В. П., 2010

ської Росії Андрія Олексійовича Ісаєва (1851-1924) і знайшли своє продовження в наукових розвідках сучасних вітчизняних дослідників А. В. Ібатулінної, О. П. Кириленко, Кравченко В. І. В. В. Рибака, Л. Г. Маркової й В. Б. Хмельницької, Т. О. Дулік і І. З. Шукіс та інших авторів.

Завдячуючи здобуткам науковців, окремі теоретичні та прикладні аспекти їхніх розробок у площині місцевого оподаткування знайшли свою подальшу реалізацію у вітчизняному податковому законодавстві. Проте й надалі недостатньо дослідженими залишаються питання збільшення фінансових джерел за рахунок, як правило, не завжди прийнятного для платників, винайдення нових видів податків з характерною їм податковою базою, властивою майже для всіх територій, що й повинно враховуватись і братись до уваги при їх уведенні органами місцевого самоврядування. Причому, – як писав ще Дж. Ст. Мілль, – при запровадженні органом місцевої влади податків, які отримують менше гласності та мають обмеженість при обговоренні, у порівнянні з діями уряду, необхідно дотримуватись важливого принципу, який проголошує, що такі податки повинні бути завжди чіткими, тобто встановлюватись для якоїсь визначеної мети та не перевищувати витрат, дійсно необхідних для досягнення цієї мети [1, с. 236]. З цим, безумовно, не можна не погодитись. Адже з позиції платника податку вони є більш справедливі, оскільки державні послуги, які надаються за рахунок зібраних місцевих податків і зборів на відповідній території, найбільш наближені до суб'єктів оподаткування і мають найсуттєвішу ознаку зворотного зв'язку між платою та послугою. Невипадково з цього приводу Альфред Маршалл зауважував, що такі збори, за умови професійного та чесного їх використання, можуть сприяти одержанню чистої вигоди для людей, які їх сплачують, а їхнє збільшення може залучити (до сплати В. С.) населення та промисловість, а не витісняти і те й інше [2, с. 245].

Мета та завдання дослідження. З урахуванням вищенаведеного в науковій статі поставлено завдання узагальнити основні підходи до формування місцевого оподаткування в Україні та визначити шляхи вдосконалення цього процесу з метою розширення переліку власних доходів у бюджетах територіальних громад.

Виклад основного матеріалу. Трансформація економіки України до ринкових умов господарювання та реформування системи місцевого оподаткування в Україні у 90-х роках ХХ ст. сприяли запровадженню нових видів місцевих податків і зборів. Їх законодавче закріплення відбулось із прийняттям Декрету Кабінету Міністрів України "Про місцеві податки та збори" від 20 травня 1993 року №56-93 [3], а згодом – віднесено до чинного переліку обов'язкових платежів, сформованих у Законі України "Про систему оподаткування" від 18 лютого 1997 року [4]. Хоча, перш ніж їхня кількість та назви стабілізувались, у вітчизняному законодавстві неодноразово робились спроби їх змінити, що добре видно з табл. 1.

Таблиця 1
Правове регулювання запровадження місцевих податків і зборів в Україні

Види податків і зборів	**Підстава для запровадження**	**Підстава для скасування**	**Чинність (+) на 01.01.09 р.**
Готельний збір	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.	ЗУ №641-IV від 20.03.03р. ЗУ №1271-IV від 18.11.03р.	
Збір за припаркування автотранспорту	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Ринковий збір	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Збір за видачу ордера на квартиру	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Збір з власників собак	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Курортний збір	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Збір за участь у бігах на іподромі	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Збір за виграш на бігах на іподромі	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі та іподромі	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Податок з реклами	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97р.		+
Збір за право використання місцевої символіки	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Збір за право проведення кіно-і телезйомок	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+

Збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Комунальний податок	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Збір за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.	ЗУ №703-IV від 03.04.03р.	
Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі	ДКМУ № 56-93 від 20.05.93 р. ЗУ №77/97-ВР від 18.02.97 р.		+
Податок з продажу імпортних товарів	ЗУ №3293XII від 17.06.93 р.	ЗУ №3904-XII від 02.02.94р.	
Збір за право використання суб'єктами підприємницької діяльності приміщень, пов'язаних з їх діяльністю, що знаходяться у центральній частині населеного пункту та у будинках, що є пам'ятками історії та культури	ЗУ №1065-XIV від 17.09.99р.	ЗУ №1661-III від 20.04.00р.	
Екскурсійно-туристичний збір	ЗУ №1805-III від 08.06.00 р.	ЗУ №2515-III від 07.06.01р.	
Збір за здійснення зарубіжного туризму	УПУ №565/99 від 25.05.99 р. (не набрав чинність)		
Збори за надання земельних ділянок для будівництва об'єктів виробничого і невиробничого призначення, індивідуального житла та гаражів у населених пунктах	УПУ №565/99 від 25.05.99р. (не набрав чинність)		

Примітки: 1. ЗУ – Закон України. 2.УПУ – Указ Президента України. 3. ДКМУ – Декрет Кабінету Міністрів України.

Звісно, що однозначного відношення до таких намагань, мабуть, не має і сьогодні, оскільки, з одного боку, відсутність цих платежів стримує зростання податкового навантаження, але з іншого – не дозволяє органам місцевого самоврядування збільшувати джерела власних доходів місцевих бюджетів. Ці дві протилежні за змістом точки зору, напевне, мати-

муть місце в подібних випадках і в подальшому, оскільки, – як писав А. Маршалл, – до того часу, доки людина зберігає право голосувати з питань встановлення податків і їх витрачання, було б неправомірно дозволяти їй повністю ухилятись від тиску таких платежів [5, с. 260].

Тут можна зробити припущення, що саме це й стало причиною відхилення Верховною Радою України Указу Президента України №565/99 від 25.05.99р., яким передбачалось запровадження збору за надання земельних ділянок для будівництва об'єктів виробничого та невиробничого призначення, індивідуального житла та гаражів у населених пунктах. Його обчислення передбачалось здійснювати з кожних 100 квадратних метрів за ставками від 1 до 40 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 17 грн. до 680 грн.), залежно від місцезнаходження земельної ділянки та її призначення. Вважаємо, що такий платіж міг би бути більш ефективним, беручи до уваги особливості функціонування земельних відносин в Україні, ніж окремі збори, які нині запроваджені на території органів місцевого самоврядування.

Поряд з цим звертає на себе увагу й намагання законодавця розв'язати проблему формування місцевих бюджетів за рахунок туристичної діяльності. Тут ідеться про чинний курортний збір, і, ті два, зокрема, екскурсійно-туристичний, і збір за здійснення зарубіжного туризму, перший з яких був запроваджений, і згодом скасований відповідними законами, а інший, через не набрання чинності Указу Президента України №565/99 від 25.05.99р., так і не був уведений. Безумовно, що для окремих територій, на яких ця діяльність розвинута належним чином, такі збори стали б додатковим джерелом власних доходів, а в разі набрання чинності вказаного указу або видання відповідного закону, значно збільшувалися б надходження й в інших бюджетах територіальних громад, як зазначено вище, унаслідок запровадження збору за надання земельних ділянок для будівництва об'єктів виробничого та невиробничого призначення, індивідуального житла та гаражів у населених пунктах.

Однак, як показує практика, подальше формування власних доходів місцевих бюджетів і надалі здійснюється відповідно до Декрету № 56-93 від 20.05.93р. І це при тому, що з часу його прийняття відбулись суттєві зміни в податковому законодавстві, а під час їх справляння виявились проблемні питання, які стосувались, у першу чергу, величини податкових надходжень. Та й саме відношення науковців і спеціалістів у галузі оподаткування до окремих місцевих податків і зборів неоднозначне, враховуючи їхнє низьке фіскальне значення й ефективність для місцевих бюджетів. Причиною цього, як правило, – відсутність в окремих регіонах платників, бази оподаткування, що й впливає на широту їхнього застосування, а запровадження окремих із них характеризується лише збільшенням витрат на адміністрування. Саме з цих причин відомий вітчизняний економіст у галузі місцевих фінансів професор О. П. Кириленко невипад-

ково пропонує вилучити з чинного переліку шість місцевих зборів (збір за видачу ордера на квартиру, збір із власників собак, три місцеві збори, пов'язаних із перегонами на іподромі, збір за право проведення кіно-і телезйомок) [6, с. 121], затрати з яких, на її думку, перевищують надходження. Хоча зі зміною їхньої кількості необхідно враховувати те, що скасувати чинні податки та збори набагато легше, ніж запровадити нові.

Вважаємо, що з пропонованого науковцем списку перший із них не вимагає великих витрат, оскільки стягується на зразок державного мита, зокрема під час видачі документа на проживання вповноваженими органами. Тож, якщо ми не відмовляємось від загальнодержавного платежу, тобто державного мита, то не має підстав скасовувати збір за видачу ордера на квартиру. Причина незначного його надходження, на наш погляд, полягає не у великих затратах на його адміністрування, а у відсутності об'єктів оподаткування та наявності найбільш розповсюдженої форми придбання помешкань нашими громадянами на вторинному ринку. Адже основним документом, який дає підстави житлово-експлуатаційній конторі переоформити особовий рахунок власнику квартири, є договір купівлі-продажу. І лише у випадку, коли така оселя отримана вперше, її власнику (квартиронаймачу) виписується ордер, що й дає підстави утримувати з нього збір. Тому, відсутність достатніх пропозицій на первинному ринку житла, особливо на територіях невеликих міст і селищ, – основна причина ненадходження цього збору до місцевих бюджетів територіальних громад.

Стосовно платежів, які справляються на іподромах, нехай і на обмеженій території органів місцевого самоврядування (на нашу думку, це і є основною причиною їх незначного надходження), але, враховуючи регулювальний вплив на поведінку платників, їхній азарт і т. п., їх також було б доцільно зберегти. Безумовно, вони не будуть застосовуватись на всіх територіях, але для місцевих бюджетів великих міст це й надалі залишатиметься актуальним питанням.

Особливістю місцевих податків і зборів є те, що вони запроваджуються рішеннями органів місцевого самоврядування відповідно до вищезазначених законодавчих актів і в межах установлених граничних розмірів ставок, передбачених у наведеному декреті. Звісно, що така автономність, яка надається місцевим органам влади стосовно встановлення платежів, надання пільг і т. п., вимагає нових підходів до організації податкового процесу та професійної підготовки працівників органів місцевого самоврядування.

Останнє особливо характерно виявило цей недолік у роботі сільських та селищних рад, які, через відсутність фахівців у галузі фінансів та фінансового права, не завжди адекватно застосовували ці положення законодавства на практиці. По суті, кожна сільська рада могла встановлювати різні строки сплати місцевих податків і зборів, передбачати неоднакові ставки, що, безумовно, здійснювалось у межах законодавства, але створювало додаткові, до того ж, не завжди виправдані витрати як для платників податків, так і для

податкової служби. Звідси виникала необхідність певної уніфікації локальних нормативних актів стосовно справляння місцевих податків і зборів на територіях відповідних органів місцевого самоврядування.

Зауважимо, що в окремих районах, в яких проводився аналіз, цій роботі сприяла співпраця органів місцевого самоврядування з управлінням фінансів, державною податковою інспекцією, які, маючи досвідчених фахівців, розробили уніфіковані положення про місцеві податки та збори, форми податкової звітності, які й були затверджені відповідними рішеннями сільських і селищних рад. Такий підхід до організації податкового процесу, по суті, усував проблему невизначеності в сплаті місцевих податків і зборів.

Причому, згодом відповідно до п. п. 4.4.2 пункту 4.4 статті 4 Закону України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21 грудня 2000 року № 2181-III [7] така робота була проведена на рівні Державної податкової адміністрації України, яка окремими наказами затвердила уніфіковані форми податкової звітності з місцевих податків і зборів. Законодавчому врегулюванню цього процесу сприяло й те, що законодавець у законах про Державний бюджет на відповідний рік передбачив щомісячні податкові (звітні) періоди для місцевих податків і зборів. Їх прийняття привело до скасування строків сплати, передбачених у рішеннях місцевих рад і, натомість, сприяло встановленню єдиних звітних податкових періодів, чинних як для загальнодержавних, так і місцевих податків і зборів.

З одного боку, такий крок значно спрощував податковий процес і сприяв зручності в поданні податкової звітності та сплаті місцевих податків і зборів, а з іншого – вказував на те, що органи місцевого самоврядування ще недостатньо готові до налагодження податкової роботи на своїх територіях. І це за умови, що такі податки та збори в Україні вже визначені законодавчо з посиланням на об'єкт оподаткування, граничну ставку податку тощо. Тобто, маючи чинний законодавчий акт, органам місцевого самоврядування залишалось лише розробити окремі положення та розширити в них зміст того чи іншого податку або збору, зазначивши особливості їх обчислення та сплати для платників, що здійснюють свою діяльність на їхній території.

Усе це зайвий раз підтверджує, що в теперішній час запровадження місцевих податків і зборів, беручи до уваги світовий досвід, має й надалі залишатись прерогативою Верховної Ради України, яка повинна законодавчо встановлювати місцеві податки і збори, характерні для регіонів. Звісно, що така робота має здійснюватись в Україні за декількома напрямками, по-перше, відповідно до чинного порядку, за якого законодавчим органом країни встановлюється чіткий перелік місцевих податків і зборів, а органи місцевого самоврядування лише у встановлених межах запроваджують їх на своїй території, і, по-друге, з урахуванням практики інших країн до загальнодержавних податків і зборів можуть передбачатись до-

даткові ставки оподаткування, за якими вони зараховуються до місцевих бюджетів, і, по-третє, територіальним громадам надається можливість самостійно встановлювати власні місцеві податки.

Не важко передбачити, що другий напрямок в організації справляння місцевих податків і зборів, беручи до уваги низьку їхню фіскальну роль в Україні, був би більш ефективним для бюджетів органів місцевого самоврядування. Адже за подібного порядку зрівнювалися б можливості одержання коштів як для державного, так і місцевих бюджетів, оскільки все залежало б лише від величини встановленої ставки оподаткування та податкової культури суб'єктів податкового процесу. Та й з точки зору податкового контролю така узгодженість була би більш прийнятною, оскільки зменшувалася б кількість податкової звітності, відпала б необхідність контролювати чинні нині місцеві податки і збори.

Проте, навіть за умови досягнення пропонованої впорядкованості недоцільно недооцінювати роль органів місцевого самоврядування у встановленні власних місцевих податків і зборів. Ідеться про ту автономність, за якої останнім можуть делегуватись повноваження стосовно самостійного встановлення місцевих податків і зборів на їх території, залежно від наявності платників податків та об'єктів оподаткування, на чому, до речі, наполягають деякі дослідники [8, с. 41; 9, с. 92]. Безумовно, що у цьому разі в сільських і селищних радах така робота повинна здійснюватись кваліфікованими фахівцями, які були б достатньо підготовленими в питаннях фінансів і фінансового права. Тому цей напрямок хоч і має свої переваги, але в Україні, через зазначені причини, його можливо буде реалізувати лише в майбутній перспективі.

Поряд з цим, на нашу думку, існують певні ризики для платників податків, що можливі в разі непрофесійного підходу до самостійного запровадження власних місцевих податків і зборів органами місцевого самоврядування за якого домінуватиме бажання депутатів сільських і селищних рад наповнити бюджет фінансовими ресурсами за принципом: "бюджет перш за все". Звісно, що все це, може призвести до введення цілого ряду податків і зборів. Ідеться не про їхню кількість (хоча цього також недоцільно відкидати), а величину, яка в сукупності з загальнодержавними податками та зборами стане непомірною для окремих платників, що здійснюватимуть свою діяльність на відповідній території.

Тут недоцільно забувати й про інші негативні наслідки від непрофесійного запровадження місцевого оподаткування. Мається на увазі нерівномірність охоплення платників через можливе введення податку однією сільською радою та його відсутність на інших територіях. Зауважимо, що від цього якраз і застерігав у свій час А. Маршалл, який, з цього приводу писав: "... коли місцевий податок не розповсюджується у країні на більшу частину земель, на яких можна вирощувати високоякісний хміль, такий платіж змусить вирощувати його за межами своєї дії, внаслідок чого

постраждають місцеві фермери, які стануть одержувати від цієї культури малий дохід, а споживач вимушений буде платити значно більшу ціну за неї” [10, с. 130-131].

Тому запровадження місцевих податків і зборів належить до найважливіших проблем, які необхідно розглядати комплексно разом із загальнодержавними платежами країни. Адже, з одного боку, залишивши недостатню фіскальну податкову базу для органів місцевого самоврядування, розпорядникам коштів Державного бюджету України потрібно відразу на цю незабезпеченість місцевих бюджетів збільшувати дотації або відрахування від загальнодержавних податків і зборів, а з іншого, – давши першим право самостійно встановлювати власні місцеві податки і збори, можна очікувати негативного впливу на платників податків, через відсутність фахових знань у цій справі.

Відтак, вважаємо, що в Україні має здійснюватись еволюційний підхід до встановлення місцевих податків і зборів органами місцевого самоврядування, бо кожний з наведених механізмів має притаманні йому переваги, але й не позбавлений недоліків, які, внаслідок особливостей розвитку адміністративних одиниць, сільських територій, адміністрування платежів і т. п., можуть виникнути в майбутньому. Причому, у цій справі повинен використовуватись не лише світовий досвід, на якому небезпідставно акцентують свою увагу окремі дослідники, але й поряд з ним набута в минулому вітчизняна практика.

З цією метою доцільно зауважити, що в органів місцевого самоврядування нашої держави, зокрема в сільських радах, ще до набрання чинності Декрету № 56-93 від 20.05.93р. вже були набуті певні знання в установленні місцевих платежів. Ідеться про самооподаткування, яке регулювалось чинним нині Указом Президії Верховної Ради СРСР “Про самооподаткування сільського населення” від 15.06.1984р. №7132-X [11]. Напевне тому окремі сільські ради достатньо успішно застосовували цей механізм для залучення фінансових ресурсів й після запровадження місцевих податків і зборів, передбачених зазначеним декретом. Хоча чинне законодавство, зокрема й Закон №77/97-ВР від 18.02.97р., не передбачає подібного виду податку на території нашої держави. Тому, через важливість досліджуваного питання, зупинимось на цьому платежу дещо більше.

Особливість вітчизняного самооподаткування полягала в цільовому залученні додаткових коштів на здійснення заходів по благоустрою і соціально-культурному розвитку населених пунктів; прийнятті його більшістю громадян на загальних зборах села; затвердженні по кожному селянському обійстю податкових ставок у межах граничних їх розмірів, які не повинні були перевищувати для господарств колгоспників, а також робітників, службовців, пенсіонерів та інвалідів, що проживали у сільській місцевості, двох карбованців, і для інших господарств – чотирьох карбованців на рік на одне господарство; установлені сільською Радою строків

сплати платежу, але не пізніше першого липня; вирішенні питання стосовно повного або часткового звільнення, у виняткових випадках, окремих господарств від такого зобов'язання і т. п. Цілком очевидно, що за такого механізму якнайкраще простежувалось оподаткування селянських дворів, характерне ще для подвірного податку (1679 р.) царської Росії та властиве розкладковому методу, за якого, – на думку А. О. Ісаєва, – по-перше, внаслідок децентралізації фінансового управління, в розрахунок можливо взяти навіть найдрібніші індивідуальні особливості окремих господарств, які не можуть бути враховані законами, і, по-друге, держава може розраховувати на одержання певної суми податків, на відміну від окладного методу, за якого можуть спостерігатись значні коливання в надходженнях платежів [12, с. 606].

Такий підхід відомого фінансиста спонукає визнати, що розкладковий метод може успішно застосовуватись і в місцевому оподаткуванні в теперішній час, хоча в окремих вітчизняних виданнях така форма стягнення податків вважається притаманною лише для раннього розвитку оподаткування [13, с. 24]. Останнє набуває особливого значення, якщо врахувати результати досліджень сучасних вітчизняних науковців, які, серед недоліків у місцевому оподаткуванні, називають і відсутність можливості самостійно встановлювати власні місцеві податки і збори органами місцевого самоврядування.

Тому, серед чинників, які сприяють розв'язанню означеної вище проблеми, виняткове місце має належати самооподаткуванню, яке, на нашу думку, доцільно зберегти і в майбутньому. Вважаємо, що за його функціонування в системі місцевого оподаткування вдасться збільшити власні доходи сільських Рад, що важливо для тих громад, які мають недостатню податкову базу на своїй території, кількісно обмежені малою чисельністю платників податків і відсутністю можливості введення місцевих податків і зборів із законодавчо встановленого переліку, а відтак і досить залежні від розпорядників коштів Державного бюджету України через незабезпеченість у достатній мірі фінансовими ресурсами. Невипадково саме це дає підстави окремим вітчизняним економістам [14, с. 66] виділяти в Україні два види територій: "багаті" (з високими податковими доходами) та "бідні" (мають низькі податкові доходи). Хоча, на нашу думку, такий поділ можна вважати суто умовним, оскільки він потребує, як мінімум, по-перше, обґрунтування самої величини рівня "бідності території", і, по-друге, між "бідними" і "багатими" територіями може бути простір, який не відповідатиме ні першому, ні другому визначенню. Проте останнє не має суттєвого значення для нашого дослідження, а лише підтверджує необхідність збільшення власних доходів у наведених регіонах.

Іншою вагомою перевагою, за використання механізму самооподаткування, слід вважати і підвищення податкової культури в працівників сільських Рад, які, з встановленням платежу на території громади, одночасно

набуватимуть практичних навичок стосовно запровадження власних місцевих податків і зборів у перспективі. Останнє якраз і відповідатиме світовій практиці, на чому, до речі, і наголошують деякі вітчизняні науковці, як зазначено вище.

Не менш важливою перевагою цього виду платежу є й те, що кошти від його надходження сільські Ради зможуть реально спрямовувати на цільові потреби сільського населення, що лише сприятиме принципу прозорості формування та витрачання бюджетних коштів. За такого механізму можливо буде частково зменшити та перерозподілити дотації місцевим бюджетам, сповільнивши залежність останніх від Державного бюджету України тощо. З іншого боку, можна однозначно погодитись із тим, що вищезазначена практика місцевого оподаткування не була остаточно відкинута і знайшла своє продовження у теперішній час.

Висновки. Отже, не зважаючи на тривалий період існування місцевого оподаткування, в Україні до цього часу відсутній ефективний механізм запровадження місцевих податків і зборів. При цьому до уваги не взято набутий у колишньому Радянському Союзі досвід функціонування самооподаткування сільського населення та закордонна практика встановлення надбавок до загальнодержавних платежів, що сприяло б збільшенню частки власних доходів у структурі податкових надходжень і в цілому в загальному обсязі фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Відтак справляння двох місцевих податків і дванадцяти місцевих зборів в Україні й надалі здійснюється за переліком установленим центральним органом законодавчої влади та відповідно до рішень органів місцевого самоврядування. Причому, відповідно до Закону №77/97-ВР від 18.02.97р., для окремих платежів (комунального податку, збору за припаркування автотранспорту, ринкового збору, збору за видачу ордера на квартиру, збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг) встановлено обов'язкове їх уведення сільськими, селищними та міськими радами на своїх територіях, але за наявності об'єктів оподаткування або умов, з якими пов'язане запровадження цих податків і зборів. Стосовно інших місцевих податків і зборів, які визначені зазначеними законодавчими актами, то вони можуть запроваджуватись на власний розсуд органів місцевого самоврядування, звісно, що за наявності об'єктів оподаткування та платників податків.

Література:

1. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии: в 3 т. / Дж. Ст. Милль; [пер. с англ.]; общ. ред. чл.-кор. АН СССР А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1981. – Т. 3. – 1981. – С. 236.

2. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 3. – 1993. – С. 245.

3. Про місцеві податки та збори: Декрет Кабінету Міністрів України від

20.05.1993 р. // Відомості Верховної Ради України.. – 1994. – № 87. – Ст. 180.

4. Про внесення змін і доповнень до Закону Української РСР "Про систему оподаткування": Закон України від 2 лют. 1994 р. № 3046/1994 // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 21. – Ст. 130.

5. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 3. – 1993. – С. 260.

6. Кириленко О. П. Класичні засади оподаткування у вітчизняній системі / О. П. Кириленко // Фінанси України. – 1999. – № 11. – С. 121.

7. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами: Закон України від 21 грудня 2000 року № 2181-III // Вісник податкової служби України. – 2002. – № 25-26. – С.5-35.

8. Огонь Ц. Фінансова політика і податки в умовах формування ринкових відносин / Ц. Огонь // Економіка України. – 1995. – № 5. – С. 41.

9. Мальцев О. М. Роль місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів / О. М. Мальцев, М. В. Фадєєва // Стан і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки: матеріали VII-ї Міжнар. наук.-пр. конф. – Донецьк: ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського, 2007. – С. 92.

10. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 2. – 1993. – С. 130-131.

11. Про самооподаткування сільського населення: Указ Президії Верховної Ради СРСР від 15.06.1984р. №7132-X [Електронний ресурс]. – Режим доступу до Указу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=6853-10.

12. Исаев А. А. Очерк теории и политики налогов / А. А. Исаев // Финансы и налоги: очерки теории и политики: в 4 т. – М.: "Статут" (в серии "Золотые страницы финансового права России"), 2004. – Т. 4 – 2004. – С. 606.

13. Крисоватий А. І. Податкова система: навч. посіб. / А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – С. 24.

14. Кравченко В. І. Фінанси місцевого самоврядування України / В. І. Кравченко. – К.: Видавничий дім КМ "Academia", 2001. – С. 66.

УДК 657:336.14

Федів Р. Є.,
пошукач кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування, директор Державного підприємства "Об'єднана дирекція будівництва водогосподарських об'єктів Закарпатської області"

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ НА ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

У статті розглядається бюджетне фінансування на виконання бюджетних програм. Висловлюється погляд на удосконалення системи обліку та аналізу, що знаходить втілення в дослідженнях ефективності управління державними ресурсами.

Ключові слова: *облік, аналіз, бюджетні кошти, бюджетні програми, фінансування з бюджету, ефективність, державні ресурси.*

Статья посвящена учету и анализу бюджетного финансирования на выполнение бюджетных программ. Высказывается точка зрения на усовершенствование системы учета и анализа, что находит свое отображение в исследованиях эффективности управления государственными ресурсами.

Ключевые слова: *учет, анализ, бюджетные средства, бюджетная программа, финансирование с бюджета, эффективность, государственные ресурсы.*

The article is devoted to analysis of budgetary financing of performance of budgetary programs. The article contains the author's view on the perfection of the existing system of accounting and analysis, which is realized through auditing the efficiency of managing of state resources.

Key words: *account, analysis, budgetary facilities, budgetary programs, budgetary financing, efficiency, state resources.*

Постановка проблеми. Ст. 7 Бюджетного кодексу визначає принципи, на яких ґрунтується бюджетна система України, серед яких принцип збалансованості, повноти, обґрунтованості, ефективності, цільового використання бюджетних коштів, публічності та прозорості, відповідальності учасників бюджетного процесу та інші [1].

На даний час все більше уваги приділяється методиці розподілу фінансових ресурсів, яка б враховувала стратегічні програми уряду, пріоритетність напрямків діяльності бюджетних організацій та установ, спромож-

© Федів Р. Є., 2010

ність їх використовувати отримані бюджетні кошти. Малодослідженими питаннями залишаються методика обліку та аналізу фінансування з бюджету на виконання бюджетних програм державними підприємствами та бюджетними установами і організаціями.

Фінансування бюджетних програм обумовлює необхідність застосування уніфікованої методики обліку аналізу використання бюджетних коштів. Це, в свою чергу, потребує комплексного вивчення ефективності реалізації бюджетних асигнувань як на забезпечення господарської діяльності юридичних осіб – одержувачів бюджетних коштів в рамках затвердженого кошторису, так і на виконання етапів бюджетної програми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробці методики обліку та аналізу напрямків діяльності суб'єктів господарювання, що фінансуються бюджетними приділяли в своїх працях увагу такі вітчизняні вчені, як В.І.Самборський, О.О. Грищенко. Б.М. Литвин, М.Г. Чумаченко, С.І. Шкарабан, П.Я. Попович, К.В.Ізмайлова, Л.А. Лактіонова, С.В. Свірко, Л.Г. Словінська та інші.

Реформування бухгалтерського обліку підприємницької та непідприємницької діяльності обумовили нові вимоги щодо планування та розподілу бюджетних коштів, нові джерела інформації для проведення аналізу базових фінансових показників окресленого кола юридичних осіб.

Відтак, потребують подальших досліджень напрямки та процедури проведення обліково-аналітичних процедур з питань використання бюджетних цільових асигнував.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка організаційно методичних заходів щодо удосконалення методики обліку та аналізу цільового бюджетного фінансування.

Виклад основного матеріалу. В бюджетних організаціях та на державних підприємствах функціонує комплексна облікова система збору інформації про операції господарської діяльності з метою підготовки показників чинних форм звітності, до складу якої входять бухгалтерський (в т.ч. внутрішньогосподарський), статистичний та податковий облік.

Практична уніфікація застосування методів обліку для юридичних осіб без урахування економіко-організаційних особливостей їх діяльності неможлива, як і неможливим на даний час є визначення єдиних підходів до методів обліку в розрізі діючих на підприємстві (в організації) видів обліку.

Цільове використання бюджетних коштів потребує не тільки програмного забезпечення обліково-економічної служби, а й автоматизації збору та аналітичної обробки інформації як на виробничих об'єктах реалізації бюджетних програм, так і в адміністративній системі виконавця програми. Окреслено низку фінансово-організаційних проблем впровадження автоматизації, обґрунтовано використання в процесі автоматизації обліково-аналітичної інформації програмного продукту "ПАРУС-Бюджет" та "ПАРУС-Підприємство".

Співставність складових фінансового результату операцій, пов'язаних з виконанням бюджетних програм, утруднює існуюча методична відмінність їх обліку та документування (рис.1). Для підготовки первинних, зведених та звітних документів (в т.ч. форм внутрішньої звітності) в роботі наведено для виконавців бюджетних програм рекомендований графік документообігу.

Рис. 1. Взаємозв'язок доходів, видатків (витрат) виконавців бюджетних програм системи Держводгоспу

Практичні підходи до організації обліку реалізації цільових бюджетних коштів на даний час не мають достатнього рівня аналітики. Відтак, доцільним є введення аналітичних субрахунків до рахунків бухгалтерського обліку задіяних на виконання програми ресурсів (запасів, необоротних активів, дебіторської заборгованості, коштів), пов'язаних з цим зобов'язань, доходів, витрат та фінансових результатів в розрізі окремих програм.

Показники прибутку не можуть визначати фінансові результати бюджетної організації. Результат освоєння бюджетних коштів доцільно обліковувати на рахунку, що за методикою формування є аналогом обліку

результату у відповідності до МСБОДС – "Надлишок / дефіцит у результаті звичайної діяльності".

Статус державних підприємств – виконавців бюджетних програм не сумісний з визнанням як на рахунках, так і в формах звітності показників нерозподіленого прибутку за результатами операцій, що мають цільове фінансування.

Відтак, доцільним для державних підприємств є відображення фінансового результату в наступному порядку:

на рахунку 44:

– *"Нерозподілені прибутки/непокриті збитки"* – узагальненого показника фінансового результату госпрозрахункової діяльності ДП;

– *"Нерозподілені прибутки/непокриті збитки" із введенням окремого субрахунка "не підлягає розподілу"* – узагальненого показника фінансового результату в частині господарської діяльності, що фінансується бюджетними коштами (його розмір буде враховано в кошторисі наступного звітного періоду на виконання програм/операцій, що мають бюджетне фінансування).

В основі організації внутрішньогосподарського обліку в рамках центрів відповідальності – бухгалтерський облік, тому одним із визначальних питань методики є введення аналітичних субрахунків обліку операцій, що мають бюджетне цільове фінансування.

Рекомендації щодо аналітичного обліку за ЦВ відповідно для державних підприємств та бюджетних установ-виконавців бюджетних програм наведено в таблицях 1,2.

Таблиця 1

Аналітичній облік у розрізі центрів відповідальності для державних підприємств-виконавців бюджетних програм

№ з/п	Субрахунок	Назва рахунку	Напрям аналітичного забезпечення
1	2	3	4
	Центр затрат		
1	37/n.m*	Розрахунки з різними дебіторами (аналітично в рамках кожної бюджетної програми)	Визнані витрати, зобов'язання за якими погашені: за елементами витрат, передбачених кошторисом, місцями їх виникнення, в розрізі етапів виконання програми, виконавців
2.	68/n.m	Розрахунки за іншими операціями	
3.	63/n.m	Розрахунки з постачальниками та підрядниками	
4.	66/n.m	Розрахунки за виплатами працівникам (задіяним на виконанні програми)	
5.	65/n.m	Розрахунки за страхуванням (на заробітну плату задіяних працівників на виконанні програми)	

6.	64/n.m	Розрахунки за податками й платежами	
7.	13/n.m	Знос (амортизація) задіяних необоротних активів	
8.	32/n.m	Реєстраційні рахунки в казначействі (на які надходять бюджетні кошти)	
	Центр результатів реалізації бюджетних коштів		
1	48/ n.m	Цільове фінансування і цільові надходження	Отримані (списані) цільові кошти: за етапами виконання, періодами, виконавцями бюджетної програми
2	Кт791/ n.m	Результат операційної діяльності	Визнаний дохід від використання цільових бюджетних коштів: за етапами виконання, періодами, виконавцями бюджетної програми
3	Дт791/ n.m	Результат операційної діяльності	Визнані (понесені) витрати за операціями, що мають цільове бюджетне фінансування: за етапами виконання, періодами, виконавцями бюджетної програми
4	441/n	Прибуток нерозподілений	Фінансовий результат реалізації бюджетного фінансування: за етапами виконання, періодами, виконавцями бюджетної програми

n.m* – субрахунок аналітичного обліку певної бюджетної програми (n) за характером витрат (m): місцями виникнення, елементами, етапами робіт тощо (кол.4 таблиці)

Внаслідок вивчення особливостей реалізації природоохоронних бюджетних програм доцільно проведення аналізу використання бюджетного фінансування здійснювати комплексно (рис. 2).

Таблиця 2

Аналітичній облік у розрізі центрів відповідальності для бюджетних організацій-виконавців бюджетних програм

№ з/п	Субрахунок	Назва рахунку	Напрямок аналітичного забезпечення
1	2	3	4
	Центр затрат		
1	36/n.m	Розрахунки з різними дебіторами	Передбачені кошторисом фактичні видатки, зобов'язання за якими погашено, за кодами економічної класифікації, місцями виникнення, в розрізі етапів виконання програми, виконавців
2	68/n.m	Внутрішні розрахунки	
3	67/n.m	Розрахунки за іншими операціями і кредиторами	
4	32/n.m	Реєстраційні рахунки в казначействі	
5	63/n.m	Розрахунки за виконані роботи	
6	66/n.m	Розрахунки за виплатами працівникам (задіяним на виконанні програми)	
7	65/n.m	Розрахунки за страхуванням (на заробітну плату задіяних працівників на виконанні програми)	
8	64/n.m	Розрахунки за податками й платежами	
9	67/n.m	Розрахунки за іншими операціями і кредиторами	
	Центр результатів реалізації бюджетних асигнувань		
1	431/n 432/n	"Надлишок/дефіцит виконання кошторису бюджетних програм за загальним фондом бюджету" "Надлишок/дефіцит виконання кошторису бюджетних програм за спеціальним фондом бюджету"	Фінансовий результат реалізації бюджетного фінансування: за етапами виконання, періодами, виконавцями бюджетної програми
2	Кт 711 /n.m Кт701/n.m	Асигнування зі спеціального фонду бюджету Асигнування державного бюджету	Отримані бюджетні кошти за кодами економічної класифікації видатків (фінансування яких планується), в розрізі етапів виконання програми, виконавців
3	Дт 711 /n.m Дт701/n.m	Асигнування зі спеціального фонду бюджету Асигнування державного бюджету	Списані видатки загального та спеціального фондів бюджету за кодами економічної класифікації, в розрізі етапів виконання програми, виконавців

4	321/n	Реєстраційні рахунки в держказначействі	Передбачені кошторисом касові видатки за кодами економічної класифікації, місцями виникнення, в розрізі етапів виконання програми, виконавців

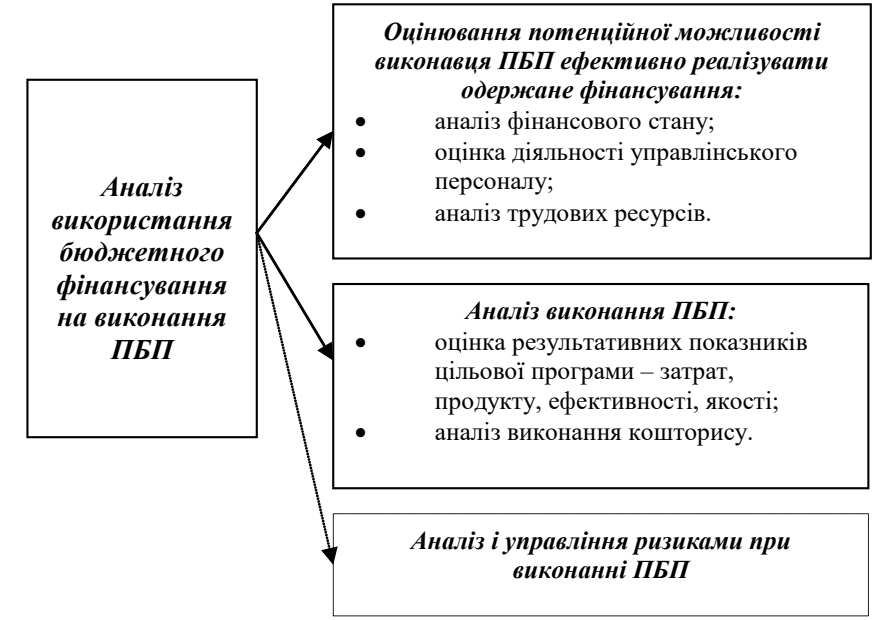

Рис. 2. Структурна схема комплексного аналізу використання бюджетного фінансування на виконання природоохоронних бюджетних програм

Серед основних завдань аналізу фінансової стійкості виконавців бюджетних програм – встановлення динаміки головних показників фінансового стану, їх причинно-наслідковий вплив на ефективність використання бюджетного фінансування.

Задля підвищення об’єктивності обліково-аналітичної інформаціїдоцільно: дослідити ефективні способи якісної оцінки управлінського рівня – метод колективного обговорення, функціональну оцінку діяльності керівника, методику визначення стилю керівництва; результати кількісної оцінки відображати у спеціальній анкеті оцінювання керівництва, у яку заносяться бали по організаторським та діловим критеріям керівника, а також значення коефіцієнта його професійної перспективності.

Під час аналізу виконання природоохоронної бюджетної програми необхідно провести оцінювання результативних показників цільової програми – як кількісних, так і якісних параметрів, що характеризують результати виконання бюджетної програми, підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю. Для обліково-аналітичних цілей найбільший інтерес представляють розрахункові показники, за допомогою яких можна визначити ефективність використання цільового фінансування.

Результативним є сьогодні застосування інтелектуальних аналітичних систем при прийнятті рішень розпорядниками бюджетних коштів щодо обґрунтування доцільності впровадження природоохоронних бюджетних програм і координації їх виконання: за допомогою нечітких чисел можна проводити перспективне планування факторів при складанні проектно-кошторисної документації, майбутня оцінка яких є утрудненою або не має достатніх об'єктивних обґрунтувань; нечіткі множини ідеально описують суб'єктивне мислення експерта в оцінці результатів бюджетної програми, визначенні можливості ефективно реалізувати одержане фінансування; аналітик у межах однієї моделі може формалізувати як загальні особливості цільової програми – виконавця, одержувача кінцевого продукту, характеру та виду проектних робіт, так і деталізовані особливості управлінського персоналу та робітників, зайнятих на проекті, затрат фінансових, трудових, матеріальних, інтелектуальних, енергетичних ресурсів для кожного виду робіт у рамках проекту, що дозволяє створити кількісну фінансову модель у вигляді своєрідної платформи, яка генерує різнорідні знання щодо об'єкту аналізу.

Висновки. Основні висновки та результати, здобуті в процесі проведеного дослідження, полягають у наступному:

1. Аналіз планування та результатів реалізації природоохоронних бюджетних програм узагальнив не вирішені на сьогодні наступні питання бюджетного планування: відсутність механізму узгодженості загальнонаціональних та регіональних пріоритетів розвитку, розпливчатість цілей та завдань програм, недостатнє наукове забезпечення програм, відсутність єдиної методики та законодавча неврегульованість планування видатків одночасно з бюджетів різних рівнів.

2. Обліково-аналітичні інформація в розрізі результативних показників, затверджених паспортом програми, на сьогодні не забезпечує належного рівня деталізації, відтак, ефективності бюджетного фінансування.

3.Організація обліку використання бюджетних коштів має свої особливості на методичному, інформаційному та організаційному етапах. Характер підприємницької та непідприємницької діяльності розпорядників бюджетних коштів унеможливлює уніфікацію застосування методів бухгалтерського обліку.

4. Бюджетний кодекс регламентує чітке дотримання на етапах виконання бюджетних програм принципів цільового використання та економії державних ресурсів. Одним з факторів результативності контрольно-аналітичних процедур є достатній рівень деталізації облікової інформації.

5. Кінцевий фінансовий результат виконавців бюджетних програм як для бюджетних організацій, так і для державних підприємств не підлягає розподілу та використання на інші, крім фінансування передбачених кошторисом видатків, потреби.

6. Неузгодженість методики обліку діяльності бюджетних організацій та державних підприємств, визнання показників виконання бюджетних програм в уніфікованих спеціальних формах звітності обумовлюють створення системи управлінського обліку, в основі якого – центри відповідальності. Найбільш інформативними та етапах виконання бюджетних програм визнано центри затрат, на етапах узагальнення показників виконання кошторису програми – центри результатів використання бюджетних коштів.

7. Комплексний аналіз бюджетного фінансування на виконання цільових програм потребує використання аналітичних процедур, пов’язаних із вивченням впливу ризиків на їх реалізацію. Для формування інформаційно-аналітичного поля ефективного управління ризиками при реалізації природоохоронних бюджетних програм класифікацію видів ризиків доцільно деталізувати за допомогою виділення основних чинників, які супроводжують діяльність виконавців ПБП і можуть спричинити виникнення ризикових ситуацій, визначити зміст основних процедур управління ризиками цільового фінансування на виконання природоохоронних бюджетних програм.

8. Очевидними є переваги використання при вирішенні завдань фінансового менеджменту виконання природоохоронних бюджетних програм методів інтелектуальних обчислень, зокрема, нечіткої логіки. Специфіка діяльності виконавців цільових програм, невизначеність політичного та економічного середовища зумовлюють застосування елементів теорії нечітких множин, що надає можливість творчого моделювання, створення кількісної фінансової моделі, яка генерує різнорідні знання щодо виконання природоохоронних бюджетних програм.

Література:

1.Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001.– № 37-38. – ст. 189.

2. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Розпорядження Кабінету міністрів України від 14 вересня 2002 року за № 538-р.

3. Порядок використання коштів державного бюджету, які виділяються для захисту територій від шкідливої дії вод. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 30 червня 2005 р. – № 529.

4. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб’єктів господарювання. – Київ. – 2001р. – 387 с.

5. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз. – Київ. – 2000. – 146 с.

6. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. за №34.

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

УДК 657:631.171/631.173

Агрес О. Г.,
здобувач кафедри фінансів і кредиту Львівського національного аграрного університету

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано системний підхід щодо оцінювання ефективності основних засобів підприємства на основі використання комплексу сучасних показників.
Ключові слова: *ефективність, ефект, основні засоби, рентабельність використання.*

В статье предложен системный подход для оценивания эффективности основных средств на основании использования комплекса показателей.
Ключевые слова: *эффективность, эффект, основные средства, рентабельность использования.*

The proposals of how to initiate the process of the estimation of efficiency of the basic ways in enterprises paying attention to modern conditions of the development of the complex of special indicators are given in this article.
Key words: *efficiency, efficacious, basic ways, profitableness of use.*

Постановка проблеми. Формування належного складу, структури та комплектації основних засобів на сільгосппідприємстві передбачає значні капіталовкладення, а також високу ймовірність довгострокового залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів. З огляду на сказане, особливого значення набуває адекватне оцінювання результативності та ефективності використання необоротних активів у забезпеченні реалізації та безперервного підтримання виробничого процесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Як зазначають Тукач Г. Л. та Дубонос В. П., теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності. У першому випадку – це результат, а у другому – співвідношення ефекту і витрат на його здійснення. Загальними для них є два аспекти: по-перше – спрямованість на досягнення конкретного результату – соціального або економічного, по-друге, вони обумовлюють витрачання коштів [2, 303]. Оксфордський словник визначає поняття "ефективний" як "той, що працює продуктивно з мінімальними витратами зусиль або грошових коштів" [4]. Як зазначають Гейлбронер Р. і Тароу Л., на відміну від економічного ефекту, економічна ефективність є відносною, а не абсолют-

© Агрес О. Г., 2010

ною величиною [1, 89]. На думку Павчак В. А., Іванух Р. А., Поплавського В. Г. та багатьох інших вчених, ефективність є категорією комплексною [3, 380]. Економічна ефективність – одне із найзагальніших економічних понять, яке, проте, нині не має єдиного визначення що обумовлює вибір теми дослідження, його мету та завдання.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у розробці пропозицій щодо систематизації показників оцінювання ефективності основних засобів підприємств.

Виклад основного матеріалу. Вважаємо, що складність оцінювання ефективності використання основних засобів в значній мірі зумовлюється багатоаспектністю та суттєвою варіативністю показників, використання яких є доцільним для проведення такого аналізу. Тому формування та відбір критеріїв дослідження ефективності основних засобів в переважній більшості випадків обумовлюється та визначається стратегічними цілями розвитку підприємства на перспективу. Виходячи із засад системності та комплексності, нами здійснено власну спробу коректного розмежування та виділення відповідних блоків показників щодо оцінювання ефективності використання основних засобів.

Таким чином, дослідження ефективності використання основних засобів пропонуємо здійснювати за чотирма основними етапами, що передбачають оцінювання:

– технічного стану основних засобів;

– оновлення основних засобів;

– узагальнюючих індикаторів ефективності основних засобів;

– ефективності використання безпосередньо активної частини основних засобів.

Вважаємо, що реалізація перших двох етапів дослідження надає можливість забезпечити вдалий аналіз рівня та динаміки розвитку відтворювальних процесів щодо основних засобів підприємств, а наступних двох – безпосередньо рівня ефективності використання цих активів.

Першим та досить важливим етапом аналізу ефективності використання основних засобів є дослідження їх технічного стану. З цією метою розраховуються такі узагальнюючі показники характеристики технічного стану, як коефіцієнти зношеності та придатності.

Коефіцієнт зношеності *($К_{зн}$)* визначають як відношення суми накопиченого зносу за визначений період до початкової вартості відповідних об'єктів основних засобів. За результатами розрахунку цього коефіцієнта можна вдало оцінити міру зношеності основних засобів, що перебувають в експлуатації, тобто проаналізувати яку саме частину вартості цих активів вже перенесено на новостворений продукт.

Коефіцієнт придатності *($К_{пр}$)* розраховується як відношення залишкової вартості основних засобів до їх початкової вартості. Окрім того, цей показник можна визначити як результат від віднімання одиниці та попередньо

обрахованого коефіцієнта зношеності за відповідний (однаковий) період.

Досліджуючи віковий склад активної частини основних засобів, необхідно також подавати й аналіз співвідношення питомої ваги відповідних вікових груп у загальній кількості одиниць даного виду устаткування та обладнання *(А):*

$$A = \frac{\sum_{i=1}^{n} A_i \cdot q}{100}, \quad 1)$$

де: A_i – середина вікового інтервалу,

q – питома вага кожної вікової групи за даним видом устаткування (обладнання), %,

n – кількість вікових інтервалів.

Поряд з цим у систему показників ефективності відтворення основних засобів, на нашу думку, доцільно включити коефіцієнт інтенсивності оновлення, що розраховується шляхом співвідношення вартості об'єктів, вибулих та введених в дію за однаковий часовий період; коефіцієнт оптимальності вибуття основних засобів, як відношення фактичного коефіцієнта вибуття до нормативного.

Процес оновлення основних засобів передбачає й вивчення характеру їх вибуття, що проводиться за результатами аналізу коефіцієнта вибуття *($К_{виб}$),* оцінка якого надає можливість охарактеризувати ступінь інтенсивності вибуття основних засобів з виробництва й обчислюється як відношення вартості вибулих за звітний період основних засобів до вартості відповідних активів на початок цього ж періоду.

Щодо додаткових індикаторів оцінювання ефективності відтворення основних засобів, то вважаємо за доцільне використання коефіцієнтів приросту та швидкості оновлення. Причому коефіцієнт швидкості оновлення, що відображає середній період повного оновлення цих активів, розраховується як частка від ділення одиниці на коефіцієнт оновлення основних засобів. Індикатор приросту основних засобів визначається як відношення різниці вартості введених та вибулих за рік активів до їх величини на початок року.

Реалізація наступного етапу дослідження передбачає необхідність визначення та оцінювання комплексу показників, які умовно поділено нами на індикатори першого та другого рівнів. Причому показники першого рівня – узагальнюючі – надають можливість оцінити ефективність використання всієї сукупності основних засобів підприємства.

До таких узагальнюючих показників належить фондовіддача основних засобів ($Ф_{від}^{ОЗ}$), яка обчислюється як частка від ділення:

$$Ф_{від}^{ОЗ} = \frac{Q_{вартн.}}{\overline{ОЗ}_{сер.р.}}, \quad 2)$$

де: $Q_{вартн}$ – річний обсяг виробленої продукції у вартісних одиницях;

$\overline{ОЗ}_{сер.р.}$ – середньорічна вартість основних засобів.

Причому фондомісткість основних засобів ($Ф^{ОЗ}_{міст}$) є показником, оберненим до індикатора фондовіддачі цих активів.

Середньорічна рентабельність основних засобів ($R^{оз}$) розраховується як відношення:

$$R^{ОЗ} = \frac{П}{\overline{ОЗ}_{сер.р.}} \cdot 100\ ,\ \%,\ (3)$$

де $П$ – річний прибуток підприємства.

А фондоозброєність основними засобами ($Ф^{ОЗ}_{озб}$):

$$Ф^{ОЗ}_{озб} = \frac{\overline{ОЗ}_{сер.р.}}{Ч_{сер.с.}},\ (4)$$

де $Ч_{сер.\ с.}$ – середньосписокова середньорічна чисельність працівників підприємства.

Зазначимо, що взаємозв'язок між окремими узагальнюючими показниками ефективності використання основних засобів можна представити у вигляді розробленої нами схеми (рис. 1).

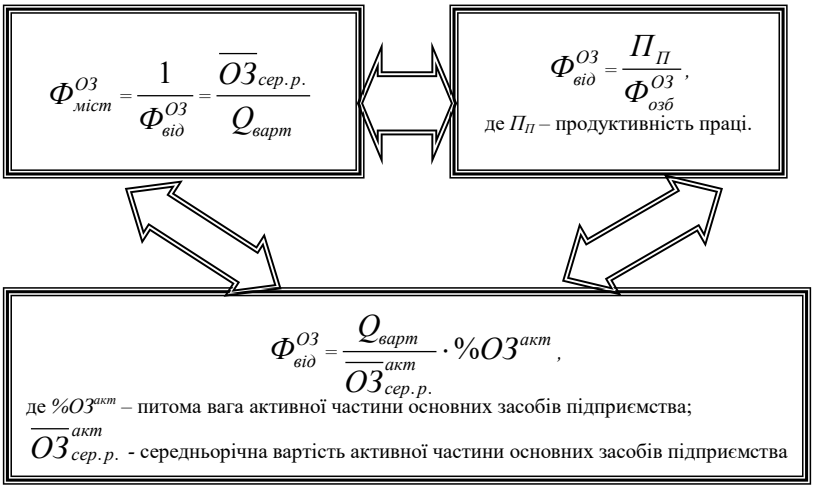

Рис. 1. Схема взаємозв'язку узагальнюючих індикаторів ефективності використання основних засобів на підприємстві*

*Розроблено та узагальнено автором.

Висновки. Підсумовуючи зауважимо, що дослідження очікуваного або досягнутого рівня ефективності використання основних засобів потребує виділення комплексу критеріїв та формування відповідної системи показників, виходячи із необхідності швидкого адаптування діяльності підприємства до мінливих умов ведення господарської діяльності.

Впровадження такого алгоритму, на нашу думку, сприятиме формуванню більш довершеної системи оцінювання ефективності основних засобів та налагодження зручного інструментарію, направленого на забезпечення прийняття вдалих економічних рішень.

Література:

1. Гейлбронер Р. Економіка для всіх / Гейлбронер Р., Тароу Л. – Львів: Просвіта, 1995.

2. Основы управления социалистическим производством / [Под ред. Г. Л. Таукача и В. П. Дубоноса]. – К.: Вища школа, Главное изд-во, 1989. – 303 с.

2. Павчак В. А., Іванух Р. А., Поплавський В. Г. Економіка сільського господарства. – К.: Вища школа, 1990.

4. Oxford English Dictionary / [Edited by J. Simpson and E. Weiner]. – Clarendon Press, 1989. – 675 p.

УДК 336.1(477)

Бенедик Ю. Ю.,
викладач-стажист, здобувач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ

У статті визначено сутність фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів із врахуванням екзогенних та ендогенних чинників, що впливають на неї. Запропоновано методику оцінки їхньої фінансової стійкості.

Ключові слова: *фінансова стійкість, державні вищі навчальні заклади, бюджетні установи, неприбуткові організації, методика оцінки фінансової стійкості.*

В статье определенно сущность финансовой стойкости государственных высших учебных заведений с учетом экзогенных и эндогенных факторов, которые влияют на нее. Предложена методика оценки их финансовой стойкости.

Ключевые слова: *финансовая стойкость, государственные высшие учебные заведения, бюджетные учреждения, неприбыльные организации, методика оценки финансовой стойкости.*

The essence of financial stability of higher education institutes and the range of exogenous and endogenous factors that have an influence on it are defined in the article. The methodology of estimation of the financial stability of higher education institutes in Ukraine is offered.

Key words: *financial stability, institutes of higher education, budgetary institutions, non-profit organizations, estimation procedure of financial stability.*

Постановка проблеми. Сьогодні, в ринкових умовах розвитку економіки, дослідження сутності та методики оцінки фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів є особливо актуальним, оскільки, забезпечення та поліпшення її рівня є основною передумовою успішного функціонування навчальних закладів на ринку вітчизняних та міжнародних освітніх послуг. Однак основною проблемою ефективної діяльності ДВНЗ як суб'єктів господарювання в Україні є відсутність чіткого визначення сутності фінансової стійкості та комплексної системи показників її

© Бенедик Ю. Ю., 2010

оцінки, які допомагали б керівництву вищих навчальних закладів вчасно виявляти слабкі сторони діяльності та приймати оптимальні управлінські рішення щодо її покращення.

До того ж міжнародні інтеграційні процеси створюють для державних вищих навчальних закладів нові умови функціонування, забезпечують дещо нове та незвичне зовнішнє середовище, до якого постійно необхідно адаптуватися. У сучасних ринкових умовах якість і швидкість такої адаптації суттєво впливає на фінансову стійкість вищих навчальних закладів. Тому з огляду на сказане тема дослідження є актуальною та потребує вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі науково-методичні підходи щодо визначення сутності та оцінки фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів як особливих суб'єктів господарювання, що виступають неприбутковими бюджетними організаціями, розглядаються у працях таких вітчизняних вчених, як Т. М. Боголіб, Л. А. Лахтіонової, С. О. Левицької, С. Я. Салила та інших.

Результати дослідження означених вчених є значимими, однак у цілому дана проблема залишається недостатньо вивченою у вітчизняній науці. Потребує додаткового вивчення та наукового обґрунтування поняття сутності фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів та методики її оцінки з огляду на всі особливості діяльності ДВНЗ у сучасних ринкових умовах господарювання.

Мета та завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні сутності фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів, екзогенних та ендогенних чинників, що на неї впливають, а також удосконалення методики її оцінки.

Виклад основного матеріалу. Державні вищі навчальні заклади є бюджетними неприбутковими організаціями, які мають притаманні лише їм особливості діяльності, діють відповідно до статуту та чинного законодавства, надаючи певний пакет освітніх послуг як в Україні, так і за її межами.

Щодо сутності та особливостей діяльності ДВНЗ як неприбуткових організацій, то дані суб'єкти господарювання являють собою самостійні статутні господарюючі суб'єкти, які мають права юридичної особи та здійснюють діяльність передбачену статутними документами, мають самостійний баланс, розрахункові (поточні) рахунки в установах банків, печатку [5, с.3-9]. Відмінність таких організацій від підприємств полягає в тому, що підприємства здійснюють будь-які види діяльності з метою отримання прибутку, тобто на основі комерційного розрахунку.

Основною метою діяльності ДВНЗ є надання якісних освітніх послуг на основі планування витрат статутної діяльності в межах коштів цільового фінансування, тобто дотримання попередньо затвердженого кошторису. Незалежно від джерел покриття фінансування державних вищих навчальних закладів здійснюється на основі таких принципів як плановості,

цільового спрямування коштів, безвідплатності та безповоротності, ефективного використання коштів, оптимального поєднання власних, кредитних і бюджетних джерел, дотримання режиму економії та здійснення постійного контролю за їх використанням.

Умовою забезпечення здатності ДВНЗ зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками є їхня фінансова стійкість, тобто спроможність забезпечувати стабільні соціально-економічні показники та ефективно адаптуватися до змін, викликаних дією ендогенних (внутрішніх) та екзогенних (зовнішніх) чинників.

Щодо поняття "фінансова стійкість" суб'єктів господарювання, то воно є широко вживаним та багатозначним. Проте, що стосується державних вищих навчальних закладів – майже відсутнє. Оскільки державні заклади вищої освіти України належать до бюджетних установ, які є неприбутковими організаціями, то сутність поняття фінансової стійкості ДВНЗ з погляду бюджетної організації визначається відповідно до монографії С.О. Левицької "Облік та аналіз діяльності бюджетних установ" та трактується як постійне стабільне перевищення доходів над видатками, передбаченими кошторисом, що дозволяє вільне маневрування коштами в залежності від змін пріоритетності напрямків основної статутної діяльності " [4, с. 160].

З урахуванням особливості діяльності державних вищих навчальних закладів, їхньої залежності від зовнішнього в більшій мірі державного фінансування основними характеристиками названих видів стійкості є внутрішня стійкість (такий фінансовий стан навчального закладу, за якого забезпечується достатньо успішний результат виконання кошторису діяльності), фінансова стійкість та загальна стійкість (рух грошових потоків, який забезпечує постійне перевищення надходження коштів над їх витрачанням) [3, с. 221].

Головною складовою стійкості для державних вищих навчальних закладів як бюджетних установ є фінансова стійкість, яка характеризує ступінь їхньої фінансової залежності щодо володіння своїми ресурсами та їх використанням.

Фінансову стійкість можна оцінювати за різними критеріями:

– рівнем покриття запасів стабільними джерелами фінансування;

– платоспроможністю організації (потенційною спроможністю покрити термінові зобов'язання мобільними активами);

– часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування [4, с. 160-161].

Важливо також розрізняти поняття поточної (статичної) та перспективної (динамічної) фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів. Статична фінансова стійкість ДВНЗ – це своєрідна ситуативна характеристика навчального закладу на момент проведення аналізу. Динамічна фінансова стійкість, в свою чергу, визначає ймовірність того, що фінансові можливості ДВНЗ протягом певного часу будуть відповідати ви-

значеним критеріям, тобто ймовірність того, що навчальний заклад проявить себе як стійкий у фінансовому плані.

Чинники, які впливають на фінансову стійкість державних вищих навчальних закладів можна умовно поділити на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності ДВНЗ), та внутрішні, або ендогенні (що безпосередньо залежать від навчальних закладів).

До екзогенних чинників можемо віднести (рис.1):

Рис. 1. Екзогенні (зовнішні) чинники впливу на фінансову стійкість ДВНЗ*

* (розроблено автором)

За умови відносної стабільності зовнішнього середовища, визначальний вплив на фінансову стійкість державних вищих навчальних закладів матимуть внутрішні (ендогенні) чинники, до яких належать (рис.2):

Існує думка, відповідно до якої, фінансова стійкість державних вищих навчальних закладів прямо залежить від їх розміру та масштабів діяльності. Адже можна стверджувати, що великі навчальні заклади мають більші можливості щодо надання якісних освітніх послуг як в середині країни, так і за її межами. Зазвичай такі заклади досить капіталізовані та універсальні. Однак їхня діяльність супроводжується ризиками, що адекватні їй. Вище зазначені чинники (рис.1 та рис.2) є, на нашу думку, основними, проте визначальними не для всіх ДВНЗ України, оскільки кожному навчальному закладу притаманні свої особливості діяльності у сучасних ринкових умовах господарювання, які суттєво впливають на його фінансову стійкість.

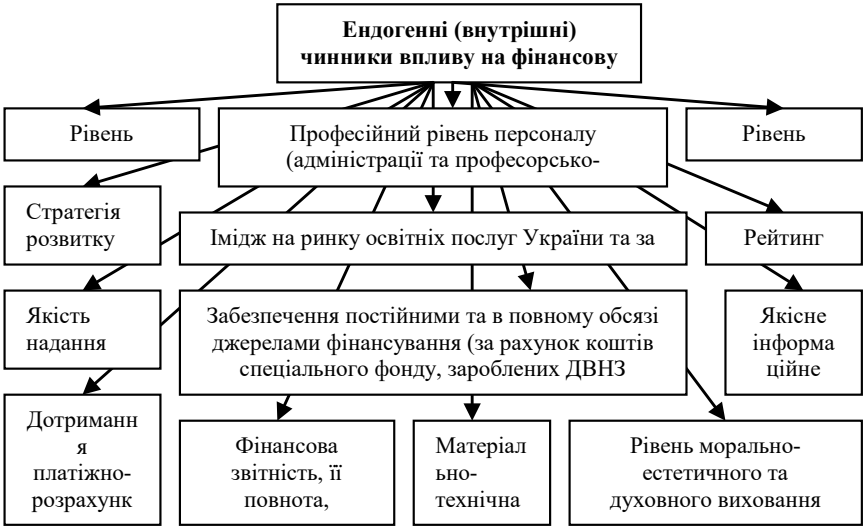

Рис. 2. Ендогенні (внутрішні) чинники впливу на фінансову стійкість ДВНЗ*

* (розроблено автором)

Сьогодні, в умовах світової фінансової кризи, фінансування державних вищих навчальних закладів за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів постійно скорочується. Тому на сучасному етапі свого розвитку державні вищі навчальні заклади змушені самостійно залучати фінансові ресурси, намагатися ефективно їх використовувати для забезпечення своєї безперебійної успішної діяльності та надання якісних освітніх послуг. ДВНЗ прагнуть фінансової стійкості, що визначається таким станом фінансових ресурсів, який відповідає потребам розвитку та вимогам ринку. Проте сьогодні забезпечення фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів є найважливішою економічною проблемою, вирішення якої сприятиме мінімізації рівня фінансового ризику, пов'язаного зі структурою джерел формування капіталу закладів, та підвищенню якості освітніх послуг, які вони надають.

Щодо методики дослідження фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів, то сьогодні чіткого її визначення немає. Для характеристики фінансової стійкості навчальних закладів як і для будь-яких інших суб'єктів господарювання використовують абсолютні (узагальнюючі) та відносні (часткові) показники за результатами операцій, що є типовими для установ, реєструються в обліку та визначаються в звітних формах.

Загальноприйнятою формулою визначення власних оборотних ко-

штів є різниця між оборотними активами ДВНЗ та їх короткостроковими зобов’язаннями, або різниця між сумою власного капіталу і довгострокових зобов’язань та необоротним активами.

Зазначимо, що в більшості випадків власним капіталом державних вищих навчальних закладів як бюджетних установ є безпосередньо сума власного капіталу за статтями Ф№1 “Баланс”. У результаті сума власних оборотних коштів визначається як різниця між власним капіталом та вартістю необоротних активів.

Відповідно до забезпеченості запасів варіантами фінансування можливі такі типи фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів:

1. Абсолютна стійкість – для забезпечення запасів достатньо власних оборотних коштів; платоспроможності ДВНЗ гарантована.

2. Нормальна стійкість – для забезпечення запасів крім власних оборотних коштів залучаються довгострокові кредити та позики; платоспроможність гарантована.

3. Нестійкий фінансовий стан – для забезпечення запасів крім власних оборотних коштів та довгострокових кредитів і позик залучаються короткострокові кредити і позики; платоспроможність порушена, але її можна відновити.

4. Кризовий стан – для забезпечення запасів не вистачає власних оборотних коштів, кредитів і позик; установі загрожує банкрутство[4, с.161].

Для дослідження фінансової стійкості ДВНЗ застосовують також аналіз фінансових коефіцієнтів (R-аналіз), який ґрунтується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників господарської діяльності ДВНЗ між собою.

Щодо коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів, то Т.М. Боголіб стверджує, що саме вони дозволяють виявити рівень фінансового ризику, пов’язаного зі структурою джерел формування капіталу закладів, а відповідно і ступінь їхньої фінансової стабільності в процесі передбачуваного розвитку [2, с. 34].

Методика оцінки фінансової стійкості ДВНЗ на основі відносних (часткових) показників передбачає використання коефіцієнтів, поданих в таблиці 1.

Аналіз абсолютних та відносних показників фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів свідчить про покращення або погіршення господарської діяльності установ, допомагає прийняти оптимальні управлінські рішення щодо поліпшення їхнього функціонування в майбутньому.

Оскільки державні вищі навчальні заклади в своїй діяльності вирішують питання соціального характеру, реальна оцінка їхнього фінансування дозволить своєчасно звертати увагу на джерела покриття витрат, що дасть змогу успішно і без скорочення програм отримувати позитивні результати [4, с. 160 – 163].

Таблиця 1

Методика оцінки фінансової стійкості ДВНЗ за даними їхньої фінансової звітності

№ з/п	Найменування показника	Методика розрахунку	Механізм розрахунку	Зміст показника	Нормативне значення
1.	Коефіцієнт автономії	Ф.№1 (р. 330 + р.340 + р. 350 + р. 360 + р.370) / Ф.№1 (р.480)	Сума власного капіталу ДВНЗ / Загальна сума капіталу ДВНЗ	Показує, в якому ступені обсяг використовуваних ВНЗ активів сформований за рахунок власного капіталу і наскільки він незалежний від зовнішніх джерел фінансування.	Збільшення
2.	Коефіцієнт фінансування	Ф.№1 (р. 380 + р.390 + р. 400 + р. 410 + р.420 + р.430 + р. 440) / Ф.№1 (р. 330 + р.340 + р. 350 + р. 360 + р.370)	Сума залученого ДВНЗ запозиченого капіталу/Сума власного капіталу ДВНЗ	Характеризує обсяг залучених запозичених коштів на одиницю власного капіталу, тобто ступінь залежності ВНЗ від зовнішніх джерел фінансування.	< 1
3.	Коефіцієнт заборгованості	Ф.№1 (р. 420) / Ф.№1 (р.480)	Сума залученого ДВНЗ займаного капіталу/ Загальна сума капіталу ДВНЗ	Показує частку запозиченого капіталу в загальній сумі, що використовується.	Зменшення
4.	Коефіцієнт поточної заборгованості	Ф.№1 (р. 390 + р.400) / Ф.№1 (р.480)	Сума залученого ДВНЗ коротко запозиченого капіталу/ Загальна сума капіталу ДВНЗ	Характеризує частку короткотермінового запозиченого капіталу в загальній сумі, що використовується.	Зменшення
5.	Коефіцієнт довготермінової фінансової незалежності	Ф.№1 (р. 330 + р.340 + р. 350 + р. 360 + р.370 + р.380) / Ф.№1 (р.480)	(Сума власного капіталу ДВНЗ + Сума запозиченого капіталу, залученого ДВНЗ на довготерміновій основі)/ Загальна вартість всіх активів ДВНЗ	Показує, в якому ступені загальний обсяг використовуваних активів сформований за рахунок власного і довготермінового запозиченого капіталу ВНЗ, тобто характеризує ступінь його незалежності від короткотермінових запозичених джерел фінансування	Зростання

Примітка. Сформовано автором на основі [2, с. 34-35].

Таким чином, показники, які використовуються для оцінки фінансової стійкості, характеризують ступінь спроможності закладу нести відповідальність і вчасно погашати свої поточні та довготермінові зобов'язання. Тому, ДВНЗ будуть фінансово стійкими за умови наявності в них достатньої кількості фінансових ресурсів як для забезпечення стабільного функціонування, так і перспективного розвитку. Важливою умовою стійкості ДВНЗ є розмір власного капіталу, який повинен відповідати величині використовуваних навчальними закладами активів, тобто підтверджувати їхню незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Оскільки складовою власного капіталу закладів вищої освіти в Україні є фінансовий результат виконання кошторису за загальним та спеціальним фондами, то він суттєво впливає на величину власного капіталу. Сьогодні, в умовах фінансово-економічної кризи, фінансування діяльності ДВНЗ з державного бюджету значно скорочується і призводить до виникнення негативного фінансового результату виконання кошторису по загальному фонду. Це, своєю чергою, обмежує можливості ДВНЗ в реалізації їхніх основних функцій та зменшує величину власного капіталу. На відміну від результату виконання кошторису за загальним фондом, результат за спеціальним фондом повністю залежить від цілеспрямованої та ефективної діяльності державних вищих навчальних закладів у сфері надання додаткових послуг, а саме:

– навчання іноземних та вітчизняних студентів у вищих навчальних закладах понад державне замовлення в межах ліцензованого обсягу прийому (на умовах договору або контракту з фізичними та юридичними особами);

– здобуття другої вищої освіти;

– навчання слухачів підготовчих відділень вищих навчальних закладів;

– повторне вивчення відрахованими студентами окремих дисциплін і курсів з наступним складанням іспитів;

– прийом кандидатських іспитів;

– довузівська підготовка;

– курси, гуртки, факультативи, групи з вивчення іноземних мов, комп'ютерної підготовки та інше;

– переведення з одного до іншого вищого навчального закладу та поновлення навчання студентів, за винятком осіб, які перебували в академічній відпустці та переводяться або поновлюються з об'єктивних причин;

– консультації для різних категорій населення тощо [1].

Висновки. Таким чином, на нашу думку, під фінансовою стійкістю державних вищих навчальних закладів слід розуміти такий стан їхніх фінансових ресурсів, за якого спостерігається постійне та стабільне перевищення доходів над видатками, передбаченими кошторисом, як по загальному так і по спеціальному фондах, що перебуває під впливом екзогенних та ендогенних факторів. Саме такий підхід дозволяє вільне маневруван-

ня коштами відповідно до основних напрямків статутної діяльності, дає можливість звертати увагу на джерела покриття витрат і успішно та без скорочення програм отримувати державним вищим навчальним закладам позитивні фінансові результати при мінімізації рівня фінансового ризику, пов'язаного із структурою джерел формування капіталу.

Отже, фінансова стійкість закладів вищої освіти залежить від раціонального використання бюджетних коштів в основних оборотних фондах, підтримання запасів нормованих засобів на мінімальному рівні, своєчасності розрахунків по зобов'язаннях з постачальниками, фінансовими органами та вміння заробляти кошти самостійно.

Для її підвищення державним вищим навчальним закладам необхідно: на основі дотримання облікової політики забезпечити належне здійснення бухгалтерського: фінансового, податкового та управлінського обліку формування та використання фінансових ресурсів ДВНЗ; забезпечити стабільне надходження коштів за рахунок: платної форми навчання, здійснення науково-дослідних розробок, функціонування відділів аспірантури та докторантури, редакційно-видавничого відділу, оренди приміщень, короткострокових та довгострокових кредитів, коштів міжнародних благодійних фондів розвитку, грандів, інвестицій та інше.

Література:

1. Постанова КМУ від 20 січня 1997 р. № 38. "Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами". – Режим доступу: www.uazakon.com

2. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період: Монографія. – К.: Міленіум, 2006. – 506 с.

3. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. – Київ, КНЕУ, 2001. – 388 с.

4. Левицька С. О. Облік та аналіз діяльності бюджетних установ: Монографія. – Рівне: УДУВГП, 2004. – 233 с.

5. Левицька С. О. Облік діяльності неприбуткових організацій: Монографія. – Рівне:УДУВГП, 2003. – 259 с.

УДК 658.15

Жалко О. В.,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів і кредиту Волинського національного університету імені Лесі Українки

ГРОШОВІ ПОТОКИ В ОЦІНЦІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті автором запропоновано модель оцінки інвестиційної привабливості, що відображає взаємозв’язок між ефективністю управління грошовими потоками акціонерних товариств та рівнем їх інвестиційної привабливості.

Ключові слова: *інвестиційна привабливість підприємства, грошові потоки.*

В статье автором предложена модель оценки инвестиционной привлекательности, которая отображает взаимосвязь между еффективностью управления денежными потоками акционерных обществ и их инвестиционной привлекательностью.

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность предприятия, денежные потоки.*

The model of valuation of investment attraction that reflect the correlation of effectiveness of joint-stock companies cash-flow management and the level of their investment attraction is offered in this article by the author.

Key words: *investment attraction of enterprises, cash-flows.*

Постановка проблеми. Активізація інвестиційної діяльності є важливою умовою досягнення стійкого економічного зростання як підприємства, так і економіки країни в цілому. Обсяги залучення інвестиційних ресурсів на підприємстві залежать від рівня його інвестиційної привабливості. На сучасному етапі розвитку підприємств інвестиційна привабливість формується не тільки в результаті прибутковості, зростання вартості акціонерного товариства в динаміці, але й у результаті ефективного руху інвестиційних грошових потоків суб’єктів господарювання. Майже всі види фінансових операцій акціонерного товариства генерують окремий рух грошових коштів. Ефективність використання грошових ресурсів залежить від здатності фінансового аналізу оцінювати та передбачати результати руху різноспрямованих та розподілених у часі грошових потоків. Ринковий етап функціонування вітчизняних суб’єктів господарювання передбачає широке використання ринкових концепцій їх функціонування та теорій прийняття управлінських інвестиційних рішень.

© Жалко О. В., 2010

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленням проблем підвищення інвестиційної привабливості присвячені праці І. Бланка,, В. Бочарова, Т. Майорової, В. Піддубного, С. Радіонової, В. Федоренка, В. Хобти та інших науковців та практиків. Перехід до ринкової економіки вимагає перегляду методологічної основи аналізу інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання, визначення ролі і місця інвестиційних грошових потоків у такій оцінці, уточнення його складових, технології збору і обробки даних. Методичні аспекти аналізу та оцінки інвестиційних грошових потоків суб'єктів господарювання та їх інвестиційної привабливості відіграють вирішальну роль у структуризації внутрішньої будови інформаційної системи акціонерних товариств та визначають технологію процесу оцінки грошових потоків.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення теоретичних аспектів оцінки інвестиційної привабливості та місця грошових потоків у такій оцінці. На основі існуючих підходів маємо на меті запропонувати модель оцінки інвестиційної привабливості акціонерних товариств машинобудування у Волинській області, що передбачає встановлення кореляції між рівнем інвестиційної привабливості та ефективністю управління інвестиційними грошовими потоками акціонерних товариств.

Виклад основного матеріалу. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що прибуткове інвестування грошових коштів проводиться суб'єктами господарювання на фондовому ринку через фінансове інвестування (купівля-продаж акцій та облігацій). Грошові надходження від продажу цінних паперів інших підприємств визначаються сумою одержаних дивідендів, а також різницею між курсами акцій та облігацій на фондовому ринку на момент їх продажу та придбання. Оскільки в Україні ще не створено всіх умов для функціонування ринку цінних паперів, то грошові надходження обмежуються в основному дивідендами [1, 92].

Купуючи цінні папери інших підприємств, необхідно враховувати, що інвестувати доцільно лише надлишкові фінансові ресурси. Кожне підприємство повинно мати відповідну суму коштів у вигляді страхового запасу, які мають зберігатися на рахунках у банку або у високоліквідних цінних паперах. Вирішуючи питання про придбання цінних паперів інших підприємств, необхідно проаналізувати прибутковість їхньої діяльності. Цінність акцій чи облігацій визначається доходами, котрі очікується отримати підприємством у майбутньому у вигляді дивідендів. Оскільки сума дивідендів визначається фінансовими результатами роботи акціонерного товариства, а також часткою прибутку, що розподіляється на цінні папери, то, вкладаючи відповідну суму коштів у фінансові інструменти підприємства, до якого виник інтерес, необхідно мати достовірну інформацію про діяльність цього товариства. Спеціалісти фондового ринку, використовуючи методи економічного аналізу, на основі отриманих результатів діяльності суб'єктів господарювання форму-

ють узагальнюючі висновки, які відображають рівень інвестиційної привабливості акціонерних товариств. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства є необхідним для вибору найбільш оптимального варіанта вкладення вільного капіталу та одержання максимального прибутку.

Інвестиційна привабливість підприємства відображає його інтегральну характеристику стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив досягнення інвестором своїх цілей, основними з яких є ступінь очікуваної доходності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення. Оскільки інвестиційна привабливість підприємства є узагальненою характеристикою переваг та недоліків окремих об'єктів інвестування, то її оцінка повинна враховувати коло інвесторів з різними інтересами та пріоритетами. Існуючі математичні інструменти визначення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання є достатньо простими за умов наявності повної та достовірної інформації. Основними науковці вважають такі методи: метод суми коефіцієнтів, метод комплексної оцінки, метод суми місць та метод бальної оцінки [2, 322 – 335].

Методика аналізу інвестиційної привабливості акціонерних товариств фахівцями фондового ринку України передбачає використання таких економічних показників: БП – балансовий прибуток; СК – статутний капітал; ОР – обсяг реалізації; КЗ – кредиторська заборгованість; ДЗ – дебіторська заборгованість; А – кількість акцій; ВА – вартість активів, яку можна визначити як СК+КЗ+БП. Оперуючи зазначеними показниками, інвестиційну привабливість можна визначити як суму визначених коефіцієнтів, перемножених на їх вагові значення:

$$I_0 = \sum_{i=1}^{8} b_i \times R_i \quad (1)$$

де R_1 = БП/ОР (b_1=1) – рентабельність продажу; R_2 = БП/ВА (b_2=1) – рентабельність активів; R_3 = ВА/КЗ (b_3=0,1) – коефіцієнт покриття; R_4 = ОР/ВА (b_4=1) – коефіцієнт оборотності активів; R_5 = ОР/КЗ (b_5=1) – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; R_6 = (ДЗ – КЗ)/ОР (b_6=1) – коефіцієнт перевищення терміну погашення дебіторської заборгованості над терміном кредиторської; R_7 = (СК+ДЗ-КЗ+БП)/А (b_7=1/грн) – чисті активи на акцію; R_8= БП/А (b_8=1/грн) – прибуток на акцію [3, 32].

Отже, ринкова ціна акцій акціонерного товариства значною мірою залежить від фінансових показників діяльності підприємства. На наш погляд, оцінка інвестиційної привабливості акціонерного товариства, що ґрунтується на аналізі основних його факторів та фінансових показників діяльності, у динаміці дасть змогу потенційному інвестору прийняти зважене управлінське рішення щодо придбання пакету акцій компанії. Така методика дозволяє здійснити порівняльний аналіз акціонерних товариств як об'єктів інвестування і встановити економічну ефективність поточної та перспективної інвестиційної діяльності, а також проаналізувати усі фактори з урахуванням

їх взаємозв'язку [4, 35]. Проте існує ще одна проблема – неможливість порівняння відповідних фінансових показників діяльності підприємств із нормативними по галузях через їх відсутність. Це спричинене насамперед відсутністю у фінансовій звітності показників, за якими потенційні інвестори та інші зацікавлені особи мали б змогу оцінити фінансовий стан суб'єкта господарювання. На наш погляд, методика оцінки інвестиційної привабливості акціонерних товариств має недолік, оскільки враховує лише отриманий прибуток та не зважає на рух грошових потоків підприємства, що не завжди відображає реальний стан справ емітента цінних паперів.

Оскільки вхідні та вихідні інвестиційні грошові потоки є основними факторами створення вартості підприємств, що відображають управління результатом інвестиційної діяльності з позиції сучасного вартісного підходу, то, на наш погляд, процес відтворення капіталу та формування інвестиційних потоків можна виразити через рух вартостей у сфері інвестиційної діяльності. Ми вважаємо, важливою мірою визначення можливостей суб'єкта господарювання до здійснення інвестиційної діяльності є аналіз етапів руху інвестиційних грошових потоків, який ми пропонуємо оцінити за допомогою коефіцієнта відношення ринкової вартості підприємства до його доходу (в подальшому назвемо його коефіцієнтом життєздатності підприємства), що є індикатором підвищення або зниження життєздатності суб'єкта господарювання.

Таблиця 1

Індикатори інвестиційної діяльності акціонерних товариств з позиції руху інвестиційних грошових потоків

Стадія руху	**Нормативне значення коефіцієнта життєздатності**	**Характерні ознаки функціонування підприємства**
Надходження грошових потоків	> 2,0	– очікуване зростання прибутку для інвесторів; – високий приріст оборотів; – обмежена конкуренція; ⇩ високий рівень інвестиційної привабливості підприємства для інвесторів
Стабільність підприємства	0,8 – 2,0	– зниження майбутніх можливостей зростання прибутку; – стійкий рівень конкуренції; – стабільні прибутки; – стабільна частка ринку; ⇩ можливість здійснення підприємством своєї господарської діяльності в нових інноваційних формах

Відплив грошових потоків	< 0,8	– високий рівень конкуренції на ринку; – низький рівень прибутків; – зниження обсягів продажу; ⇩ втрата підприємством своїх ринкових позицій, зниження рівня його інвестиційної привабливості

Для розрахунку такого показника скористаємося запропонованою методикою визначення ринкової вартості всього інвестованого капіталу суб'єкта господарювання, запропонованою В.В.Бочаровим [5, 29], яка передбачає використання наступних показників чистого прибутку (ЧП); амортизації (А); зміни власного оборотного капіталу (ΔВОК); зміни необоротних активів (ΔНА); зміни довгострокових зобов'язань (ΔДЗ); виплати відсотків за кредит (В):

$$РВІК = ЧП + А + \Delta ВОК + \Delta НА + \Delta ДЗ + В \quad , (2)$$

Де РВІК – ринкова вартість інвестованого капіталу.

Зміст політики управління інвестиційними грошовими потоками на рівні акціонерного товариства є забезпечення найбільш ефективних шляхів розширення активів суб'єкта господарювання з позиції перспектив його розвитку й збільшення його ринкової вартості. З огляду на вище зазначене, комплексний підхід до управління інвестиційними грошовими потоками, на наш погляд, відображає логічну послідовність "управління інвестиційною діяльністю – управління вхідними та вихідними інвестиційними грошовими потоками – управління ринковою вартістю підприємства – управління інвестиційною привабливістю".

Управління грошовими потоками інвестиційної діяльності акціонерних товариств, на наш погляд, необхідне для забезпечення ефективного функціонування господарського механізму для розвитку суб'єктів господарювання, ефективного використання капіталу, підтримку конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання, а також забезпечення фінансової стійкості та економічного зростання [2, 323]. Протягом останніх декількох років керівництво підприємств звертає свою увагу на питання необхідності збільшення ринкової вартості акціонерних товариств та їх інвестиційної привабливості. Варто зазначити, що у період з 2002 до 2007 року спостерігається позитивна тенденція щодо зростання інвестиційної привабливості українських підприємств у цілому. В результаті проведеного нами дослідження ми виявили взаємозв'язок між коефіцієнтом життєздатності та інвестиційною привабливістю акціонерних товариств машинобудівної галузі.

Враховуючи вище зазначене, спробуємо визначити інвестиційну привабливість акціонерних товариств машинобудівної галузі Волинської області, використовуючи формулу (1.1). Для оцінки взаємозв'язку скорис-

таємося кореляційно-регресійним аналізом та побудуємо залежність рівня інвестиційної привабливості (залежна змінна у) від руху інвестиційних грошових потоків, що виражається коефіцієнтом життєздатності підприємств машинобудування (факторна ознака) у вигляді

$y = a_0 + a_1 x$, (3)

де a_0 – вільний член рівняння, який показує середній теоретичний рівень результативної ознаки;

a_1 – параметр рівняння, який показує на скільки одиниць власного виміру зміниться показник інвестиційної привабливості підприємств при збільшення коефіцієнта життєздатності на одиницю власного виміру.

Відповідно до теорії статистики розрахуємо параметри a_0 та a_1 використовуючи систему нормальних рівнянь [6, 142]:

$$\begin{cases} a_0 = \bar{y} - a_1 \bar{x} \\ a_1 = \dfrac{n\sum xy - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - \sum x \sum x} \end{cases} \quad (4)$$

Здійснивши необхідні розрахунки за вище визначеною методикою, ми отримали кореляційно-регресійне рівняння залежності інвестиційної привабливості від значення коефіцієнта життєздатності акціонерних товариств машинобудівної галузі:

y = 0,0784x + 5,9677 (5)

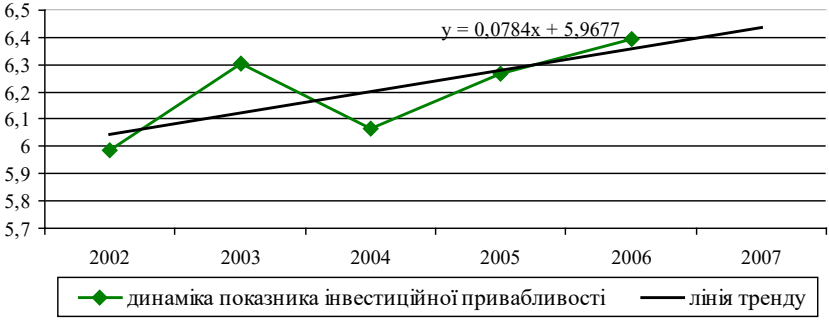

Рис. 1. Динаміка зміни показника інвестиційної привабливості підприємств машинобудування у Волинській області за 2002–2007 рр.

Отже, проаналізувавши наші обчислення та оцінивши рисунок 1, можна зробити висновок про те, що при зміні коефіцієнта життєздатності акціонерних товариств, а отже, й покращенні управління їхніми інвестиційними грошовими потоками на 1 одиницю показник інвестиційної привабливості таких суб'єктів господарювання в середньому збільшиться на 5,96 одиниць. Крім того, варто зазначити, що перевірка істотності та тісноти зв'язку свідчить про те, що зв'язок між цими показниками є пря-

мим за напрямом (коефіцієнт Фетнера становить 0,2; коефіцієнт кореляції рангів Спірмана становить 0,6) та помітним (коефіцієнт кореляції Пірсена становить 0,6730). Оскільки ці величини є статистично значущими, то їх можна застосовувати у процесі аналізу та прогнозування.

Висновки. Проведений аналіз грошових потоків інвестиційної діяльності акціонерних товариств машинобудівної галузі Волинської області дозволив детальніше оцінити результати інвестиційної діяльності суб’єктів господарювання. Дослідження складу, структури та динаміки грошових потоків інвестиційної діяльності підприємств машинобудування дозволяє зробити такі висновки: 1) найвища частка у структурі вхідних грошових потоків інвестиційної діяльності належить надходженням від реалізації необоротних активів, а у структурі негативних інвестиційних грошових потоків – витратам на придбання необоротних активів; 2) допустимий ризик формування вхідних та вихідних грошових потоків інвестиційної діяльності акціонерних товариств свідчить про достатній рівень їх синхронізації в часі; 3) чистий грошовий потік інвестиційної діяльності досліджуваних акціонерних товариств років є від’ємним, а його обсяги постійно зростають в динаміці, що, на нашу думку, свідчить про відродження інвестиційної активності підприємств машинобудівної галузі; 4) на більшості підприємств машинобудівного комплексу Волинської області єдиним напрямком інвестиційної діяльності є реальне інвестування.

Розгляд запропонованих теоретичних напрямів та їх практичного застосування свідчить про можливість проведення такої оцінки при прийнятті рішення з оптимізації інвестиційної діяльності та руху грошових потоків акціонерних товариств.

Література:

1. Онисько С. М., Марич П. М. Фінанси підприємств: [підруч. для студентів вищих закладів освіти] / С. М. Онисько, П. М. Марич. – [2-ге вид., стер.]. – Львів: “Магнолія Плюс”, 2005. – 258 с.

2. Хобта В.М. Управління інвестиціями: навчальний посібник / В.М.Хобта. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – 394 с.

3. Поддубный В. И. Анализ инвестиционой привлекательности и расчеты “разумной” цены акций ОАО, которые выставляются на региональных денежных аукционах с 18.01.06г. и конкурсах ФГИУ / В. И. Поддубный // Фондовый рынок. – 2006. – № 1 январь. – С. 32-35.

4. Стащук О. В. Методичні засади оцінки інвестиційної привабливості підприємств: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. “Динаміка наукових досліджень – ‘2006”. – Економічні науки / О. В. Стащук. – Д.: Наука і освіта, 2006. – Т. 1. – С. 34–36.

5. Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпорацій / В. В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144 с.

6. Бережная Е. В., Бережной В. И. Математические методы моделирования экономических систем: учеб. пособ. / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.

УДК 658.1

Козак Л. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті здійснено оцінку чинників формування прибутковості власного капіталу підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Рівненській області на основі порівняльного аналізу їх зведених балансів з метою визначення особливостей означених процесів в аграрному секторі.

Ключові слова: *прибуток, власний капітал підприємства, структура капіталу,оборотність капіталу, рівень рентабельності власного капіталу.*

В статье произведена оценка факторов формирования прибыльности собственного капитала предпринимательских структур по видам экономической деятельности в Ровенской области на основании сравнительного анализа их балансов с целью определения особенностей этих процессов аграрном секторе.

Ключевые слова: *прибыль, собственный капитал предприятия, структура капитала, оборачиваемость капитала, уровень рентабельности собственного капитала.*

The article estimates the factors which influence on the return on equity of enterprises depending on the kinds of economic activities in Rivne's region on the base of comparing analyze of their balance sheets in order to determine the peculiarities of these processes in agricultural sector.

Key words: *profit, equity, capital structure, capital turnover, rate of return on equity.*

Постановка проблеми. Управління власним капіталом підприємства є одною із найважливіших підсистем у фінансовому менеджменті. Основним індикатором ефективності менеджменту власного капіталу є рівень його рентабельності. Саме за показниками довгострокової віддачі власного капіталу вимірюється інвестиційна привабливість певної галузі чи підприємства. За інтенсивністю та ступенем впливу на управлінські рішення власників капіталу, досягнення ними поставлених економічних цілей у процесі виробничо-фінансової діяльності цей показник відіграє не тільки пріоритетну, але й координуючу роль в забезпеченні ефективності формування та використання сукупного капіталу підприємства.

© Козак Л. В., 2010

Рівень рентабельності власного капіталу підприємства формується під впливом низки чинників. До їх сукупності в першу чергу слід віднести ті, які обумовлюють кон'юнктуру на ринку, специфіку галузі, а також структуру, сезонність та повільний оборот капіталу, ризикованість і непередбачуваність результатів виробництва тощо. З огляду на сказане дослідження галузевих особливостей формування прибутковості власного капіталу суб'єктів підприємницької діяльності за видами економічної діяльності в Україні є актуальним.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Розробці теоретичних та методичних питань формування ефективної системи управління капіталом суб'єктів підприємницької діяльності присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, Алексеєнка М.Д., Андрійчука В.Г., Бланка И.А,, Василика О.Д., Гриньової В.М., Ковальова В.В., Крупки М.І., Невмержицької Н.Ю., Павловської О.В., Поддєрьогіна А.М., Притуляк Н.М. та багатьох інших учених. Їх зусиллями створений міцний теоретико-методологічний фундамент означеної проблематики, вирішено багато її практичних аспектів, проте існує необхідність визначення нормативів фінансових індикаторів щодо оцінки прибутковості власного капіталу із врахуванням особливостей підприємств за видами економічної діяльності, а також поєднання різноманітних підходів в аналізі з метою визначення потенційно інвестиційно-привабливих підприємств.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка чинників формування прибутковості власного капіталу суб'єктів підприємницької діяльності за видами економічної діяльності та визначення особливостей означених процесів в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу. Конкурентний рівень прибутковості власного капіталу є основним стимулом нарощування обсягів виробництва в тій чи іншій галузі, основним індикатором ефективності діяльності суб'єкта підприємницької діяльності і, власне, фінансовою основою його функціонування. Вивчення публікацій з фінансової тематики показує, що існують різноманітні підходи до визначення означеного показника та чинників, що його формують. Зазвичай така оцінка здійснюється за допомогою фінансових коефіцієнтів, однак все частіше фахівцями застосовуються системний та комплексний підхід аналізу за допомогою моделей взаємозв'язку фінансових індикаторів [1,3,5]. Саме тому, як методологічну основу для дослідження нами була запозичена система, названа на честь американської ТНК Дюпон, фінансові аналітики якої вперше ввели даний метод аналізу. Їх заслуга полягала в тому, що саме вони визнали основним індикатором ефективності діяльності підприємства та стимулятором виробництва рівень прибутковості власного капіталу, який у свою чергу обумовлюються такими чинниками як рентабельність реалізованої продукції, оборотністю активів підприємства та джерелами їх формування.

Використавши як джерельну базу зведені баланси, нами було розраховано показники рівня рентабельності власного капіталу підприємств Рівненської області за видами економічної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка рівня рентабельності власного капіталу підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Рівненській області за 2004-2008 рр. (відсотків)

Види економічної діяльності	Р о к и				
	2004	2005	2006	2007	2008
Всього за усіма видами економічної діяльності	4,8	3,8	6,9	8,6	-3,3
В тому числі: сільське та лісове господарство	7,1	9,7	4,2	5,4	7,5
промисловість	7,0	6,4	6,8	12,7	-0,2
будівництво	11,4	-12,5	-6,7	-9,3	-22,8
торгівля	16,2	7,9	0,0	-5,7	-32,2
транспорт та зв'язок	0,1	0,8	2,2	-0,7	-9,7
фінансова діяльність	11,6	45,6	96,6	70,5	0,3

За даними таблиці ми можемо спостерігати, що в середньому за усіма видами економічної діяльності у 2004р. значення досліджуваного показника становить 4,8 відсотка, у 2005-2006рр. відповідно 6,9 та 8,6 відсотки (за рахунок надприбутковості підприємств, які займаються фінансовою діяльністю), і у 2008р. означився збитковістю суб'єктів підприємницької діяльності більшості галузей. Найбільше кризові явища торкнулися таких галузей як будівництво та торгівля. Натомість сільськогосподарські підприємства були стабільно прибутковими, де рівень рентабельності власного капіталу за аналізований період коливається від 4,2 до 9,7 відсотка. Висновок, що сільськогосподарські підприємства є в більшій мірі прибуткові, ніж торгівельні виглядає дискусійним, тому зробимо оцінку чинників, що вливають на рівень аналізованого показника.

Перший з названих критеріїв у системі Дюпон є рівень рентабельність реалізованої продукції. У сучасному фінансовому менеджменті вважається одним із найважливіших, оскільки від нього залежить здатність підприємства генерувати позитивні чисті грошові потоки від операційної діяльності. Рівень рентабельності реалізованої продукції, у свою чергу, залежить рід рівня цін та кон'юнктури ринку. Особливості формування попиту і пропозиції в сільському господарстві призводять до таких проблем як різкі коливання обсягів виробництва і доходів виробників у короткостроковому періоді та виникнення диспаритету цін між промисловою і сільськогосподарською продукцією в довгостроковому періоді. Саме ці чинники пояснюють необхідність відповідних регулятивних заходів уряду, спрямованих на підтримку конкурентної норми рентабельності реалізованої продукції в аграрному секторі.

Таблиця 2
Динаміка рівня рентабельності реалізованої продукції підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Рівненській області за 2004-2008 рр. (відсотків)

Види економічної діяльності	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Всього за усіма видами економічної діяльності	2,3	1,7	2,6	3,3	-1,2
В тому числі: сільське та лісове господарство	10,7	11,4	4,6	4,3	5,3
промисловість	3,5	2,9	3,1	5,2	-0,1
будівництво	3,8	-4,7	-1,4	-1,5	-2,7
торгівля	0,9	0,5	0,002	-0,2	-1,5
транспорт та зв'язок	0,2	0,9	2,0	-1,4	-8,5
фінансова діяльність	42,2	87,7	98,6	91,9	18,4

Проте як показують дані таблиці 2, за рівнем рентабельності реалізованої продукції сільське господарство є порівняно стійким, хоча показник має тенденцію до зниження. Більш прибутковими є лише є суб'єкти підприємницької діяльності, які займаються фінансовою діяльністю.

Низка вітчизняних та зарубіжних вчених наполягають, що ключовим індикатором моделі Дюпон є коефіцієнт оборотності активів (швидкість капіталовіддачі), який характеризує швидкість відтворення капіталу у вартості виробленої та реалізованої продукції [1,3,5,6]. Цей показник є простим з точки зору доступності інформації та розрахунку, проте його значення залежить від взаємодії цілої низки змінних (спеціалізації та сфери діяльності підприємства, його розмірів та масштабу тощо) і є специфічним для сільськогосподарських підприємств.

Традиційно вважається, що велика різниця між періодом виробництва та робочим періодом (оскільки процес праці переривається на час, необхідний для проходження біологічних процесів у предметах праці), сезонність виробництва, нерівномірне використання трудових ресурсів та техніки, зумовлює таку особливість сільського господарства як повільний, порівняно з іншими галузями, оборот капіталу.

Дані таблиці 3 підтверджують цю тезу, коефіцієнт оборотності сукупного капіталу підприємств аграрного сектору коливається на рівні 0,5-0,7, що є нижчим, ніж у промисловості та інших галузях матеріального виробництва. Окрім того, повільною оборотністю капіталу характеризуються суб'єкти підприємницької діяльності, які займаються фінансовою діяльністю, що також є специфічною особливістю галузі.

Таблиця 3

Динаміка коефіцієнта оборотності сукупного капіталу підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Рівненській області за 2004-2008 рр.

Види економічної діяльності	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Всього за усіма видами економічної діяльності	1,1	1,2	1,3	1,3	1,2
В тому числі: сільське та лісове господарство	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7
промисловість	0,5	1,1	1,1	1,2	1,2
будівництво	1,3	1,0	1,3	1,4	1,2
торгівля	2,7	3,3	3,5	3,1	2,3
транспорт та зв'язок	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7
фінансова діяльність	0,2	0,4	0,6	0,7	0,1

Наступний критерій у сучасному фінансовому менеджменті вважається також 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 даної проблематики існує чимало наукових розробок, проте більшість питань залишаються дискусійними [1,2,3,12]. В сучасній науковій літературі немає однозначності 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. При цьому наголошується, що для забезпечення конкурентної норми рентабельності власного капіталу підприємства мають переважати власні джерела.

Таблиця 4

Динаміка коефіцієнта фінансової залежності підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Рівненській області за 2004-2008 рр.

Види економічної діяльності	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Всього за усіма видами економічної діяльності	1,84	1,88	2,01	2,01	2,32
В тому числі: сільське та лісове господарство	1,35	1,45	1,48	1,68	2,08
промисловість	4,05	2,01	2,00	2,09	2,30
будівництво	2,22	2,58	3,76	4,43	6,76
торгівля	6,44	4,51	6,71	9,69	9,39
транспорт та зв'язок	1,29	1,27	1,32	0,69	1,56
фінансова діяльність	1,23	1,27	1,58	1,18	1,09

На підставі даних таблиці 4 можна зробити висновок, що суб'єкти підприємницької діяльності надають перевагу зовнішнім джерелам фінансування, значення коефіцієнта фінансової залежності не відповідає встановленому нормативу (< 2.0), а відповідно у більшості з них фінансовий стан є нестійким. Окрім цього, зважаючи на високу вартість запозичених ресурсів, цей чинник суттєво впливає на фінансові результати діяльності аналізованих підприємств. За даним критерієм найбільш нестійкими, а також збитковими є суб'єкти підприємницької діяльності, які займаються такими видами діяльності як торгівля, будівництво, де значення показника становить відповідно 4,51-9,39 та 2,22-6,76. Проте, кредитні установи тісно співпрацюють з даними підприємствами. Пояснення даному феномену є доволі просте. Рівень використання зовнішніх джерел фінансування, зокрема кредитних ресурсів, залежить не тільки від потреб підприємства, але й від принципових підходів прийняття рішень кредитних установ, зокрема наявності ліквідної застави. У зв'язку з непередбачуваністю результатів діяльності сільськогосподарських підприємств, ризикованістю їх діяльності банківські установи обмежували кредитування аграрної сфери, а тому в структурі їх пасивів порівняно менше залучених коштів порівняно з іншими галузями.

Застосувавши традиційні методи економічної статистики, зокрема середніх та відносних величин, групування, зробимо оцінку чинників рівня прибутковості власного капіталу підприємницьких структур за аналізований період (табл. 5).

Таблиця 5

Оцінка чинників рівня прибутковості власного капіталу підприємницьких структур за видами економічної діяльності в Рівненській області за 2004-2008 рр.

Види економічної діяльності	**рівень рентабельності реалізованої продукції,%**	**оборотність сукупного капіталу, оборотів за рік**	**коефіцієнт фінансової залежності**	**рівень рентабельності власного капіталу,%**
Всього за усіма видами економічної діяльності	1,5	1,2	2,04	3,7
В тому числі: сільське та лісове господарство	6,6	0,6	1,63	6,5
промисловість	2,7	1,0	2,37	6,4
будівництво	-1,4	1,3	3,68	-6,7
торгівля	-0,2	2,9	7,21	-4,2
транспорт та зв'язок	-2,2	0,7	1,12	-1,7
фінансова діяльність	91,5	0,5	1,26	57,6

Як показують дані таблиці, що в середньому за усіма видами економічної діяльності рівень прибутковості власного капіталу підприємницьких структур складає 3,7 відсотка і чинниками, які суттєво впливали на збільшення даного показника були оборотність сукупного капіталу та коефіцієнт фінансової залежності. Надмірне використання зовнішніх джерел фінансування призвели до збитковості будівельних та торгівельних підприємств. У сільському господарстві рівень прибутковості власного капіталу є вищим, ніж в середньому по господарству області, проте він є доволі низьким через низьку його оборотність.

Висновки. На підставі проведеного аналізу можна зробити висновки, що серед пропонованих різними авторами методичних підходів щодо аналізу прибутковості власного капіталу більш адаптованими до сучасних умов є моделі, в яких застосовується комплексний та системний підхід, зокрема такою є система корпорації Дюпон. Зроблені розрахунки підтвердили тезу, що основним чинником, який впливає на низький рівень прибутковості власного капіталу у сільському господарстві є повільна його оборотність. Позитивний ефект фінансового левереджу дещо знівелював ситуацію, проте як показало дослідження, наявність ліквідної застави було основним критерієм прийняття рішень фінансово-кредитними установами, що обмежувало можливості підприємств аграрного сектору щодо залучення зовнішніх джерел фінансування.

Література:

1. Алексеєнко М.Д.Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.

2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.

3. Бланк И.А. Управление капиталом – К.: Эльга, Ника-Центр. 2004. – 576с.

4. Білик М.Д.. Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.

5. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152с.

6. Мельник О.Г. Моделі взаємозв'язків між фінансовими індикаторами діяльності підприємницьких структур // Фінанси України. – 2008. – №4. – С. 98-103.

7. Статистичний щорічник України за 2004 рік. За ред. О.Г. Осауленка – Київ: Державний комітет статистики, 2005. – 588с.

8. Статистичний щорічник України за 2005 рік. За ред. О.Г. Осауленка – Київ: Державний комітет статистики, 2006. – 575с.

9. Статистичний щорічник України за 2006 рік. За ред. О.Г. Осауленка – Київ: Державний комітет статистики, 2007. – 550с.

10. Статистичний щорічник України за 2007 рік. За ред. О.Г. Осауленка – Київ: Державний комітет статистики, 2008. – 571с.

11. Статистичний щорічник України за 2008 рік. За ред. О.Г. Осауленка – Київ: Державний комітет статистики, 2009. – 590с.

12. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: Монографія. – Л.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.

УДК 665.45.67.

Коришко Н. Є.,
викладач кафедри менеджменту ЛБІМНТУ

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено вплив зміни облікової політики на події й операції, що відбуваються (відбувались) на підприємстві. Доведено, що зміна облікової політики тягне за собою перерахунок прибутків за всі попередні періоди діяльності підприємства, що зайвий раз підтверджує надзвичайну важливість науково-обгрунтованого, професійного підходу до її встановлення.

Ключові слова: *облікова політика, фінансові результати, науково-обґрунтований підхід, професійний підхід, управлінський облік,податковий облік.*

В статье исследовано влияние изменения учетной политики на события и операции, которые происходят (происходили) на предприятии. Доказано, что изменение учетной политики тянет за собой пересчет прибылей за все предыдущие периоды деятельности предприятия, что лишний раз подтверждает черезвычайную важность научно обоснованного,професионального подхода к ее установлению.

Ключевые слова: *учетная политика, финансовые результаты, научно обоснованный подход, профессиональный подход, управленческий учет, налоговый учет.*

Probed influence of change of registration policy on events and operations which take (took a place) a place on an enterprise. It is proved that the change of registration policy results in the count of incomes for all previous periods of activity of enterprise, that superfluous time confirms of the last importance of the scientifically grounded, going near its establishment.

Keywords: *registration policy, financial results, scientifically grounded approach, professional approach, administrative account, fiscal accounting.*

Постановка проблеми. Методична база ведення бухгалтерського обліку складається з використання первинних облікових документів, інвентаризації, оцінки, калькулювання, організації обліку (управлінського, бухгалтерського та податкового), виконання розрахунків та проведень, контролю, підготовки звітності. Створення цілісної системи обліку передбачає активне застосування специфічного елемента регулювання бухгалтерського обліку та звітності – облікової політики підприємства, що обумовлює актуальність дослідження.

© Коришко Н. Є., 2010

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування та реалізації облікової політики підприємств знайшли відображення в працях *українських вчених*: М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, Г. Г. Кірейцева, Л. М. Кіндрацької, Ю. А. Кузьмінського, М. В. Кужельного, В. Г. Лінника, М. С. Пушкара, В. В. Сопка, В. Г. Швеця; і *зарубіжних* – Р. А. Алборова, А. С. Бакаєва, П. С. Безруких, М. Ф. ван Бреда, Н. П. Кондракова, С. Л. Коротаєва, М. І. Кутера, Б. Нідлза, С. О. Ніколаєвої, В. Ф. Палія, Л. П. Хабарової, Е. С. Хендриксена, Л. З. Шнейдмана. Незважаючи на значні наукові напрацювання, доводиться констатувати недостатність теоретичних та практичних розробок сучасним вимогам суб'єктів непідприємницької діяльності.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення впливу зміни облікової політики на події й операції, що відбуваються (відбувались) на підприємстві, зокрема на перерахунок прибутків за всі попередні періоди його діяльності.

Виклад основного матеріалу. "Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності" – таке визначення облікової політики наведене в статті 1 "Визначення термінів" Закону України від 16.07.99 р. №996-XIV "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" (далі – Закон про бухоблік) [1]. Згідно з визначенням, облікова політика підприємства базується на основних принципах обліку та звітності. Під принципами бухгалтерського обліку слід розуміти правила, якими необхідно керуватися при вимірюванні, оцінці й реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності.

Основні принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності викладені в статті 4 розділу 1 Закону про бухоблік і пункті 18 П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [1, 2]. Під час розробки облікової політики слід враховувати вимоги до якісних характеристик бухгалтерського обліку та фінансової звітності, викладені в пунктах 14-17 П(С)БО 1, методи та процедури, передбачені іншими П(С)БО, норми й нормативи, встановлені законодавчими актами України[2].

Визначення терміна "процедура", що використовується при складанні і поданні фінансової звітності підприємства, у Законі про бухоблік і в стандартах не наведене. На нашу думку, а також на думку інших фахівців, до зазначених процедур доцільно віднести форму бухгалтерського обліку, порядок заповнення і підписання первинних документів, правила документообігу і технологію обробки облікової інформації тощо.

Пункт 5 статті 8 Закону про бухоблік право встановлення облікової політики підприємства цілком і повністю полишає на розсуд суб'єкта господарювання. При цьому підприємство самостійно:

– обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених цим Законом, та із урахуванням

особливостей своєї діяльності й технології обробки облікових даних;

– розробляє систему і норми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю за господарськими операціями, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;

– затверджує правила документообігу й технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку;

– може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, із подальшим включенням їх показників до фінансової звітності підприємства [1].

Необхідно також мати на увазі, що облікова політика є складовою частиною фінансової звітності підприємства та повинна відображатися у примітках до фінансових звітів.

Отже, саме вона дозволяє поєднати ведення бухгалтерських операцій та складання фінансової звітності. Без такого регламентуючого розпорядчого документа та його додержання бухгалтерський облік не відповідатиме принципу послідовності, а фінансова звітність не буде зрозуміла користувачам.

Раніше, до речі, система ведення бухгалтерського обліку в Україні також передбачала створення та дотримання на підприємстві певної облікової політики, але ці вимоги мали формальний характер.

Ринкові методи господарювання вимагають досконалих, конкретних і незмінних правил ведення бухгалтерського обліку та звітності на підприємстві. А встановлення таких правил, в свою чергу, потребує наукового аналітичного підходу, глибоких маркетингових досліджень, зваженої і далекоглядної кадрової політики, поєднання інтелекту та досвіду працівників підприємства [3].

Такі підходи до бухгалтерського обліку передбачають інший рівень вимог до кваліфікації головного бухгалтера, насамперед високий професіоналізма.

Нові стандарти поставили перед підприємством нові вимоги, часом досить складні, розв'язання яких потребує грунтовних знань економічних процесів (що відбуваються як на самому підприємстві, так і за його межами), чинного законодавства України (особливо щодо обліку і звітності).

Перехід до нової системи обліку пов'язаний з певними труднощами і передбачає виконання нових операцій у бухгалтерському обліку, зокрема визначення справедливої вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань, порядку оцінки, системи переоцінки активів, визначення доходів та витрат тощо.

Було б несправедливо не згадати про позитивний момент нового законодавства: положення (стандарти) бухгалтерського обліку у багатьох випадках передбачають можливість вибору одного варіанта з декількох пропонованих методів і процедур, застосування яких і визначає облікову політику. Але такий позитив, з одного боку, розширює права і можливості підпри-

ємства, а з іншого – підвищує ризик щодо кінцевих результатів його діяльності. Тож потрібна висока відповідальність конкретної посадової особи за прийняте управлінське рішення. Вибір слід робити зважено, із максимальним врахуванням усіх "за" й "проти" на користь того чи іншого варіанта.

Суттєвим моментом для підприємства є співвідношення організаційних завдань та питань, які безпосередньо стосуються облікової політики. Деякі автори вважають, що це різні речі, які потребують окремих рішень (наказів). На мою думку, встановлення облікової політики є складовою частиною організації і ведення обліку та звітності на підприємстві. Це підтверджується тим, що п. 5 Закону про бухоблік є невід'ємною частиною, логічним продовженням статті 8 Закону, яка так і називається: "Організація бухгалтерського обліку на підприємстві" [1].

Важливим моментом при розробленні й прийнятті облікової політики є те, що, згідно з пунктом 2 статті 8 Закону про бухоблік, "питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи), відповідно до законодавства та установчих документів" [1]. Таким чином, правомірним буде розгляд питань, пов'язаних з організацією бухгалтерського обліку й обліковою політикою, і прийняття за ними рішень тільки власником(ами) підприємства.

А якщо керівник підприємства не є його власником, треба, щоб саме власник(и) наділив(ли) його відповідними повноваженнями. Делегування їх здійснюється вищими органами управління (загальними зборами акціонерів, засновників, наказом власника приватного підприємства або розпорядженням відповідного державного органу, коли йдеться про державне підприємство, іншим органом, який передбачений установчими документами). Тільки в такому випадку юридичну чинність наказу керівника підприємства вже не можна буде взяти під сумнів.

Візьмемо, знову ж таки, нарахування амортизації за основними засобами. Серед п'яти (плюс один) методів нарахування є надто складні, для виконання яких лише економічних знань замало, щоб із найменшим ризиком упроваджувати їх у практику. Для таких розрахунків потрібно знати технічні особливості того чи іншого об'єкта амортизації, технологічні умови його експлуатації, вивчити процеси морального старіння та ринок продажів на такі або подібні засоби тощо. Усе це може безпосередньо впливати на строк корисної експлуатації того чи іншого об'єкта основних засобів.

Тож можна погодитися на варіант, коли головбух ініціює питання до розгляду і разом зі своєю службою бере у ньому активну (безпосередню) участь. Розроблення пропозицій, особливо щодо питань, які безпосередньо не стосуються бухгалтерського обліку та прийняття конкретних рішень, доречно покласти на спеціально створену комісію. А щоб не плодити усілякі комісії, найдоцільніше наділити такими повноваженнями постійно діючу інвентаризаційну комісію.

Оскільки ведення бухгалтерських операцій та складання фінансової звітності підприємства повинні базуватись на єдиних та незмінних методичних засадах, розроблення облікової політики слід розпочати до нового звітного року і завершити до 31 грудня, щоб з нового фінансового року працювати за новими параметрами.

Новостворені підприємства розробляють облікову політику до початку господарської діяльності таким чином, щоб перша господарська операція відбувалася після затвердження.

Комісія за участю всіх причетних до розроблення облікової політики спеціалістів приймає на своєму засіданні рішення щодо облікової політики (зміни окремих її положень). За формою облікова політика підприємства має вигляд наказу керівника (власника), на підставі якого головний бухгалтер складає проект наказу і зі всіма додатками та розрахунками передає на затвердження власнику (керівнику) підприємства. Наказ набирає юридичної сили з дня його підписання власником (керівником) підприємства і є обов'язковим для виконання всіма службами і працівниками підприємства.

Можливий варіант, коли облікову політику (зміни до неї) розробляє внутрішній аудитор підприємства, аудиторська фірма під керівництвом головного бухгалтера та за участю інших відповідних спеціалістів або ж – якщо така фірма здійснює бухгалтерський облік на підприємстві – під керівництвом власника (керівника). Це завдання може входити до складу наданих послуг протягом проведення перевірки або бути предметом окремого договору.

Доцільність зміни того чи іншого параметра комісія має встановити під час обов'язкової річної інвентаризації, а якщо їх розробляє аудиторська фірма, – під час аудиторської перевірки. При цьому слід пам'ятати, що такі зміни можливі у випадках, передбачених пунктом 9 П(С)БО 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах”. Отже, облікова політика може змінюватися, коли:

– змінюються статутні вимоги (тобто при внесенні змін до статуту підприємства);

– змінюються вимоги органу, що затверджує положення (стандарти) бухгалтерського обліку (тобто внесені зміни чи доповнення до П(С)БО або затверджене чергове П(С)БО);

– зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства.

Вплив зміни облікової політики на події й операції минулих періодів відображається у звітності шляхом:

– коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року;

– повторного надання порівняльної інформації стосовно попередніх звітних періодів.

Зміна облікової політики, вибір відображення впливу зміни на облікову політику повинні бути розкриті й обгрунтовані у примітках до фінансової звітності за поточний звітний період.

Облікова політика застосовується щодо подій і операцій з моменту їх виникнення, за винятком випадків, коли зі зміною облікової політики суму коригування нерозподіленої суми прибутку на початок звітного року неможливо визначити достовірно (наприклад, втрачено якусь підшивку первинних документів за попередній період, відновити яку неможливо). У цьому випадку облікова політика поширюється тільки на події й операції, які відбуваються після дати зміни облікової політики.

Таким чином, зміна облікової політики тягне за собою перерахунок прибутків за всі попередні періоди діяльності підприємства, що зайвий раз підтверджує надзвичайну важливість науково обгрунтованого, професійного підходу до її встановлення.

Дещо пом'якшує ситуацію те, що не вважається зміною облікової політики встановлення облікової політики для:

– подій або операцій, які відрізняються за змістом від попередніх подій або операцій;

– подій або операцій, які не відбувалися раніше.

А якщо неможливо розрізнити зміну облікової політики та облікових оцінок, то це розглядається й відображається як зміна облікових оцінок.

Не слід плутати зміну облікової політики зі зміною визначення облікових оцінок. Наприклад, зміну характеру діяльності підприємства, застосування нових видів сировини й матеріалів спричиняють не зміна облікової політики, а її встановлення. У цьому випадку ми маємо справу не зі зміною облікової політики, а із зміною облікових оцінок.

Облікова оцінка – попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами. Вона може бути переглянута, якщо змінюються обставини, на яких вона грунтувалася, або отримано додаткову інформацію.

Встановлення таких змін на практиці – досить складна і скрупульозна справа, під час якої важко повністю уникнути помилкових рішень.

Наслідки змін в облікових оцінках необхідно включати до тієї статті звіту про фінансові результати, яка раніше застосовувалась для відображення доходів або витрат, пов'язаних з об'єктом такої оцінки, в тому періоді, в якому відбулася зміна, а також в наступних періодах, якщо зміна впливає на ці періоди.

Законодавчі акти України не передбачають безпосередньої відповідальності підприємства, його власника та посадових осіб у випадку неприйняття облікової політики або за внесення необгрунтованих (із порушенням установленого порядку) змін. Однак це не означає, що її немає взагалі!

Так, під час перевірки фінансової діяльності підприємства орган, який її проводить (аудиторська фірма, податкова інспекція), може визнати не-

дійсним баланс, складений без затвердженої відповідним чином облікової політики (або у разі прийняття необгрунтованих змін до облікової політики, або у випадку непроведення перерахунку прибутків за попередні звітні періоди після внесення змін до облікової політики). Такий висновок базується на положеннях статті 8 Закону про бухоблік, чинних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

Наслідки такого рішення можуть бути різними залежно від організаційної форми господарюючого суб'єкта та його масштабу, але однозначно – негативними.

Річна фінансова звітність, складена з порушеннями чинного законодавства, неодмінно викличе недовіру акціонерів (особливо іноземних інвесторів), що може спричинити масове вилучення акціонерного капіталу (іноземних інвестицій) з підприємства.

Акціонери, засновники, трудові колективи мають законне право вимагати від керівництва суб'єкта господарювання надання їм фінансової звітності.

Власник(и) підприємства повинен (ні) знати, що вищезгадана стаття 1642 Кодексу України про адміністративні правопорушення ті ж штрафні санкції передбачає й у випадках ведення бухгалтерського обліку з порушенням установленого порядку або внесення неправдивих даних до фінансової або статистичної звітності.

Висновки. Отже, усім подіям (операціям), які є новими для підприємства, для встановлення облікової політики необхідно дати попередньо облікову оцінку, а оскільки вона може змінитися, то доведеться застосовувати інші методи і процедури. Якщо облікова оцінка змінюється, то не варто коригувати прибуток і повторно надавати інформацію про попередні звітні періоди для порівняння. Зміни облікових оцінок впливають тільки на майбутнє і не стосуються минулого.

Необхідно застосовувати диференційований підхід до складання та подання звітності підприємствами, а також до формування облікової політики підприємств, який полягає в обмеженні у формуванні методичної складової облікової політики підприємств, які здійснюють діяльність в межах території України, дозволить забезпечити порівнянність економічної інформації, яка на сучасному етапі ускладнюється через використання підприємствами різних методик формування показників фінансової звітності.

Література:

1. П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності".

2. Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні".

3. Барановська Т.В. Використання облікової політики при здійсненні внутрішнього контролю // Науковий журнал. Вісник технологічного університету Поділля. Економічні науки. Ч II, Т.1. – 2003. – № 5. – С. 89-94.

4. Пушкар М.С. Філософія обліку. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 157 с.

УДК 657: 341.1

Левицька О. О.,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

У статті досліджено механізм оцінювання ризиків інноваційної діяльності, виокремлено основні етапи процесу аналізу і управління ризиками під час реалізації інноваційного проекту, розкрито процедури кількісного та якісного аналізу ризиків.
Ключові слова: *інноваційна діяльність, інноваційний проект, оцінювання ризиків, якісний аналіз ризиків, кількісний аналіз ризиків.*

В статье исследован механизм оценивания рисков инновационной деятельности, выделены основные этапы процесса анализа и управления рисками в ходе реализации инновационного проекта, раскрыты процедуры количественного и качественного анализа рисков.
Ключевые слова: *инновационная деятельность, инновационный проект, оценивание рисков, качественный анализ рисков, количественный анализ рисков.*

The mechanism of evaluation of risks of innovative activity is investigated in the article, the basic stages of process of analysis and management of risks during realization of innovative project are selected, and procedures of quantitative and qualitative analysis of risks are exposed.
Key words: *innovative activity, innovative project, risks evaluation, qualitative analysis of risks, quantitative analysis of risks.*

Постановка проблеми. Економічна політика держави розробляється відповідно до світового цивілізаційного процесу. Ще у 80-90-х рр. минулого століття у розвинених європейських країнах, Японії, США сформувалося постіндустріальне суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від матеріального виробництва до розвитку сфери послуг, а центральну роль почали відігравати нові інтелектуальні технології та наукомістка продукція. За таких умов об'єктивною необхідністю України стало формування державної політики, спрямованої на створення постіндустріальної економічної системи. Курс на розвиток інноваційної діяльності, задекларований на державному рівні, є ефективним та надійним чинником стійкого економічного піднесення нашої держави, забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній, екологічно чистій продукції, високоякісних послугах.

© Левицька О. О., 2010

Специфіка інноваційного процесу, його новизна та відсутність практичного досвіду впровадження інноваційного продукту, чутливість до змін зовнішнього середовища стає джерелом виникнення реалізації різних ситуацій – як сприятливих, так і несприятливих. Для оптимізації обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності необхідно враховувати можливий вплив ризиків при впровадженні інноваційних проектів з метою мінімізації невиправданих додаткових витрат.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню особливостей інноваційної діяльності та її ролі в економічній системі, аналізу ризиків реалізації інноваційних проектів, обґрунтуванню господарських рішень на підставі оцінювання ризиків присвячені роботи таких науковців: О. І. Волкова, М. П. Денисенка, А. П. Гречана, Я. Д. Крупки, О. М. Шинкаренка, С. М. Клименка, О. С. Дуброової, Н. М. Блаженкової, С. В. Грисюка, С. Г. Джури, О. В. Фісуренко та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка пропозицій щодо формування механізму оцінювання ризиків для забезпечення управлінського персоналу та інвесторів повною і достовірною інформацією при прийнятті рішень щодо реалізації інноваційного проекту. Для досягнення поставленої мети визначено наступні завдання:

– виокремити основні етапи процесу аналізу і управління ризиками в ході інноваційної діяльності;

– розмежувати процедури кількісного та якісного аналізу ризиків;

– систематизувати порядок оцінювання ризиків;

– розробити рекомендації стосовно зниження ризиків впровадження інноваційних проектів.

Виклад основного матеріалу. На базі доробок Американського інституту управління проектами виокремлено основні процедури процесу управління ризиками впровадження інноваційних проектів (рис. 1).

Оскільки нами було визначено, що метою статті є розробка механізму оцінювання ризиків, то об'єктом дослідження є процедури якісного і кількісного оцінювання ризиків інноваційного проекту (див. рис. 1).

Якісний аналіз є досить складним і вимагає глибоких знань, значного досвіду та інтуїції, а тому здійснюється лише експертами у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності. Якісна оцінка ризиків повинна бути обґрунтованою, що не завжди можливо при порівнянні сподіваних позитивних результатів діяльності з економічними, соціальними, політичними, екологічними та технологічними як сьогоднішніми, так і майбутніми умовами. Методологія SWOT-аналізу передбачає виявлення слабких сторін і загроз для діяльності підприємства-інноватора, що дозволяє провести якісний аналіз ризиків, визначити фактори та потенційні сфери ризику, його можливі види.

SWOT-аналіз – один із найпоширеніших методів сучасного економічного аналізу, що дозволяє комплексно оцінити внутрішні та зовнішні фак-

тори впливу на розвиток суб'єкта господарювання, є обов'язковим етапом формування стратегічних планів і завдань розвитку підприємства. Абревіатура SWOT означає:

– Strengths – сильні сторони;
– Weakness – слабкі сторони;
– Opportunities – можливості;
– Threats – загрози.

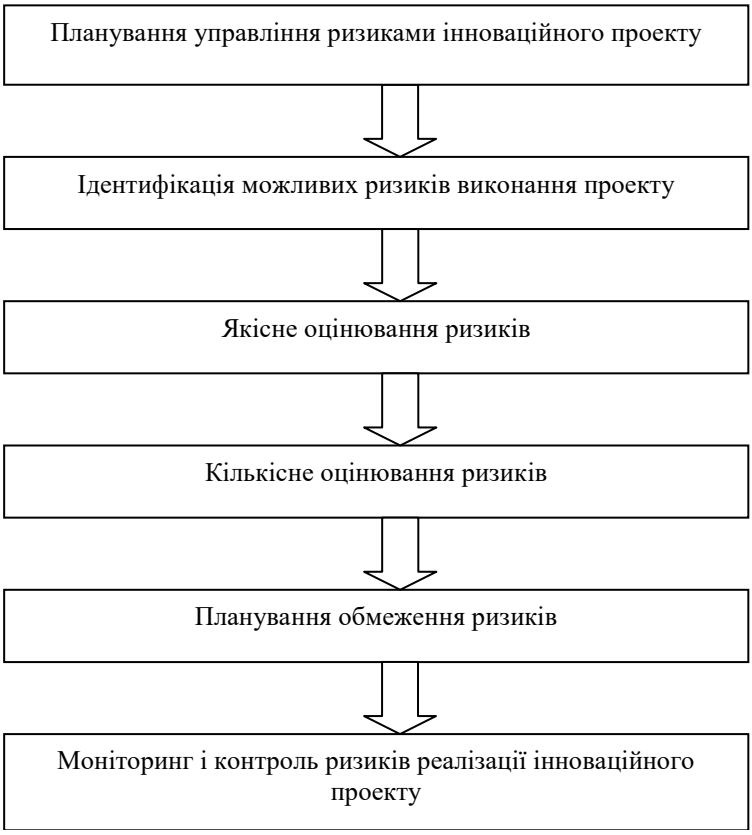

Рис. 1. Основні процедури аналізу і управління ризиками реалізації інноваційних проектів

На першому етапі SWOT-аналізу необхідно провести зовнішній аудит (аналіз загроз і сприятливих можливостей зовнішнього середовища) і внутрішній аудит (аналіз сильних і слабких сторін підприємства) на основі інформації, отриманої в ході попередніх етапів комплексної оцінки еко-

номічної ефективності інноваційного проекту. Оцінюючи привабливість ринку, на якому планується реалізація інноваційної продукції, слід звернути увагу на:

– *тенденції ринку*, зокрема, дослідити існуючий попит та його розвиток у кожному сегменті ринку;

– *поведінку покупців*, а саме: поведінку покупців при покупці, використанні і володінні товаром; фактори, що впливають на здійснення покупки; звички споживачів; аналіз іміджу торгової марки або підприємства;

– *структуру збуту* (організацію збуту, оцінку каналів збуту; характеристику зайнятого в цій сфері персоналу; наявність складських приміщень; витрати на реалізацію; очікування і мотивацію партнерів інноваційного проекту);

– *конкурентне середовище* (класична економічна теорія передбачає аналіз чотирьох конкурентних сил – ринкову силу споживачів і постачальників, загрозу товарів субститутів, бар'єри входу на ринок).

Також слід оцінити фактори зовнішнього макросередовища, на які підприємство-інноватор не має впливу:

– *економічне становище держави, регіону* (рівень розвитку, аналіз таких показників, як: ВВП, темп інфляції, рівень безробіття, продуктивність праці, ставки оподаткування та ін.);

– *законодавство і політичну систему* (особливості існуючої політики держави в галузі захисту прав підприємств, що впроваджують інновації; законодавчі акти й інші нормативні документи, які регулюють інноваційну діяльність);

– *соціально-культурний фактор* (рівень розвитку суспільства в цілому, структуру та характеристику сформованого ринку праці; рівень безробіття);

– *технологічні можливості* (рівень розвитку науки і техніки, засобів зв'язку, транспорту, телекомунікацій, інформаційних технологій);

– *міжнародне середовище* (якщо його стан має вплив на розвиток підприємства);

– *екологічне середовище* (за необхідності).

У процесі проведення внутрішнього аудиту слід оцінити інноваційні ресурси підприємства, його конкурентноздатність. Ключовими об'єктами SWOT-аналізу на даному етапі є:

– *менеджмент підприємства-інноватора*: потенціал співробітників вищої і середньої ланки, їх кваліфікація, мотивація та ін.;

– *персонал*: робота наукового і виробничого персоналу, рівень їх кваліфікації і зацікавленості у досягненні позитивного результату;

– *система маркетингу підприємства-інноватора:* загальна ідея, концепція, стратегія маркетингу; аналіз комунікаційної програми (реклама, PR); порівняння рекламної активності з конкурентами; ефективність власних маркетингових зусиль;

– *ефективність діяльності:* аналіз зростання масштабів виробництва, показників фінансової стійкості та ін.;

– *існування стійких конкурентних переваг* (запатентованої технології виробництва інноваційної продукції).

Хотілося б наголосити, що вищезазначені фактори не є вичерпними. В залежності від специфіки інноваційної діяльності і ринку конкретного підприємства можуть виявитися інші параметри аналізу.

Для проведення ефективного SWOT-аналізу інноваційної діяльності і отримання об'єктивних результатів необхідно повністю відмовитися від суб'єктивних оцінок. Обов'язковою є оцінка ситуації з наступних ймовірних точок зору: цільової групи – потенційних і дійсних покупців, клієнтів; найближчих конкурентів; лідеру ринку, якщо ним не є досліджуване підприємство-інноватор.

Описані параметри заносяться в таблицю – матрицю SWOT-аналізу. Систематизація параметрів інноваційного проекту в матриці на етапах оцінки його економічної ефективності дозволяє вносити корективи у стратегію реалізації і виробництва інноваційної продукції.

Головною *перевагою кількісного аналізу ризиків над якісним* є його об'єктивність, оскільки він базується на статистичних даних. При кількісній оцінці рівня ризику інноваційного проекту ми визначаємо абсолютний або відносний розмір фінансових втрат підприємства у випадку виникнення несприятливої ситуації, а також ймовірність настання ризикових подій. Оцінка ризику інноваційної діяльності може проводитися за різними підходами в залежності від доступних вихідних даних та умов реалізації проекту, зокрема: методом імітаційного моделювання, статистичним, експертним, аналізом доцільності витрат, методом аналогій.

Простим та водночас ефективним у використанні є *аналіз чутливості інноваційного проекту, який виконується із застосуванням методу імітаційного моделювання* і дає можливість перевірити чутливість очікуваних результативних показників (чистої поточної вартості, прибутку) до зміни окремих факторів. Економічний зміст та порядок знаходження даного показника розкрито О.І. Волковим, М.П. Денисенком і А.П. Гречаном у їх спільній праці [2, 629-630].

Розрахункам передує визначення базового варіанту результативного показника, за якого всі досліджуванні чинники набувають початкового значення, наприклад, чистої поточної вартості інноваційного проекту в кінці його життєвого циклу – NVP_0 (див. загальні формули 1 і 2).

Чиста поточна вартість (NVP_0 – Net Present Value) інноваційного проекту – це сума перевищення дисконтованих грошових потоків за весь життєвий цикл проекту над інвестиціями у його здійснення.

$$NVP_0 = PV - I = \sum_{i=1}^{t} \frac{CF_i}{(1+r)_i} - 1 \quad , (1)$$

де *PV (Present Value)* – поточна вартість майбутніх грошових потоків;
I – одноразова інвестиція в інноваційний проект;
t – кількість років життєвого циклу інноваційного проекту;
CF_i *(Cash Flow)* – грошовий потік від здійснення проекту в *i*-му році;
r – ставка дисконту (частка від одиниці).

Якщо реалізація інвестиційного проекту здійснюється не шляхом залучення одноразової інвестиції, а послідовним інвестуванням фінансових ресурсів протягом декількох років, показник NVP_0 обчислюється за формулою:

$$NPV_0 = \sum_{i=1}^{t} \frac{CF_i}{(1+r)_i} - \sum_{i=1}^{t} \frac{I_i}{(1+\inf)_i}, \quad (2)$$

де I_i – величина інвестицій в *i*-му році здійснення інноваційного проекту;
inf – прогнозований середній рівень інфляції.

У випадку, коли $NVP_0>0$, інноваційний проект визнається ефективним і потенційним інвесторам рекомендується прийняти рішення про фінансування його практичного впровадження. Значення NVP_0 свідчить про необхідність відхилення проекту. Якщо ж $NVP_0=0$, то економічний ефект від реалізації досліджуваного інноваційного проекту є нульовим, тобто за час життєвого циклу проекту не відбудеться приросту вартості капіталу підприємства, але зростуть обсяги виробництва.

Після цього обчислюється чиста поточна вартість при зміні одного фактора – NPV_I. Виділяють такі змінні параметри, що можуть використовуватися при аналізі чутливості: обсяг продажу виготовленої інноваційної продукції, ціна одиниці інноваційної продукції, величина змінних витрат на виробництво одиниці інноваційної продукції, розмір постійних витрат на загальний обсяг інноваційного виробництва, обсяг капітальних вкладень в реалізацію проекту, темп інфляції, дисконтна ставка, обмінний курс національної валюти, ставка оподаткування, потреба в оборотних активах та ін.

Далі визначаємо *коефіцієнт одиничного ризику для інноваційного проекту*:

$$C_i = \frac{NPV_{1i}}{NPV_0}, \quad (3)$$

де C_i – коефіцієнт ризику інноваційного проекту при зміні одного фактору;
NPV_{Ii} – чиста поточна вартість проекту при зміні одного фактору;
I – окремий змінний параметр;
NPV_0 – чиста поточна вартість проекту при початкових значеннях усіх факторів.

Усереднений сукупний коефіцієнт ризику інноваційного проекту розраховується за формулою:

$$\overline{CR} = \frac{\sum_{i=1}^{n} C_i}{n}, \quad (4)$$

де $\overline{CR}$ – усереднений коефіцієнт ризику проекту, який враховує вплив усіх змінних параметрів;

n – загальна кількість параметрів, що аналізуються.

За допомогою аналізу чутливості визначаються чинники, які в найбільшій мірі впливають на рівень ризику проекту, з метою розробки дієвих заходів щодо зменшення дії їх коливань на результати інноваційної діяльності в цілому. При використанні даного методу оцінки ризиків інноваційних проектів слід зважати на те, що він не враховує взаємозв'язки між окремими факторами та рівень їхнього сукупного впливу є не абсолютно точним.

Одним із найпоширеніших підходів кількісного аналізу ризику є *статистичний*, детально висвітлений у статті О. М. Шинкаренка [3, 11-12]. В основі цього методу лежить вивчення зміни показника, що характеризує результати діяльності інноваційного підприємства, за певний період. У випадку, коли рішення про ризикованість впровадження інноваційного проекту є альтернативним (тобто існують лише два можливі наслідки його прийняття – настання визначеної ризикової ситуації або її повна відсутність) коефіцієнт ризику має вигляд:

$R_i = X_i \cdot P_i$, (5)

де R_i – коефіцієнт ризику інноваційного проекту;

X_i – величина втрат у разі виникнення певної несприятливої обставини;

P_i – ймовірність настання несприятливої обставини;

I – визначена несприятлива ситуація (ризикова подія, обставина).

На практиці рішення про доцільність реалізації інноваційного проекту має безліч наслідків прийняття, що пов'язано з існуванням великої кількості факторів, які формують зовнішнє та внутрішнє середовища діяльності як інноваційних підприємств, так і їх інвесторів. У таких обставинах кількісна оцінка ризику проводиться, використовуючи відносно складніші математичні прийоми:

1) формулу математичного сподівання дискреційної (перервної) величини:

$$M(X) = \sum_{i=1}^{n} X_i \cdot P_i, \quad (6)$$

де *n* – кількість усіх можливих негативних ситуацій при впровадженні інноваційного проекту. Обов'язковою умовою використання цієї формули є:

$$\sum_{i=1}^{n} P_i = 1; \quad (7)$$

2) показник дисперсії:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^{n} (X_i - M(X))^2 \cdot P_i; \quad (8)$$

3) середньоквадратичне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (X_i - M(X))^2 \cdot P_i}; \quad (9)$$

4) коефіцієнт варіації:

$$\sigma_в = \frac{\sigma}{M(X)}. \quad (10)$$

Розрахунок останнього показника (10), зазвичай, завершує проведення дисперсійного аналізу ризику інноваційного проекту і використовується при наявності масиву статистичної інформації. Відзначимо, що чим більшим є даний коефіцієнт, тим більшим є ризик, пов'язаний з даним проектом.

Статистичний метод оцінки ризику також передбачає знаходження відносного показника ризикованості інноваційних проектів – *коефіцієнта ризику*:

$$W = \frac{X}{K}, \quad (11)$$

де W – коефіцієнт ризику певного інноваційного проекту;

X – величина максимально можливих втрат при практичному впровадженні даного проекту;

K – база порівняння (очікуваний прибуток від проекту, розрахункова виручка, обсяг власних ресурсів підприємства).

За обраною базою порівняння розрізняють наступні коефіцієнти ризику інноваційної діяльності:

– *коефіцієнт допустимого ризику* – можливість того, що втрати в ході реалізації проекту виявляться більшими допустимого рівня, за який приймається величина прогнозованого прибутку. Максимальне прийнятне значення даного показника не повинно перевищувати 0,1. Іншими словами, інноваційний проект слід відхилити, якщо в 1 і більше випадках із 10 можна втратити весь прибуток від угоди;

– *коефіцієнт критичного ризику* – ймовірність настання події, внаслідок якої втрати перевищать критичний рівень (очікуваний розмір виручки від реалізації інноваційної продукції). Коефіцієнт критичного ризику є прийнятним, якщо його значення менше 0,01. Інноваційний проект не можна впроваджувати у виробництво при існуванні 1 і більше можливості зі 100 втратити всю виручку;

– *коефіцієнт катастрофічного ризику* – розрахована ймовірність того, що втрати від інноваційного проекту будуть більшими катастрофічного рівня, а ним можуть вважатися і вартість капіталу, необхідного для його впровадження, і обсяг залучених інвестицій, і величина власних ресурсів інноваційного підприємства – в залежності від суб'єктів аналізу ризиків. Граничне значення коефіцієнта – 0,001. Інноваційний проект не буде схвалений для реалізації, якщо в 1 і більше випадках із 1000 є небезпека втрати капіталу.

При виконанні кількісного аналізу ризиків реалізації інноваційних проектів ми б рекомендували також будувати *"дерево рішень"* – виділяти склад і тривалість фаз виконання проекту, ключові події, які можуть вплинути на її розвиток, можливий час та ймовірність їх настання, встановлювати вартість кожного етапу проекту в поточних цінах і поєднувати це у вигляді цілісної логічної структури. В результаті побудови "дерева рішень" оцінюються усі шляхи розвитку програми і вибирається найменш ризикований.

Експертний метод використовується відносно рідко, адже ситуація, коли на підприємстві відсутні інформативні дані для розрахунку кількісних по-

казників ризику інноваційних проектів є винятковою. В такому випадку проводиться опитування кваліфікованих фахівців, а його результати підлягають математичній обробці. Основною проблемою даного підходу є можливість одержання необ'єктивних та неточних результатів, що пояснюється неправильним підбором експертів, обміном думками між учасниками експертної групи, впливом особистих людських факторів на формування кінцевих даних.

Висновки. Для забезпечення управлінського персоналу інноваційного підприємства та інвесторів повною та достовірною інформацією про наявні ризики необхідним кроком при оцінці ефективності інноваційного проекту є аналіз ризиків інноваційної діяльності. З цією метою виділено основні методи якісного та кількісного аналізу ризиків інноваційних проектів, детально розглянуто порядок розрахунку показників інноваційного ризику та їх значення. У статті навмисне не був сформований алгоритм аналізу таких ризиків, оскільки визначальним у даній сфері є індивідуальний підхід в залежності від вимог і потреб суб'єктів аналізу, доступних вихідних даних. Ми вважаємо, що аналітик повинен самостійно обрати із запропонованих нами способів і показників аналізу ризиків ті, які дозволять керівництву інноваційного підприємства та власникам інвестиційного капіталу прийняти однозначне безсумнівне рішення про доцільність та ефективність впровадження досліджуваного проекту. За умови існування достатньої інформативної бази можна рекомендувати використовувати коефіцієнти, обчислені з використанням статистичного методу та прийому імітаційного моделювання, зважаючи на їх простоту, логічність та об'єктивність отриманих результатів. У будь-якому випадку не варто нехтувати оцінкою показників ризику інноваційної діяльності, адже вони розраховуються на останньому етапі аналізу ефективності інноваційних проектів і підтверджують вже сформовану думку про доцільність виробництва інноваційної продукції.

Література:

1. Чорнобаєв В. В. Напрями державного регулювання ризиковості інноваційної діяльності інвесторів / В. В. Чорнобаєв // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2006. – № 2(16). – С. 51-53.

2. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К.: ВД "Професіонал", 2004. – 960 с.

3. Шинкаренко О.М. Методи кількісного аналізу економічних ризиків / О.М. Шинкаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 15. – С. 9-14.

4. Петруня Ю. Фінансово-інвестиційні ризики суб'єкта підприємницької діяльності – інвестора / Ю. Петруня, В. Брижатий // Вісник ТАНГ. – 2005. – № 5-1. – С. 197-202.

5. Крупка Я. Д. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку підприємства / Я. Д. Крупка // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 576. – С. 145-149. – С. 11-18.

УДК 338.3(621):65

Ліпич Л. Г.,
доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету, завідувач кафедри економіки і підприємництва та інноваційної діяльності Волинського національного університету імені Лесі Українки
Чуліпа І. Д.,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки і підприємництва та інноваційної діяльності Волинського національного університету імені Лесі Українки

МОНІТОРИНГ І ЙОГО РОЛЬ У ВИЗНАЧЕННІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано систему моніторингу, її складові та індикатори, а також запропоновано методику розрахунку інтегрального показника фінансово-економічної стійкості підприємства.
Ключові слова: *моніторинг, фінансово-економічні показники, критерії ефективності, стійкість підприємства.*

В статье проанализировано систему мониторинга, ее составляющие и индикаторы, а также предлагается методика расчета интегрального показателя финансово-экономической стойкости предприятия.
Ключевые слова: *мониторинг, финансово-экономические показатели, критерии эффективности, стойкость предприятия.*

In the article the monitoring system, her constituents, list of indexes are analysed and methods of settling of integral index of financially-economic indicators firmness of enterprise are offered.
Key words: *monitoring, financially-economic indicators, criteria of efficiency, firmness of enterprise.*

Постановка проблеми. Машинобудівні підприємства здійснюють свою діяльність в умовах швидких, перманентних і важко прогнозованих змін зовнішнього середовища, невизначеності на ринках капіталу та інвестиційних ресурсів, майже непрогнозованої ринкової кон’юнктури на свою продукцію. Це скорочує терміни прийняття рішень, а тому постає потреба формування динамічної системи інформаційного забезпечення управління підприємством. У конкурентній боротьбі набуття здатності до функціонування на ринку досягають ті підприємства, які раніше за інших реагують на зміни економічної ситуації і приймають адекватні рішення в управлінні підприємством.

© Ліпич Л. Г., Чуліпа І. Д., 2010

Важливим інструментарієм подолання недоліків і фактором підвищення ефективності аналітичної бази є побудова і впровадження на підприємстві системи моніторингу для оперативного інформаційно-аналітичного забезпечення процесів управління. Цю систему переважно характеризують дієвим засобом підвищення ефективності функціонування суб'єкта діяльності у нестабільному фінансово-економічному середовищі з його перманентними флуктаційними проявами.

З огляду на потребу адаптації управління машинобудівним підприємством до гранично можливої раціоналізації і оптимізації витрат, обмежених ресурсів, а в оглядовій перспективі до формату посткризової економіки (моделі бізнесу), моніторинг економічних показників підприємства повинен базуватися на більш широкій аналітичній і зведеній інформаційній базі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток систем моніторингу та економічної діагностики в економіці загалом здійснили вітчизняні науковці Є. Арєф'єва, А. Волосович, А. Воронкова, В. Галіцин, Т. Загорна, Л. Іщенко, О. Коляда, Л. Костирко, Р. Лепа, О. Мозенкова, В. Савчук, В. Ситник, О. Соколова, Є. Павлюк, О. Пенькова, М. Пугачова, Г. Швиданенко; у формування концептуальних підходів до основоположних засад комплексного оцінювання фінансового стану українських підприємств – І. Алєксєєв, М. Білик, І. Бланк, В. Козик, М. Кизим, О. Сметанюк, О. Терещенко, М. Чумаченко; у оцінювання якості інформаційного забезпечення та його використання в управлінських системах – О. Кузьмін, Й. Петрович, Г. Семенов, Н. Чухрай; у вдосконалення інформаційного забезпечення системи управління машинобудівними підприємствами – М. Макаренко, Т. Малихіна, С. Салига, В. Фатюха, О. Шляга. Незважаючи на те, що доцільність використання моніторингу як інформаційно-аналітичної системи на підприємстві визнається багатьма науковцями і дослідниками, питання використання моніторингу для визначення фінансово-економічної стійкості підприємства є недостатньо досліджені і становлять невирішену частину розвитку системи моніторингу.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення ролі моніторингу фінансово-економічної стійкості підприємства та розробка методики розрахунку інтегрального показника цієї стійкості.

Виклад основного матеріалу. Система моніторингу є забезпечуючим елементом управління і повинна підпорядковуватися його потребам, позаяк,,моніторинг виступає в ролі інструмента управління, який розробляє цільові установки і намічає контури проблеми" [1, с. 24]. Тому, виходячи з таких позицій, правильно розроблена методологічна основа моніторингових систем є визначальною для їх ефективності. Питанням концептуальних засад і методологічній основі системі моніторингу у теперішній час, особливо в умовах кризового і нестабільного економічного середовища, теоретиками і практиками приділяється дедалі більше уваги, хоча,,ще

5-7 років тому наукових публікацій з питань методології моніторингу та моніторингових систем майже не було" [2, с. 25].

У дисертаційному досліджені щодо формування системи моніторингу економічного стану промислових підприємств Росії І.Р.Болквадзе відзначає, що,,сучасною російською наукою осмислені досягнення світових теоретичних шкіл з питань моніторингу" [3, с.5]. У сучасній практиці становище підприємства найоб'єктивніше оцінити за показником капіталізації, під яким розуміють добуток курсової вартості розміщених цінних паперів на їх кількість в обігу на конкретний момент часу. Проте, об'єктивно оцінити показник капіталізації, як і динаміку котирувань акцій, можна лише тих підприємств, акції яких публічно є в обігу на біржовому ринку.

Переважно і в нинішніх умовах на вітчизняних підприємствах виконання функцій цією системою здійснюється у контексті змістової інтерпретації семантичного значення monitoring –,,спостереження" з деякими способами поєднання етапу спостереження з процедурою аналізу. Саме тому у тематичних дослідженнях відзначається, що,,специфіці, меті і завданням інформаційного забезпечення системи управління машинобудівних підприємств найбільше відповідає метод системно-орієнтованого аналізу підприємства" [4, с.114].

Як показує проведений аналіз тематичної літератури, методологія комплексної системи моніторингу діяльності підприємства загалом і моніторингу фінансово-економічних показників його діяльності спирається на два основні методи. Перший метод, використовуючи формалізовані і неформалізовані показники діяльності підприємства, ґрунтується на основі математико-статистичних підходів (коефіцієнтів кореляції, оцінки математичного сподівання тощо) формує прогноз розвитку підприємства. Другий ураховує динаміку системи та її функціонування. Ця модель більшою мірою за попередню використовує макроекономічні показники і містить характерні залежності розвитку підприємства від них.

З теоретичної точки зору і особливо практичної доцільності, відправним моментом побудови моніторингу підприємства повинна виступати загальноуправлінська система з відлагодженим зворотнім зв'язком: кінцевою метою побудови системи моніторингу фінансово-економічних показників є формування механізму, що дозволяє отримати ефективну інформаційно-аналітичну базу для поточного регулювання діяльності підприємства.

З точки зору доцільності організації моніторингу економічних показників найбільш важливим принципом є засади цілеспрямованості, тобто визначення конкретного параметру економічних категорій, які в повному обсязі характеризують дійсний стан підприємства на галузевому ринку його діяльності і чинники, що впливають (або можуть вплинути) на його конкурентоздатну чи фінансово-майнову позицію. З цього приводу в системі моніторингу потрібно дотримуватись принципу, що будь-який

коефіцієнт, коли він аналізується "ізольовано від інших несе дуже мало по-справжньому значимої інформації… для повної картини характеристики компанії потрібно проаналізувати сукупність показників" [5, с. 116]. При цьому визначення чинників повинно ґрунтуватися на принципі системності вивчення внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства:„Практика свідчить, що дослідивши деякі аспекти зовнішнього середовища, необхідно знову звертатись до внутрішнього" [6, с.136].

Ще однією важливою складовою дієвості та ефективності системи моніторингу підприємства є урахування специфіки галузі в якій здійснює свою діяльність підприємство та його внутрішньогосподарської, виробничої, технологічної і управлінської складових:„В Італії моніторинг підприємств тісно пов'язаний з дослідженням національної специфіки галузей промисловості, тобто відстежуються технологічні аспекти розвитку виробництва" [7, с. 38]. Стосовно машинобудівної галузі, підприємства якої значною мірою залежні від інноваційних чинників, оцінка інноваційної діяльності (впровадження нових технологічних процесів, автоматизація виробництва за рахунок розробки та освоєння нових видів продукції тощо) є важливим об'єктом будь-якої аналітичної системи.

Розрахунок показника, який подає формалізовану кількісну характеристику інноваційної діяльності майже неможливий, а тому введення його у моніторингову систему крайньо ускладнено. Через такі композиційні труднощі у деяких дослідженнях інноваційної складової вітчизняних підприємств машинобудування робиться висновок, що "визначення економічної ефективності інноваційної діяльності доцільно здійснювати з використанням економічних результатів" [8, с. 142]. Незважаючи на низку наявних обґрунтувань і пропонованих методик щодо самодостатньої і відокремленої оцінки інноваційної діяльності, нами дотримується позиція, що реально оцінити інноваційну діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств можливо лише на основі системи загальних економічних і фінансових показників діяльності.

Іншою важливою складовою моніторингу діяльності підприємств інноваційного типу є їхня інвестиційна привабливість, тобто формування ринкової вартості і капіталізації економічних ресурсів підприємства. Для таких цілей найефективнішими вважаються моделі, побудовані на засадах типу "системи збалансованих показників" (Balansed Scorecard – BSC). Ця система, зважаючи на її широку популяризацію, набула багатьох різновидів: модель стратегічних карт Л. Мейселя (Performance Measurement: The Balansed Scorecard Approach). Наведені моделі контролю за виконанням стратегії та її коригуванням передбачають відслідковування й оцінювання ефективності за "збалансованістю" чотирьох напрямків (перспектив, проекцій). Ці системи супроводу управлінських рішень і оцінювання на основі формалізованих і неформалізованих показників виконання стратегії проаналізовані у вітчизняній літературі. Наприклад, у монографії (Ки-

зим М.О., Пилипенко А.А., Зінченко В.А.) достатньо акцентовано відзначені слабкі і сильні сторони їхньої методологічної основи [9].

Концепція "Піраміда діяльності компанії" (К. Мак-Найда, Р.Лінч, К.Кросса) передбачає контролювання, моніторинг й оцінювання ефективності компанії на основі комплексної системи показників, за якою показники операційної діяльності на нижніх рівнях управління (структурних підрозділах) пов'язуються з фінансовими показниками підприємства загалом. Американськими фахівцями з оцінювання ефективності ведення бізнесу Е.Нілі, К.Адамсом і М.Кенерлі розроблена методика під назвою "Призма ефективності", яку автори подають такою, що "покликана виправити недоліки інших моделей, ґрунтуючись на всіх сильних позиціях існуючих поглядів і методів" [10, с. 13].

Комплексний процес проведення моніторингу фінансово-економічних показників підприємства і оцінки рівня досягнення стратегічних цілей за такими системами включає наступні основні етапи:

– визначення напрямів (проекцій) за якими буде здійснюватися оцінка та моніторинг реалізації стратегії, оскільки склад і кількість показників безпосередньо залежать від стратегії, яку реалізує підприємство;

– розробка і затвердження оцінних показників для системи моніторингу в розрізі окремих проекцій, встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ними. При виборі показників для системи моніторингу необхідно визначити пріоритети, для однозначного висновку у разі якщо одні показники вказують на проблеми реалізації стратегії, інші – на її виконання;

– створення системи виміру і відстеження стану показників системи моніторингу полягає у формуванні алгоритму розрахунку окремих оцінних показників з використанням первинної інформаційної бази спостереження і методів економічного аналізу;

– порівняння фактичних значень показників системи моніторингу з встановленими нормативним значенням і оцінка результатів порівняння та відхилень фактичних значень від нормативних;

– аналіз основних причин що викликали відхилення фактичних значень від нормативних. За результатами цього аналізу насамперед розставляються акценти насамперед на тих показниках, що мають суттєві відхилення від цільових нормативів;

– визначення системи дій при встановлених відхилень і ухвалення рішення про коригування показників контролю.

Процедура коригування може здійснюватися шляхом перегляду показників системи моніторингу. Для цього з'ясовується наскільки нормативні значення показників відповідають встановленим цілям підприємства і вибраній стратегії. Зміна умов зовнішнього середовища може зробити неможливим досягнення поставлених цілей, а тому, враховуючи об'єктивність цього фактора, обрані економічні показники мають бути скориговані, або процес коригування перенести на рівень стратегії підприємства.

Перегляд стратегії передбачає з'ясування того, чи не призвели зміни в зовнішньому середі до того що реалізація вибраної стратегії надалі стає важкоздійсненою або ж стратегія вже не може привести організацію до поставлених цілей.

Як було відмічено раніше набір показників і індикаторів утворюють комплексну систему моніторингу (КСМ). Основна структурна ідея КСМ полягає в тому, щоб збалансувати систему показників у вигляді двох груп: перша – показники та індикатори стану зовнішнього середовища; друга – показники та індикатори стану внутрішнього середовища. Друга група включає в себе показники фінансового стану; споживчого напряму; внутрішніх бізнес-процесів; напряму навчання і зростання.

Між групами економічних показників у моніторинговій системі повинні відслідковуватися чіткі причинно-наслідкові зв'язки. Фінансові цілі і орієнтири, на наш погляд, все-таки повинні домінувати при встановленні ефективності функціонування підприємства загалом. Підтвердження цього можуть бути і вітчизняні принципи корпоративного управління, зокрема забезпечення дивідендних виплат за рахунок прибутку підприємства. Крім цього, система моніторингу розвитку сучасного підприємства максимально можливо узгоджується із сучасними фінансовими інструментами в управлінні підприємством, зокрема збалансованою системою показників (BSC – Balanced Scorecard). Проводячи діагностику збалансованої системи показників для підтримки максимальної ефективності компанії П.Нівел відзначив, що "в багатьох випадках кінцевим критерієм успіху залишаються фінансові показники" [11, с.21].

З причин важливості заходи щодо удосконалення чи оптимізації внутрішніх бізнес-процесів, які необхідно реалізувати для здобуття намічених фінансових результатів, є взаємопов'язаними через раціональність витрат. Цілком очевидно, що запропонована вище структура не повністю описує всі бізнес-процеси. На наш погляд, окреме підприємство, залежно від ситуації, повинно ставити акценти на тій чи іншій проекції, включаючи нові напрями діяльності.

Безперечно, як наведені показники, так і їхній кількісний вираз стосуються великих компаній з добре поставленою сферою фінансової аналітики. У середніх за розміром підприємствах їх кількість, як і самі пріоритети очевидно повинні бути іншими. Зокрема це передусім стосується нефінансових показників, які за своїм характером складно сформулювати для невеликих компаній, а також доволі важко агрегувати в одній системі разом з фінансовими. У пропонованому підході важливою є сама суть комплексної системи моніторингу, яка полягає у логічній ув'язці пропонованих груп показників, залежності показників від стратегічних цілей і завдань підприємства.

В процесі дослідження нами узагальнені і вивчені деякі вітчизняні та зарубіжні підходи до визначення набору показників для системи моніторингу.

Так, деякі автори пропонують використовувати три групи показників: виробничі, фінансові і соціальні. На нашу думку відсутність групи показників, що відображають взаємодію підприємства з клієнтами (покупцями) та зовнішнім середовищем (наприклад інституційними інвесторами, кредитними установами) не дає повний об'єм інформації для аналізу конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому. Сучасні стагнаційні процеси в економіці дають достатньо підстав для обгрунтування позиції, що реалізація продукції (кон'юнктурна спроможність) визначально впливає на внутрішні процеси, включаючи обсяг і асортимент виробництва.

У методиці де відсутня група показників які досліджують зовнішнє середовище і його плив на діяльність підприємства, хоча і включені такі важливі показники як розвиток дилерсько-дистриб'юторської мережі, маркетингова діяльність повинна спрямовуватися на зворотній зв'язок – прогнозувати можливі обсяги виробництва на основі клієнтської бази.

Як правило, при аналізі фінансових коефіцієнтів використовують дані щодо обсягів продажів, зміни рентабельності продукції, рентабельності вкладеного капіталу та низку інших традиційних показників операційної діяльності.

В рамках проекції маркетингу спочатку визначаються стратегічні цілі на яких підприємство має намір зосередити свої зусилля по впровадженню і реалізаціях продукції підприємства. Основними цілями в даному напряму є: утримання клієнтів, оновлення асортименту і ін. Так, наприклад, цінність для покупців може представляти поліпшення співвідношення ціна-якість, відношення ціни реалізації до середньої ціни, що склалася на ринку. Таким чином, даний напрям дає можливість управлінському персоналу підсилити стратегію у сфері маркетингу і продажів, що повинно привести до зростання фінансових показників в майбутньому. Більшість показників даної групи є нефінансовими.

Група показників виробництва і розвитку в системі моніторингу визначає ефективність використання виробничих потужностей, а також витрати на виробництво і забезпечення якості продукції.

Напрям виробничих процесів ідентифікує основні моменти, що підлягають удосконаленню в цілях зміцнення конкурентних переваг. Ефективність виробничих процесів визначає якість продукції, що виробляється, від якої залежить кількість майбутніх покупців продукції і кінцевий фінансовий результат. В якості показників ефективності процесу виробництва можуть бути коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів, рівень автоматизації виробництва, завантаженість виробничих потужностей і ін. При цьому вибір тих чи інших процесів повинен розглядатися не лише за аналітичною ефективністю, але і з точки зору майбутнього потенціалу підприємства. Саме тому інноваційні процеси також повинні входити у систему збалансованості показників.

За результатами моніторингу виробничого циклу розробляються заходи по реалізації виявлених резервів, особливу увагу приділяють рівню ви-

трат і забезпеченню якості продукції, що випускається. Напрям моніторингу – персонал і управління – визначають інфраструктуру, яку підприємство повинне побудувати, для того, щоб забезпечити зростання і розвиток в довгостроковій перспективі.

На основі співставлення нормативних і фактичних даних аналітичної ефективності формується "образ" інформації, що дозволяє з більшим чи меншим ступенем достовірності визначити оцінку ефективності реалізації стратегії.

У практиці аналітично-прогностичних систем виокремлюють випереджувальні і результуючі показники. Результуючі показники (індикатори, що запізнюються) характеризують результати завершених процесів, випереджувальні показники (рушійні чинники) характеризують можливість досягнення результатів стратегії.

Сукупність цих показників вимагає взаємопов'язаної основи, оскільки одні демонструють фактично отримані дані (наприклад, зростання виручки), другі – сигналізують про необхідність зміни (наприклад, підвищити продуктивність, досягти необхідного завантаження виробничих потужностей). На практичному рівні, як фінансовими службами, так і керівниками, увага надмірно зосереджується на показниках фінансового напряму, а це призводить до того, що внутрішньовиробничі процеси і зовнішнє фінансово-економічне середовище залишаються недостатньо відслідкованими. Між випереджувальними індикаторами ефективності і результуючими індикаторами (фінансовими показниками), що запізнюються, все ж існує позитивний зв'язок, який полягає в тому, що фінансові перспективи підприємства можна прогнозувати, а очікування інвесторів повинні забезпечувати випереджувальні індикатори.

Ключові показники ефективності повинні визначатися для кожного підприємства індивідуально, проте визначальними для таких цілей є наступні принципи: обмежена кількість; єдність системи ключових показників для всієї організації; вимірність, можливість кількісного вираження; прямий зв'язок з найважливішими чинниками успіху; підконтрольність, тобто можливість впливати на чинники, що впливають на значення показників.

Наше твердження підкреслюється висновком інших дослідників. Крім наведених у літературних аналітичних оглядах невдалого впровадження у зарубіжних компаніях, зокрема результатами виконання науковцями Національного університету "Львівська політехніка" госпдоговірної теми "Розробка системи управління витратами на ВАТ "Конвейєр" та положення про збалансовану систему економічних і фінансових показників діяльності кожного структурного підрозділу на підприємстві ВАТ "Конвейєр" (номер державної реєстрації 0108U007878).

У монографії [9] наводяться приклади проблем при спробі впровадження адаптованих систем моніторингу ефективності функціонування Львівської корпорації "Еколан", ЗАТ "Фармацевтична фірма "Дарниця"

та інших компаній із зарубіжним капіталом. Відзначається, що основною "проблемою постала розробка методики обчислення інтегральних показників, для яких було розроблено спеціальні методики розрахунку та визначено коефіцієнти важливості окремих їх складових (на базі статистичних коригувань)" [9, с. 124].

У обох випадках (як і в переважній більшості) першочергово розроблялися показники фінансової перспективи на основі дедуктивного алгоритму, – потім решта перспектив з нефінансовими показниками. Саме складність у визначенні складу показників та їх критеріальних значень впливало на об'єктивність моніторингу ефективності діяльності компаній. Зазначимо, що вказані компанії є рентабельними, на яких слабо позначається економічна криза, малозалежні за кон'юнктурним попитом.

Ми дотримуємось позиції, що проводити моніторинг поточної діяльності підприємств середнього машинобудування, ставлячи в основу тільки показник фінансових результатів, невиправдано. Враховуючи наведені вище аргументи про ринкові фактори, пропонується в основі комплексної системи моніторингу враховувати показник інтегральної оцінки потенціалу фінансово-економічної стійкості машинобудівного підприємства. У цьому показнику концентровано знаходять своє вираження і раціональність використання економічних ресурсів і, водночас, перспективний рівень подальшої можливості функціонування підприємства.

Розрахунок інтегрального показника здійснюється на основі індивідуальних показників фінансової стійкості за ваговими коефіцієнтами (значимістю), характерними для кожного підприємства. Для індикативної основи алгоритму розрахунку показника для кожного підприємства обрана коефіцієнтна база, спрямована на оцінювання ринкових позицій підприємства, ефективності використання (збереження) власного капіталу та інших показників операційної ефективності, виходячи з ресурсної концепції управління капіталом. Вагомість окремих показників що використовуються для розрахунку інтегрального показника визначаються на узгодженій експертній основі. Для цього можна залучати фахівців інформаційно-аналітичного відділу Головного управління економіки обласних державних адміністрацій, які здійснюють моніторинг промислових підприємств в рамках територіальних та інфраструктурних програм, провідних спеціалістів (кредитні інспектори) обслуговуючих підприємство банківських установ, спеціалісти інвестиційних компаній, а також фінансово-аналітичні, планові і бухгалтерські служби самих підприємств. При цьому більшість вчених і експертів дотримуються думки, що висновок, про визначене вагове значення коефіцієнтів не є статичним для окремого підприємства, а повинно змінюватися, адекватно економічним умовам.

Загальна формула розрахунку інтегрального показника фінансово-економічної стійкості потенціалу машинобудівного підприємства має такий формат:

$I_{пфс} = k_1 (П_1 – Н_1) + k_2 (П_2 – Н_2) + ... k_g (П_g – Н_g)$,
де $k_1 ... k_g$ – коефіцієнти значущості ($k_1 + ... k_g = 1$)
$П_1 ... П_g$ – показники, що характеризують фінансову стійкість
$Н_1 ... Н_g$ – нормативні значення.

До показників, які прямо чи опосередковано характеризують фінансово-економічну стійкість і можуть бути використані при розрахунку інтегрального показника, відносяться:

1). Коефіцієнт фінансової стабільності;
2). Коефіцієнт концентрації залученого капіталу;
3). Коефіцієнт незалежності;
4). Коефіцієнт фінансової залежності;
5). Коефіцієнт маневрування власного капіталу;
6). Коефіцієнт фінансування;
7). Коефіцієнт фінансової напруги;
8). Коефіцієнт інвестування;
9). Коефіцієнт самофінансування.

Висновки. Підбиваючи підсумок, необхідно відзначити що використання запропонованого алгоритму у комплексній системі моніторингу дозволить не лише здійснити комплексний моніторинг економічних показників діяльності підприємств машинобудування, але й надасть реальну можливість проводити відстеження і діагностику результатів діяльності, раціонального спрямування ресурсів, коригувати управлінські рішення щодо уточнення спланованої операційної діяльності і намічених стратегічних цілей.

Література:

1. Іщенко Л. Ф. Розробка системи моніторингу ринку послуг мережі Інтернет: дис.... канд. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Іщенко Людмила Федорівна. – Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова, 2007. – 182 с.

2. Пугачова М. В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств: дис.... докт. екон. наук: 08.00.10 – статистика / Пугачова Марина Володимирівна. – Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату, 2008. – 436 с.

3. Болквадзе И. Р. Формирование системы мониторинга экономического состояния промышленного предприятия как фактор повышение эффективной системы управления: дис… канд. экон. наук.: 08.00.05. – экономика и управление народным хозяйством / Болквадзе Ираклий Ревазович. – Российский государственный гуманитарный университет: Москва, 2004. – 136 с.

4. Шляга О. В. Інформаційне забезпечення системи управління машинобудівних підприємств: дис. … канд. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Шляга Ольга Володимирівна. – Запорізька державна інженерна академія МОН України, 2007. – 202 с.

5. Кяран Уолш. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / Кяран

Уолш.: Пер. с. англ. О. В. Чумаченко. – 4-е изд. – К.: Companion Group, 2006. – 400 с.

6. Шайкан А. В. Стратегічний аналіз як необхідний інструментарій стратегічного управління вітчизняними підприємствами в сучасних умовах господарювання / Шайкан А. В. // Стратегія розвитку України (економіки, соціологія, право): Наук. журнал. – 2004. – Вип. 2. – С. 133-137.

7. Пенькова О. Г. Організаційно-методичні засади моніторингу інвестиційної діяльності: дис.... канд. екон. наук: 08.02.03. – організація управління, планування, регулювання економікою / Пенькова Оксана Георгіївна. – Уманський державний педагогічний університет ім. П. Г.Тичини МОН України, 2006. – 216 с.

8. Малащук Д. В. Конкурентоспроможність машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації світових ринків: дис. … канд. екон. наук: 08.05.01: Світове господарство і міжнародні економічні відносини / Малащук Дмитро Валерійович. – Українська академія зовнішньої торгівлі МОН України. – Київ, 2005. – 206 с.

9. Збалансована система показників: Монографія / [Кизим М. О., Пилипенко А. А., Зінченко В. А.]. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 192 с.

10. Нили Э. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Нили Э., Адамс К., Кеннерли. – М.: Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс – Клуб, 2003. – 400 с.

11. Нівен Пол Р. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність / Нівен Пол Р.: Пер. з англ.; За наук. ред. М.Горського. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 256 с.

УДК 332.142.4

Матвійчук О. В.,
аспірант Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПІДЗЕМНИХ ВОД

У статі окреслені засади економічного оцінювання підземних вод. Тема роботи зумовлена проблемою підвищення еколого-економічної ефективності водогосподарської діяльності в Україні. При підготовці матеріалу залучені вітчизняні статистичні дані та теоретичні напрацювання зарубіжних науковців.

Ключові слова: *водні ресурси, ґрунтові води, економічне оцінювання.*

В статье очерчено засады экономической оценки подземных вод. Тема работы обусловлена проблемой повышения эколого-экономической эффективности водохозяйственной деятельности в Украине. При формировании материала использованы отечественные статистические данные и теоретические наработки зарубежных ученых.

Ключевые слова: *водные ресурсы, грунтовые воды, экономическая оценка.*

In the articles outlined principles of economic evaluation of waters. The theme of work is predefined the problem of increase of economic and ecological efficiency of aquicultural activity in Ukraine. At preparation of material domestic statistical information and theoretical works of foreign research workers is attracted.

Key words: *water resources, ground water, economic evaluation.*

Постановка проблеми. Водні ресурси на території країни розподілені дуже нерівномірно, утворюючи зони надмірного та недостатнього водозабезпечення. Як відзначають українські експерти, за стандартами ООН Україна за сумарними запасами власних поверхневих і підземних водних ресурсів належить до малозабезпечених держав. Фактично за міжнародною класифікацією лише Закарпатська область належить до середньо забезпечених місцевим стоком. Низька вона в Чернігівській, Житомирській, Волинській та Івано-Франківській областях (2,0 – 2,6 тис.м^3); в інших областях – дуже низька і надзвичайно низька (0,11 – 1,95 тис.м^3 на одну людину). Для порівняння в інших країнах Європи цей показник значно кращий: Швеція – 2,5 тис. м^3, Великобританія – 5 тис. м^3, Франція – 3,5 тис. м^3, Німеччина – 2,5 тис. м^3. [1, *23*.].

Водночас, аналітики Державного комітету України по водному господарству відзначають, що нині мають місце негативні зміни в гідрологічному режимі природних водотоків і водойм, підвищення ризику руйнації

© Матвійчук О. В., 2010

гідротехнічних споруд і комплексів, відсутність дієвого захисту від руйнівної дії природних вод [2].

На цьому тлі та з урахуванням існування в Україні великих водогосподарських комплексів – водосховищ, каналів, водоводів, каскадів гідровузлів, систем водопостачання та зрошення надзвичайно актуалізується проблема удосконалення системи управління водними ресурсами та їх охороною. Нагальність цього завдання засвідчують визначені Державним комітетом України по водному господарству Пріоритетні напрями реформування управління та охорони водних ресурсів на період 2006-2015 років [3].

З іншого боку, потреба у зміні підходів до оцінювання та використання водних ресурсів зумовлена обраним Україною шляхом Євроінтеграції, зокрема, вступом до Світової організації торгівлі. Це передбачає перехід на світові стандарти оцінки ресурсного потенціалу, в тому числі і водних ресурсів. У новій європейській системі координат розвиток економіки передбачає вироблення сучасних рішень та підходів щодо методології еколого-економічного оцінювання використання водних ресурсів. При цьому засадничими вимогами до нової методології є реалізація принципу комплексного та ефективного використання та охороні водних ресурсів з одночасним підвищенням продуктивності водоресурсних джерел.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Саме тому, як засвідчує аналіз наукової літератури, означена проблематика знайшла своє відображення у працях таких знаних науковців, як В.В.Варанкін, К.Г Гофман, С.І.Дорогунцов, Н.Г.Ігнатенко, Е.А.Зінь, Я.В.Коваль, Н.Е.Ковшун, Т.В.Кузнєцова, В.П.Руденко, М.А.Хвесик, А.В.Яцик, В.А.Сташук та інших. У згаданих авторів ми можемо відшукати різноманітні підходи та пропозиції щодо реформування діючої системи управління і охорони водних ресурсів з метою забезпечення стабільної соціально-економічної ситуації та екологічної безпеки.

Мета і завдання дослідження. Між тим, метою нашого дослідження є намагання окреслити засади всебічного та ґрунтовного економічного оцінювання підземних вод. Адже аналізуючи дані по забезпеченню території України підземними водами [3], засвідчують, що їх видобуток для господарських потреб не відповідає можливостям їх оптимального використання відносно до наявності прогнозних ресурсів підземних вод і розвіданих запасів підземних вод. Це зумовлено тим, що кількість прогнозних ресурсів зменшується з півночі на південь України, а існуючій видобуток у цьому ж напрямку збільшується. Отож, вимоги до ефективності використання підземних ресурсів в Україні є надзвичайними, а необхідність економічної оцінки підземних вод – беззаперечною.

Виклад основного матеріалу. Передусім вважаємо за потрібне окреслити стан ресурсний потенціал України щодо підземних вод. За останніми офіційними даними [3, *8*], резерв прогнозних ресурсів в цілому в Україні є достатньо значним – 55211,49 тис. м^3/добу, у тому числі 13358,29 тис. м^3/добу – резерв розвіданих запасів підземних вод. На значній частині тери-

торії, за винятком південних та південно-східних областей, є сприятливі умови для суттєвого підвищення використання підземних вод при забезпеченні раціонального режиму експлуатації. Щодо резерву розвіданих запасів, то тільки за рахунок введення в експлуатацію усіх розвіданих ділянок родовищ підземних вод та до ведення їх продуктивності до проектної величини, можна збільшити видобуток підземних вод більше як на 10000 тис. м^3/добу. Однак, в силу різних обставин, резерв прогнозних ресурсів підземних вод не завжди може бути використаним, особливо на площах зі складними гідрогеологічними умовами (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька області, Автономна Республіка Крим), де необхідне проведення робіт з пошуку джерел централізованого водопостачання.

Як відзначають експерти, переважна більшість ресурсів підземних вод зосереджена в північних та північно-західних областях країни, які відзначаються сприятливими умовами для їх формування. Південні області мають обмежені ресурси підземних вод через несприятливі гідрогеологічні умови для їх накопичення. Найважливішим і найбільш захищеним в умовах значних техногенних навантажень на довкілля резервом джерел питного водопостачання є розвідані запаси підземних вод, затверджені ДКЗ СРСР, УкрТКЗ та ДКЗ України, які саме і забезпечують стабільність водно-екологічного середовища держави.

Розвіданість прогнозних ресурсів підземних вод станом на 01.01.2008 становила 26 %, а кількість розвіданих запасів підземних вод дорівнювала 15978,51 тис. м^3/добу, які затверджені на 1047 ділянках родовищ підземних вод. Упродовж 2007 року було затверджено 16 нових ділянок родовищ підземних вод у Одеській, Луганській, Закарпатській, Львівській, Харківській, Запорізькій, Сумській, Полтавській областях та Автономній Республіці Крим. Загальні обсяги розвіданих запасів підземних вод по Україні збільшилась на 100,01 тис. м^3/добу.

Найбільша кількість розвіданих запасів підземних вод в країні припадає на території з інтенсивно розвинутим народним господарством, особливо на площах з невеликими прогнозними ресурсами підземних вод та значною потребою в них. Це, переважно, центральні та південно-східні області України, в межах яких розвіданість прогнозних ресурсів підземних вод понад 50 %притаманна більшій частині їх територій. В північній частині країни, внаслідок невеликої потреби, розвідано до 25 % прогнозних ресурсів підземних вод, і тільки у районах, прилеглих до обласних центрів, відсоток розвіданості збільшується до 50 % і більше. Максимальний відсоток розвіданості прогнозних ресурсів підземних вод відмічається в Автономній Республіці Крим (91 %), в Одеській (66 %), Дніпропетровській (64 %), Кіровоградській (56 %) областях, мінімальний – в Чернігівській (7 %), Рівненській (12 %), Тернопільській (13 %)та Волинській (14 %) областях.

У кількісному відношенні значна частина розвіданих запасів підземних вод зосереджена у Донецькій, Київській, Луганській, Львівській, Харків-

ській областях та Автономній Республіці Крим (понад 1000 тис. м^3/добу у кожній). Сума розвіданих запасів підземних вод цих шести областей перевищує половину загальної кількості розвіданих запасів країни. Найбільша кількість розвіданих ділянок родовищ підземних вод у Донецькій (101), Київській (96), Луганській (75), Львівській (63) областях та в Автономній Республіці Крим (90), що складає більше 40 % від усіх розвіданих ділянок України; найменша – в Чернівецькій і Миколаївській областях (по 11 у кожній) та в Закарпатській області (17).У 2007 році загальний видобуток підземних вод в Україні склав6477,71 тис. м^3/добу (11 % від суми прогнозних ресурсів підземних вод), що на 340,76 тис. м3/добу менше, ніж у минулому році. Значна частина видобутку (28 %) припадала на дренажні води – 1842,84 тис. м^3/добу (найбільше у Донецькій (80 %), Кіровоградській (66 %), Запорізькій (49 %), Луганській (48 %), Херсонській (41 %) областях). Найбільший видобуток прогнозних ресурсів підземних вод було відмічено у Луганській області (понад 1000 тис.м^3/добу), найменший – у Івано-Франківській, Дніпропетровській та Вінницькій областях (38,2-58,09 тис. м^3/добу).

Видобуток розвіданих запасів підземних вод у 2007 році становив 2620,22 тис. м^3/добу (16 % від їх кількості і 40 % від загального водовідбору), що на 121,82 тис. м3/добу менше, ніж у минулому році. Найбільшу кількість розвіданих запасів підземних вод було відібрано у Луганській (489,03 тис.м^3/добу), Львівській (357,49 тис. м^3/добу), Київській (330,44 тис. м^3/добу) областях та Автономній Республіці Крим (221,72 тис. м^3/добу); найменшу – в Миколаївській (9,5 тис. м3/добу), Дніпропетровській (10,75 тис. м^3/добу) та івано-Франківській (11,33 тис. м^3/добу).

Найвищий рівень освоєння прогнозних ресурсів підземних вод припадає на густонаселені площі з високим господарським потенціалом. В північних і західних областях зі значними ресурсами підземних вод і невеликою потребою в них, відбирається від 2 % (Чернігівська область) до 16% (Чернівецька область), в той час як в південних і східних областях, при незначних водних ресурсах і великій потребі в них, відбирається від 10% (Херсонська область) до 36 % (Донецька область) прогнозних ресурсів підземних вод. Ступінь освоєння розвіданих запасів підземних вод змінюється від 2-6 % (Дніпропетровська, Івано-Франківська, Харківська, Черкаська, Кіровоградська області) до28% (Луганська і Львівська області).З розвіданих 1047 ділянок родовищ підземних вод станом на 01.01.2008 рік введено в експлуатацію лише 561 (54 %), більшість з яких працює не на повну потужність. Максимальна кількість діючих ділянок родовищ підземних вод знаходиться в Автономній Республіці Крим (58), Луганській (57), Донецькій (44) і Київській (43) областях.

За останніми даними понад 70 % відібраних підземних вод використовується у господарсько-питному водопостачанні. Решта розподіляється у таких напрямках: виробничо-технічне водопостачання, зрошення земель та для розливу. Відтак не дивно, що підземними водами чи не найбільше в Україні опікується Міністерства з питань житлово-комунального госпо-

дарства, яке, зокрема, регулярно готує Національну доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні. Щоправда при цьому використовують офіційні матеріали інших дотичних до проблематики водних ресурсів міністерств та відомств: Міністерства охорони здоров'я України, Міністерства аграрної політики України, Міністерства оборони України, Міністерства палива та енергетики України, Міністерства транспорту України, Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи, Державної геологічної службою Мінприроди України, Державного комітету водного господарства України, Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською і Севастопольською міськими державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування.

Тут слід відзначити, що аналіз подібних доповідей за останні роки дає підстави зробити висновок, що на сьогодні основними джерелами питного водопостачання в країні є поверхневі та підземні води, обсяги використання яких складають, відповідно, 70 та 30 %. Між тим, традиційно мешканці України при споживанні води надають перевагу саме артезіанським водам, оскільки вважають їх більш захищеними від негативних техногенних впливів.

Втім, це є доволі типова ситуація у світовій практиці. Як відзначає президент Міжнародного товариства екологічного моделювання (Великобританія) Асіт К. Бісвас (Asit K.Biswas), у багатьох країнах законодавчі та адміністративні заходи були пов'язані переважно з захистом підземних вод. Наприклад, дозвіл свердлити колодязь давався від випадку до випадку без всебічного регіонального планування. У деяких випадках плани розвитку готувалися на основі спрощеного гідрологічного аналізу місцезнаходження водоносних шарів і доступності значних ресурсів [4].

Згодом у контексті намагань максимально ефективно використовувати підземні водні ресурси була започаткована всебічна економічна, а пізніше еколого-економічна оцінка використання підземних вод. При цьому планування розвитку підземних водних ресурсів включає власне знаходження підземних вод для забезпечення потреб водопостачання та їх використання.

Таким чином, наголошує Асіт К. Бісвас (Asit K.Biswas), програма оцінювання підземних вод – це тривалий, методологічний і технічний процес оцінки зі спостереженнями, вимірами, "польовими" та лабораторними аналізами вибраних компонентів та змінних систем підземних вод з наступною метою:

1. Зібрати, обробити і проаналізувати дані про рівень підземних вод, і встановити співвідношення зовнішніх впливів на систему з рівнями підземних вод та властивостями системи для оцінки просторово-часові зміни реакції системи підземних вод та спрогнозувати майбутню динаміку поведінки системи.

2. Зібрати, обробити і проаналізувати дані про такі аспекти навколишнього середовища, як просідання ґрунтів і якість води для оцінки теперіш-

ніх умов, та поєднати просторово-часові зміни зі змінами у динаміці поведінки системи внаслідок зовнішніх впливів, а потім оцінити очікувані зміни наслідків для навколишнього середовища внаслідок потенційних майбутніх впливів на систему підземних вод і, відповідно, впливів у часі та просторі.

3. Забезпечити зворотній зв'язок спостережній мережі для модифікації та покращення процесу збору інформації, і забезпечити інформацією владу та політиків для здійснення належної політики планування і стратегії використання ґрунтових вод з ціллю захисту ресурсів для тривалішого їх використання.

Якщо ж говорити, про методичні засади оцінювання підземних вод, то маємо відзначити такі моменти. По-перше, кожна система підземних вод є унікальною за своїм фізичним оточенням. Тому, неможливо сформулювати простий план оцінювання, який неминуче призведе до розробки найкращої програми використання підземних вод. Тобто, план такого оцінювання у контексті регіональної системи потребуватиме більших зусиль і врахує більше факторів, ніж у випадку розробки на місцевому рівні. По-друге, початкові стратегії, які приймаються для здійснення еколого-економічного оцінювання підземних вод, можуть і повинні бути оновлені та змінені, коли процес оцінювання буде просуватися і виявляти нові дані спостережень за реакцією підземних вод на зовнішні впливи.

Зважаючи на ці принципи, Асіт К. Бісвас (Asit K.Biswas) визначив такі базові вимоги до хронології здійснення еколого-економічного оцінювання підземних вод [4, 165-166]:

1. Визначити систему підземних вод, нанісши на карту стратиграфічну інформацію, щоб визначити водоносні шари, обмежуючі шари та ступінь їх поширення; взаємозв'язок між водоносними шарами; та встановити гідравлічну природу меж.

2. Визначити систему течії з допомогою ідентифікації всіх складових внутрішньої течії у систему підземних вод, характер течії у системі, та всі складові зовнішньої течії з системи; також визначити механізми, що контролюють кожну складову.

3. Визначити якості водоносних шарів, оцінити складові внутрішньої та зовнішньої течій, і підготувати рівняння (баланс) підземних вод.

4. Визначити базові значення показників якості підземних вод та визначити можливі джерела забруднення.

5. Визначити сприйнятливість системи підземних вод до надмірного використання і пов'язані з ним наслідки для навколишнього середовища.

6. Розробити по стадіях математичні моделі для оцінювання і перевірити ці моделі реакцією системи підземних вод, що спостерігалася.

7. Здійснити вивчення дії з математичними моделями, що підпорядковуються добре визначеним критеріям і обмеженням, щоб розробити план по використанню ресурсів.

Спираючись на тези британського науковця, ми пропонуємо власну методику еколого-економічного оцінювання підземних вод. При цьому,

зауважимо, що вона ґрунтується на ресурсовідновлюючому підході, може мати загальний характер для оцінювання водних ресурсів та сформульована нами у формі таблиці – *Таблиця 1*.

Таблиця 1

Основні етапи еколого-економічного оцінювання водних ресурсів

Складові оцінювання	Основні етапи оцінювання
екологічне оцінювання	
Встановлення цілей	Розгляд перспектив використання водних ресурсів та вимог до них (вивчення законодавства чи інструкцій). Розгляд економічних і технологічних обмежень
Попередні дослідження (огляди)	Огляд літератури чи баз даних для існуючих фізичних, хімічних, біологічних чи гідрологічних даних, інформацію щодо методів оцінки тощо. Протестувати польові й лабораторні методи, якщо це необхідно. Провести спеціальне дослідження, щоб обрати ділянки та/або методи для тривалого використання і оцінити результати. Оцінити необхідні технічні та фінансові ресурси
Розробка програми моніторингу	Обрати місце для моніторингу, частоту забору зразків, конкретні методи і обладнання. Представити розробку кінцевої програми та інструкції для техперсоналу.
Виконання програми моніторингу	Польові операції: збір зразків та здійснення замірів. Лабораторні операції з обробки, аналіз зразків Гідрологічні вимірювання: збір інформації по стоку, рівнях тощо
Управління даними	Зберігання даних: переведення результатів з польових та лабораторних операцій у базу даних Аналіз даних: застосування статистичних методів, наприклад, корелювання, аналіз тенденцій Перетворення та представлення даних: таблиці результатів, резюме даних, графіки (діаграми)
Підсумок екологічного оцінювання	Визначення стану певного водного об'єкту та рівень екологічно допустимого антропогенного навантаження на цей водний об'єкт.
економічне оцінювання	
Здійснення якісної оцінки на базі екологічних критеріїв.	Визначення показників безпечності, ресурсоємкості та ресурсовідновлюваності через розрахунок відповідних коефіцієнтів.
Здіснення кількісної оцінки на базі екологічних критеріїв.	Визначення та розрахунок природоохоронних та ресурсовідновлювальних витрат
Здіснення кількісної оцінки на базі економічних критеріїв.	Розрахунок показників: чиста приведена вартість, строк окупності інвестицій, дохідність інвестицій, середньозважений очікуваний дохід.

Підсумок економічного оцінювання	Тлумачення результатів: встановлення причин і наслідків, ступеня узгодженості з вимогами законодвастваа, визначення тенденцій тощо. Оцінка досягнення цілей екологічновмотивованого водокористування
ЗАГАЛЬНИЙ ВИСНОВОК	
Рекомендації для менеджменту	Рекомендації для прийняття фінансових та управлінських рішень. Рекомендації щодо впровадження (або продовження) системи природоохоронних та ресурсовідновлювальних заходів.

Маємо відзначити, що використовуючи зазначену методику та запропоновані показники можна більш повно оцінювати всі аспекти водокористування, кількісно оцінювати його соціально-екологічні наслідки, заходи щодо охорони, відтворення та збереження водних джерел.

Це своєю чергою відкриває шлях для:

1) планування розвитку господарства з урахуванням екологічної ситуації на рівні певного водного об’єкту та екологічних наслідків фінансових та управлінських рішень;

2) здійснення водокористування на підставі ресурсовідновлювального підходу;

3) стимулювання залучення оборотної та послідовно (повторно) використаної води на виробничі потреби;

4) підвищення економічного інтересу та створення надійного механізму раціонального природокористування у виробників;

5) передбачення та акумуляції коштів на природоохоронні та ресурсовідновлювальні заходи;

6) вирішення проблеми координація екологічних пріоритетів та економічних інтересів у сфері водокористування;

7) усунення недосконалості правової, нормативно-технічної та методичної бази природоохоронної діяльності;

8) забезпечення доступу до інформації про стан довкілля широких верств населення.

Вважаємо, що викладені вище положення розв’язують важливе наукове завдання створення нової концепції змісту еколого-економічного оцінювання (зокрема, використання підземних вод), що зрештою сприятиме поглибленню теоретико-методичних основ раціонального водокористування в Україні.

Зрозуміло, що здійснення еколого-економічного оцінювання підземних вод має бути виконано до прийняття рішення про їх розробку та використання. Очевидно, також, що реалізація такої схеми еколог-економічного оцінювання потребує залучення суттєвих обсягів інформації. Втім, без такого оцінювання підприємства, які передбачають розробку підземних вод

на конкретній території, не зможуть належним чином розрахувати свої витрати щодо видобутку підземних вод та їх ефективного використання. Враховуючи це, актуалізується інтенсифікація взаємодії та співпраці різних урядових та наукових організацій, які мають справу з підземними водами та взагалі з водними ресурсами. Це сприятиме екологічному та економічному обґрунтуванню та супроводу певного проекту, а отже допоможе досягти корисних результатів та мінімізувати шкідливі наслідки розробки використання підземних вод.

Висновки. Аналізуючи дані щодо забезпечення території України підземними водами, приходимо до висновку, що їх видобуток для господарських потреб не відповідає можливостям їх оптимального використання відносно до наявності прогнозних ресурсів підземних вод і розвіданих запасів підземних вод. Водночас, на тлі негативних зміни в гідрологічному режимі природних водотоків і водойм, підвищення ризику руйнації гідротехнічних споруд і комплексів поверхневими та підземними водами, з одного боку, та значних потребах у водопостачанні якісної питної води – з іншого, актуалізується проблема удосконалення системи управління водними ресурсами та їх охороною. Очевидно, що це не можливо без здійснення якісного еколог-економічного оцінювання водних ресурсів – у тому числі підземних вод. Методичні засади такого оцінювання викладені нами на підставі зарубіжного досвіду.

При цьому маємо відзначити, що якісне еколого-економічне оцінювання підземних вод може сприйматися як інструмент соціально-економічного планування, який допомагає у передбаченні потенційних майбутніх впливів на довкілля економічної діяльності під час розробки та використанні підземних вод як корисних, так і шкідливих. Це, зрештою, сприятиме обранню оптимальної альтернативи, яка максимізує корисні ефекти і зменшує шкідливі впливи на навколишнє середовище від використання підземних вод.

Література:

1. Хвесик М. А., Горбач Л. М., Кулаковський Ю. П. Економіко-правове регулювання природокористування: Монографія – К.: Кондор, 2009.

2. Пріоритетні напрями реформування управління та охорони водних ресурсів на період 2006-2015 років. Аналітична записка Державного комітету України по водному господарству. – http://www.scwm.gov.ua/index.php?option=com_content&task=view&id= 195&Itemid=7.

3. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2007 році. / Міністерства з питань житлово-комунального господарства України. – Київ, 2008. – http://www.minjkg.gov.ua/index.php?id=1215.

4. Asit K. Biswas Water resources: environmental planning, management, and development. – New York.; McCraw-Hill Companies, 1996. – P. 737.

УДК 338.56.78

Півнюк О. П.,
викладач Луцького кооперативного коледжу

ОБЛІК ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження бухгалтерського та податкового обліку загальновиробничих, адміністративних та витрат на збут в операційній діяльності, досліджено зарубіжний досвід відображення в обліку цих витрат. Розроблено пропозиції щодо удосконалення та зближення бухгалтерського та податкового обліку означених витрат, що дасть змогу оперативніше складати фінансову та податкову звітність.

Ключові слова: *загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут операційної діяльності, глобалізація економіки, фінансовий облік, бухгалтерський облік, податковий облік.*

В статье проведено исследование бухгалтерского и налогового учета общепроизводственных, административных и расходов на сбыт в операционной деятельности, исследовано зарубежный опыт отображения в учете и отчетности этих расходов. Разработано предложения относительно усовершенствования и сближения бухгалтерского и налогового учета определенных расходов, что даст возможность оперативно составлять финансовую и налоговую отчетность.

Ключевые слова: *общепроизводственные расходы, административные расходы, расходы на сбыт операционной деятельности, глобализация экономики, финансовый учет, бухгалтерский учет, налоговый учет.*

The article investigates the book-keeping and tax accounting of general production charges, administrative charges and charges on the sale in operating activity. The author analyzes the foreign experience of reflection of these charges in accounting. It is developed in relation to an improvement and rapprochement of book-keeping and tax accounting of these charges in order to make the financial and tax reports efficiently.

Key words: *are charges, administrative charges, charges on the sale of operating activity, globalization of economy, financial account, account, fiscal accounting.*

Постановка проблеми. Дуже важливою стадією побудови фінансового обліку витрат операційної діяльності підприємств є облік витрат періоду (адміністративних, витрат зі збуту, інших операційних). Всі ці види ви-

© Півнюк О. П., 2010

трат, з'явилися в обліковій практиці підприємств після набрання чинності нового Плану рахунків бухгалтерського обліку з 1 січня 2000 р. та з поширенням дії П(С)БО 16 "Витрати" на підприємства.

Оскільки явище є повним, сьогодні надзвичайно важливим та актуальним питанням є розробка раціональної класифікації адміністративних витрат підприємств для правильного розуміння їх призначення, ролі у виробництві та управлінні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Адміністративні витрати займають значну питому вагу у витратах операційної діяльності на підприємствах. Великі розміри адміністративних витрат вимагають належної організації їх як фінансового та управлінського обліку. Ця ділянка обліку розкрита в наукових працях Ф. Ф. Бутинця, М. А. Вахрушиної, К. Друрі, Т. П. Карпової, В. Е. Керімова, Л. В. Нападовської, В. Ф. Палія, М. С. Пушкара, Р. Ентоні і Дж. Ріса, Ч. Т. Хорнгрена, Дж. Форстера та інших вчених економістів. Не зважаючи на ґрунтовні дослідження означених вчених питання удосконалення обліку названих витрат потребують додаткового дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка пропозицій щодо удосконалення та зближення бухгалтерського та податкового обліку загальновиробничих, адміністративних та витрат на збут операційної діяльності, що дасть змогу оперативніше складати фінансову та податкову звітність.

Виклад основного матеріалу. За методикою формування витрат підприємств, адміністративні витрати виділені у самостійну групу. За П(С)БО 16 "Витрати" "Адміністративні витрати – це загальногосподарські витрати, які пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства", а саме[1]:

– загальні корпоративні витрати (організаційні, витрати на проведення річних зборів, представницькі та ін.);

– витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

– витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);

– винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);

– витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, на телекс, факс тощо);

– амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;

– витрати на врегулювання спорів у судових органах;

– податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);

– плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;

– інші витрати загальногосподарського призначення.

На жаль, визначення у П(С)БО 16 "Адміністративних витрат" доволі нечітке і не дозволяє у низці випадків прямо віднести їх елементи до витрат, наведених у даному стандарті. Є окремі неточності в структурі адміністративних витрат, що наведена в Рекомендаціях № 47. Так, неправомірним, з нашої точки зору, є віднесення до адміністративних витрат витрати на організацію прийомів, презентацій та свят, придбання і розповсюдження подарунків, включаючи безоплатну роздачу зразків товарів або безплатне надання послуг (виконання робіт) з рекламними цілями, але не більш ніж 2% оподаткованого прибутку підприємства за попередній звітний квартал.

Такі витрати доцільно включати до складу витрат на збут, оскільки вони пов'язані з реалізацією продукції. Тим більше що автори Рекомендацій самі із цим твердженням погодилися, про що свідчить зміст пункту 6 розділу 13 структури "витрат на збут"[2].

Крім цього, обмежувати такі витрати двома відсотками від оподаткованого прибутку підприємства за попередній період, на наш погляд, недоцільно. Таке обмеження існує в податковому обліку валових витрат, а Рекомендації регламентують бухгалтерський облік, який повинен базуватися на національних положеннях (стандартах). Останні не передбачають такого обмеження.

Слід також висловити сумнів щодо віднесення до адміністративних витрат – витрат, пов'язаних із врегулюванням спорів у судових органах. Витрати на врегулювання спорів у судових органах включають, крім сплати державного мита, ще й штрафні санкції, які узагальнюються на окремому рахунку 94"Інші витрати операційної діяльності", тому варто було б згадати в Рекомендаціях про такі втрати у складі інших операційних.

За аналогією з податковим обліком можна цілу групу витрат назвати витратами подвійного призначення, які можна відносити і до загально виробничих, і до адміністративних витрат. Але це можна пояснити тим, що багато в чому класифікацію витрат визначає специфіка конкретного виробництва та умовність самих понять.

Добре, на наш погляд, трансформували загальногосподарські витрати згідно з Типовим положенням та П(С)БО 16 Є. Котлярів та Ю. Іванов [2].

Наприклад, витрати на контроль за виробничими процесами і якістю продукції (робіт, послуг) автори однозначно віднесли до загальновиробничих витрат, керуючись п. 15.7. П(С)БО 16 "Витрати". Але якщо такий контроль буде проведений працівниками апарату управління підприємством, то витрати на їх заробітну плату повинні відноситись до адміністративних витрат. Таку точку зору, зокрема, підтримав О. Бородкін.

Узагальнюючи наведене вище, потрібно наголосити на необхідності ретельного аналізу працівниками облікових служб підприємств складу загальновиробничих та адміністративних витрат. Неправильний їх перероз-

поділ призведе до перекручення фінансової звітності у частині собівартості реалізованої продукції та валового прибутку підприємства.

У працях російських авторів облік адміністративних витрат описаний в складі обліку непрямих (накладних) витрат разом із їх розподілом.

Така методика обліку є характерною для підприємств країн, на яких визначається повна собівартість продукції (робіт, послуг). Прикладом таких підприємств можуть бути підприємства Росії. Облік витрат там регламентується Положенням бухгалтерського обліку (ПБО) 10/99 "Витрати організацій". Варто також зазначити, що підприємства Росії списують загальновиробничі витрати відповідно до облікової політики, яка передбачає використання одного із двох варіантів:

1) в кінці кожного місяця вони включаються у виробничу собівартість продукції;

2) загальногосподарські витрати вважаються витратами періоду і щомісячно списуються в дебет рахунку 90 "Продаж".

У випадку використання другого варіанту загальногосподарські витрати виділяються окремим рядком у Звіті про прибутки і збитки за статтею "Управлінські витрати", а при першому – відображаються в складі "Собівартості проданих товарів, продукції, послуг" [4,с45].

Загальна методика обліку адміністративних витрат на підприємствах за елементами, аналогічна до методики побудови витрат виробничої діяльності або витрат на збут, тобто на першій стадії формуються елементи витрат – матеріальні витрати, витрати на оплату праці тощо, а на другій – проводиться їх списування на фінансові результати. За дебетом рахунка "Адміністративні витрати" відображаються відповідні витрати у кореспонденції з кредитом таких рахунків: "Виробничі запаси" (з наступним записом на субрахунки "Матеріали", "Паливо", "Запасні частини" тощо), "Знос (амортизація) основних засобів", "Розрахунки з оплати праці", "Розрахунки зі страхування" та ін.

Загальна сума витрат, нагромаджена на дебеті рахунка "Адміністративні витрати" повністю списується в дебет рахунка "Фінансові результати" під час їх визначення.

В аналітичному обліку доцільно адміністративні витрати обліковувати за статтями кошторису. Якщо мова йде про велике підприємство, то його власникам і апарату управління потрібна інформація про результати роботи кожного із відділів (бухгалтерії, виробничо-економічного, фінансового, маркетингу тощо). Отримання такої інформації можливе за умови відповідної організації управлінського обліку.

До завдань управлінського обліку адміністративних витрат входять:

1) визначення фактичних адміністративних витрат в розрізі окремих статей, підрозділів, відділів тощо;

2) знаходження оптимального їх розміру з метою забезпечення ефективності процесу управління господарською діяльністю підприємств;

3) планування і нормування їх розміру в структурі витрат за договорами та витратами періоду;

4) визначення відхилень фактичних адміністративних витрат від нормативних, планових або стандартних;

5) складання внутрішньої звітності з адміністративних витрат.

Синтетичний облік адміністративних витрат ведеться на рахунку 92 “Адміністративні витрати”. Оскільки на цьому рахунку узагальнюються не лише витрати на утримання апарату управління, як правильно зазначає З. В. Задорожний, а й загальногосподарські витрати, доцільно було б змінити назву на “Адміністративно-господарські витрати” [3]. З метою забезпечення одержання необхідної детальнішої інформації менеджерами та засновниками щодо структури і витрат, на наш погляд, облік на рахунку 92 необхідно здійснювати в розрізі двох субрахунків: 921 “Загальноуправлінські витрати” та 922 “Загальногосподарські витрати”. Дана пропозиція дасть змогу без додаткових вибірок забезпечувати відповідними даними проведення перспективного й ретроспективного аналізу структури та окупності адміністративних витрат, своєчасно в виявляти резерви їх зниження.

Крім цього, на субрахунку 921 “Загальноуправлінські витрати” доцільно виділити аналітичні рахунки: 9211 “Загальноуправлінські витрати валові”, 92 “Загальноуправлінські витрати невалові”. Наявність вказаних аналітичних рахунків дасть змогу, як ми вважаємо, значно зблизити бухгалтерський та податковий облік даного виду витрат.

Другою важливою складовою витрат періоду операційної діяльності підприємств є витрати на збут. За П(С)БО 3 (ст. 23), витрати на збут – продукції, послуг, товарів – формують окрему статтю звітності про фінансові результати, а це означає, що у бухгалтерському обліку необхідно передбачити відокремлене узагальнення цих витрат.

До витрат зі збуту виробів належать витрати на:

– транспортування та доставку готової продукції від станції відправлення до станції призначення;

– завантаження у вагони, судна, автомобілі та інші транспортні засоби;

– комісійні збори, що сплачуються різним організаціям за договорами;

– спеціальні аналізи, що виконуються під час відвантаження;

– утримання складських приміщень у місцях її реалізації;

– оплату праці й комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту та складів, водіям та ін.;

– рекламу та дослідження ринку (маркетинг);

– відрядження;

– оплату послуг збутових, посередницьких, зовнішньо-торгівельних організацій;

– оренду, податки, страхування, амортизацію, ремонт та утримання основних засобів відділу збуту, складів, транспортних засобів, демонстраційних залів тощо;

– надання знижок (дисконту) покупцям, з цієї групи належать також витрати на відшкодування витрат за участь у виставках, ярмарках, представницьких витрат (організацію прийомів), конференцій та інших заходів, включаючи оплату праці обслуговуючого персоналу.

Варто зазначити, що до витрат зі збуту продукції належать: витрати з транспортування готових виробів, відшкодована покупцями; знижка цін, наданих торговельним організаціям для відшкодування їх транспортних витрат.

Синтетичний облік витрат на збут ведеться на рахунку 93 з аналогічною назвою. З метою забезпечення більшої аналітичності обліку такого роду витрат залишається актуальною пропозиція М. С. Пушкара про доцільність двох субрахунків: "Комерційні витрати" і "Витрати на маркетинг" до рахунка 43 "Позавиробничі витрати" старого Плану рахунків, аналогом якого виступає чинний ж 93 "Витрати на збут" [4,с.67].

Наступною пропозицією щодо вдосконалення обліку витрат на збут на підприємствах промисловості є пропозиція доцільності здійснення обліку в розрізі двох субрахунків: 931 "Витрати на збут валові" і 932 "Витрати на збут невалові" до рахунка 93. Ведення обліку витрат на збут на двох названих субрахунках забезпечить значне зближення бухгалтерського та податкового обліку.

Загальний підсумок на рахунку 93 дасть необхідну інформацію для заповнення фінансової звітності, зокрема форми № 2 "Звіт про фінансові результати", а дані субрахунку 931 – декларації про прибуток підприємства.

Реформування бухгалтерського обліку в Україні, як вже зазначалося раніше, привело до докорінних змін в суті економічного терміну "витрати". Якщо до 1 січня 2000 року низка витрат покривалася за рахунок залишкового прибутку та фондів економічного стимулювання, тобто не впливали на прибуток до оподаткування, то за П(С)БО 3 "Звіті про фінансові результати", П(С)БО 16 "Витрати" більшість з них зменшують його величини. Основна частина таких витрат нині відноситься до інших операційних. Останні є витратами періоду, які в собівартість продукції (робіт, послуг) не включаються, а списуються щомісячно на зменшення фінансового результату від операційної діяльності.

Висновки. Вітчизняний облік інших операційних витрат, в основному відповідає міжнародним стандартам. Приблизно такий же облік інших операційних витрат має місце на підприємствах Молдови, де ці витрати виділяються окремим рядком в складі витрат операційної діяльності за національним стандартом бухгалтерського обліку 3 "Склад затрат і витрат підприємства"[4.с.64]. Порівнюючи структуру витрат операційної діяльності вітчизняних підприємств із такою ж структурою на підприємствах Росії можна виявити між ними значні відмінності. Останні у Звіті про прибутки і збитки в складі інших операційних витрат відображають витрати, пов'язані з оплатою послуг кредитних закладів, реалізацією основних засобів, утриманням законсервованих об'єктів у зв'язку з анулюванням укладених договорів у зв'язку із припиненням виробництва тощо.

За ПБО 9 "Витрати організації", на підприємствах Росії інші витрати операційної діяльності відображаються у Звіті про прибутки і збитки (форма № 2), в основному у складі позареалізаційних витрат (штрафи, пені, неустойки заплачені, курсові різниці з валютних операцій, сума уцінки оборотних активів, сума дебіторської заборгованості, за якою минув термін позовної давності, інша, нереальна до повернення заборгованість).

Основним завданням вітчизняних науковців та практиків з бухгалтерського обліку сьогодні є розробка напрямів максимального зближення цього обліку із податковим з метою зменшення трудозатрат працівників бухгалтерії.

До введення нового Плану рахунків, які в податковому обліку не відносились до валових обліковувалися переважно на рахунках 81 "Використання прибутку" і 87 "Фонди економічного стимулювання". В новому Плані рахунків відсутні аналоги цих рахунків. Як показали дослідження проведені на підприємствах, більшість з них для цієї мети використовують рахунок 94 "Інші операційні витрати".

На наш погляд, таке віднесення так званих "невалових" витрат на цей рахунок призведе до спотворення фінансової звітності, зокрема форми № 2 "Звіт про фінансові результати". В зв'язку з цим пропонуємо (якщо в бухгалтерському обліку витрати відносяться до адміністративних, загальновиробничих, витрат на збут, а в податковому обліку не включаються до складу валових) то узгодження цих двох видів обліку досягти, як уже зазначалось раніше, виділивши окремі субрахунки або аналітичні рахунки в складі названих рахунків, на яких обліковувати відповідно валові і невалові витрати. Загальний підсумок за рахунками дасть необхідну інформацію для складання фінансової звітності, зокрема форми 2 "Звіт про фінансові результати", а дані субрахунків, на яких пропонуємо вести облік валових витрат – для складання Декларації про прибуток підприємства.

Оскільки фактичну собівартість готових виробів можна визначити лише після збирання всіх витрат та калькулювання її фактичної собівартості, постає потреба в щоденному обліку наявності та руху готових виробів, визначення її вартісних характеристик. Цього можна досягти за формування потужної інформаційної системи з розгалуженими інформаційними відділами з обліку витрат, достатньо забезпеченими автоматизованими системами управління.

Література:

1. П(С)БО16 "Витрати" Затверджено наказ МФУ від 29.11.99. – № 290 зі змінами та доповненнями.

2. Котлярів Е. Іванов Ю. Класифікація витрат за статтями калькуляції: непрямі та інші. Бухгалтерія 2001. – № 24/1. – С. 45

3. Задорожний З.В. Облік інших витрат і доходів звичайної діяльності Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 6. – С. 20.

4. Пушкар М. С., Гавришко В. Н., Романів Р. В. – Історія обліку та контролю господарської діяльності: Навч. посібник для студ. вузів: Карт-бланш, 2003-223 с.

УДК 334.716: 336.5.02

Приварникова І. Ю.,
старший викладач кафедри менеджменту Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара

СИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ДЖЕРЕЛО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОНОВЛЕННЯ

У статті надана характеристика витрат на основні засоби та наведена їх класифікація з метою системного управління витратами й підвищення рівня ефективності використання та оновлення основних засобів.
Ключові слова: *основні засоби, витрати на основні засоби, класифікація витрат на основні засоби, ефективність використання та оновлення основних засобів.*

В статье дана характеристика затрат на основные средства и представлена их классификация для системного управления затратами и повышения уровня эффективности использования и обновления основных средств.
Ключевые слова: *основные средства, расходы на основные средства, классификация расходов на основные средства, эффективность использования и обновления основных средств.*

In the article description of expenses on capital assets is given and their classification for the system management by expenses and increase of level of efficiency of the use and update of capital assets is represented.
Keywords: *capital assets, expenses on capital assets, classification of expenses on capital assets, efficiency of the use and update of capital assets.*

Постановка проблеми. Останнім часом проблема значного зношення виробничого потенціалу промислових підприємств, зокрема металургійної та машинобудівної галузі України, стає все більш актуальною. З одного боку, потреби в інвестиційних ресурсах на відтворення основних засобів, обсяги витрат на утримання та експлуатацію обладнання, ремонт та обслуговування основних засобів підприємств, витрати на підтримання їх у працездатному стані постійно зростають, що призводить до підвищення собівартості продукції та загальних витрат підприємства. З іншої сторони, в умовах фінансової кризи через нестачу фінансових ресурсів підприємства обмежені в своїх можливостях оновлювати засоби виробництва. Постає необхідність пошуку резервів щодо менш витратного, більш економічного використання наявних основних засобів задля економії коштів і

© Приварникова І. Ю., 2010

направлення накопичених коштів в їх оновлення. Тому питання управління витратами, зокрема на основні засоби, набуває все більшого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна база знань про особливості використання та оновлення основних засобів (фондів, капіталу, активів, засобів праці) промислових підприємств сформувалася завдяки дослідженням І.Г.Готліб, Н.А.Караван, Н.Г.Ревенко, Н.Левицької, А.Д.Шеремета та інших. Свій внесок у розробку фундаментального підходу до управління витратами, які виникають у господарській діяльності промислових підприємств, зробили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені й практики О.Амоша, С.О.Волонцевич, М.Г.Грещак, Г.В.Козаченко, О.С.Коцюба, В.Леонтьев, В.Палій, Ю.С.Погорелов, Л.В.Попкова, Ф.Ф.Бутинець, А.В.Череп, Дж.Шим, Б.С.Юровський та інші. Праці цих авторів об'єднує системність і міждисциплінарний підхід до системного управління витратами для досягнення ефективного результату діяльності господарюючих суб'єктів. Управління та прогнозування розвитку економіки країни як в цілому, так і окремих господарюючих суб'єктів, на думку В.Леонтьева, неможливо без використання системного підходу [1]. Авторами Л.В.Попковою й О.В.Коваленко [2, с.109] наголошується, що сьогодні перед господарюючими суб'єктами постає проблема побудови ефективної системи управління витратами підприємства і для зниження собівартості продукції потрібно здійснювати постійне управління витратами на виробництво продукції (робіт, послуг) та добиватися їх зменшення.

Проте, незважаючи на значні зусилля вчених, що працюють над дослідженням проблеми управління витратами на фактори виробництва, ще залишилися питання, які не одержали належного висвітлення. В умовах значного зносу засобів виробництва та зростання витрат на основні засоби з метою найбільш раціонального використання ресурсів підприємств та оновлення їх застаріваючої частини постає необхідність у деталізації класифікації витрат на основні засоби як основи системного управління витратами. Іншими авторами Г.В.Козаченко та Ю.С.Погореловим [3] визнається, що виникнення нових класифікаційних критеріїв не тільки не перешкоджає використанню раніше запропонованих, але й дає користувачам можливість виділити й управляти новими виокремленими видами витрат залежно від потреб та можливостей системи управління.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в виявленні природи витрат на використання та оновлення основних засобів, їх класифікації з метою системного управління й підвищення рівня ефективності використання та оновлення основних засобів.

Виклад основного матеріалу. Економіка кожного промислового підприємства – це велика система, що має багато різних підсистем, які тим чи іншим чином пов'язані між собою: фінансова підсистема забезпечує матеріальну основу виробництва засобами виробництва, від використання яких залежать результати діяльності (обсяги виготовленої продукції, нада-

них послуг, виконаних робіт, досягнення інших результатів). Кожна ланка, компонент цієї системи може існувати тільки тому, що він знаходиться у тісному зв'язку з іншими компонентами системи підприємства.

Управління витратами підприємства – це динамічна підсистема підприємства, яка повинна постійно пристосовуватися до інших підсистем підприємства, до змін, що викликані мінливим зовнішнім середовищем, процесами реструктуризації на підприємстві, появою інновацій в технологіях, менеджменті та іншими факторами.

Завданням ефективного управління витратами на основні засоби компанії є своєчасний і обґрунтований розподіл ресурсів або на підтримання існуючих активів або спрямування їх на створення нових активів задля забезпечення цілеспрямованого розвитку всього комплексу засобів праці підприємства, мінімізації витрат, оптимізації доходів, зменшення технологічних і нетехнологічних ризиків, виконання зобов'язань перед клієнтами й постачальниками тощо.

Вирішення поставленого управлінського завдання можливо тільки завдяки системному розгляду витрат із застосуванням різнопланових інструментів: аналітичних, облікових та планових. Використання названого інструментарію в управлінні витратами, перш за все, надасть можливість відповісти на питання щодо складу витрат на основні засоби, допоможе з'ясувати коли, яким чином, на якій стадії життєвого циклу вони формуються, за якими критеріями їх треба класифікувати, щоб ефективність була найвищою.

Дослідження сучасних підходів науковців Г.В. Козаченка, Ю.С. Погорелова [3] до класифікації та групування витрат виробничого промислового підприємства видів та поширених поглядів [4] на класифікацію видів основних засобів надало змогу авторові даної роботи деталізувати класифікаційну групу витрат на основні засоби як одного з факторів виробництва та у її складі за різними класифікаційними ознаками виокремити витрати пов'язані як з процесами функціонування (використання), так і з процесами оновлення (відтворення) основних засобів (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація витрат на використання та оновлення основних засобів промислових підприємств

Класифікаційна ознака	**Види витрат**
Ресурс, що викликав витрати на основні засоби	Витрати, пов'язані з персоналом, фінансовими (грошовими) ресурсами, оборотними засобами, технологією, інформацією, іншими видами ресурсів підприємства.
Стадія життєвого циклу основних засобів та напрямок вкладення капіталу	Витрати на отримання нових активів (оновлення, поліпшення, відтворення основних засобів); витрати на підтримання існуючих активів (використання, функціонування основних засобів):

Об’єкти основних засобів у бухгалтерському обліку	Витрати, пов’язані з основними засобами (активами): земельними ділянками, будинками, спорудами та передатними пристроями, машинами та обладнанням, транспортними засобами, інструментами, пристроями, інвентарем, багаторічними насадженнями, пов’язані з іншими основними засобами, капітальні витрати на покращення земель; витрати, пов’язані з іншими позаобіговими матеріальними активами: бібліотечними фондами, малоцінними матеріальними активами (спецінструмент, спецінвентар), тимчасовими спорудами, природними ресурсами, інвентарем та тарою, предметами прокату, іншими позаобіговими активами.
Групи основних засобів у податковому обліку	Витрати, пов’язані з групою 1 основних засобів, витрати, пов’язані з групою 2 основних засобів, витрати, пов’язані з групою 3 основних засобів, витрати, пов’язані з групою 4 основних засобів.
Період виникнення та взяття на облік згідно даних бухгалтерського та податкового обліку	Витрати поточного періоду, витрати майбутніх періодов.
Джерело відшкодування витрат у звітному періоді	Витрати відшкодовуються з виручки від реалізації, Витрати відшкодовуються з прибутків.
Вплив на збільшення балансової вартості ОЗ	Витрати на основні засоби, що збільшують їх балансову вартість: витрати на реконструкцію, модернізацію, капітальний ремонт тощо; витрати на основні засоби, що не збільшують їх балансову вартість, але збільшують витрати виробництва: експлуатаційні витрати, витрати на поточний ремонт основних засобів тощо.
Відношення та характер участі основних засобів у виробничому процесі	Витрати на основні виробничі засоби (фонди), витрати на основні невиробничі засоби (фонди).
Виробнича структура основних засобів	Витрати, пов’язані з активними основними виробничими засобами, з пасивними основними виробничими засобами.
Технологічна структура основних засобів	Витрати, пов’язані з основними засобами окремих виробничих цехів, ділянок: основних, допоміжних, обслуговуючих, побічного виробництва тощо.
Управлінська структура основних засобів	Витрати, пов’язані з основними засобами адміністративного відділу, бухгалтерії, відділу збуту, відділу постачання, виробничих підрозділів тощо.
Вікова структура основних засобів	Витрати, пов’язані з основними засобами (виробничим обладнанням) з експлуатаційним віком від 0 до 5 років, з експлуатаційним віком від 5 до 10 років, з експлуатаційним віком від 10 до 15 років, з експлуатаційним віком від 15 до 20 років, з експлуатаційним віком понад 20 років.
Можливість відшкодування у поточному періоді	Витрати відшкодовані, невідшкодовані.

Надамо більш детальну характеристику окремих видів витрат, класифікація яких наведена в таблиці 1.

Витрати на основні засоби в залежності від виду ресурсу, що їх (витрати) викликав. До витрат на основні засоби можуть бути віднесені як витрати, які безпосередньо складають їх вартість (наприклад, вартість обладнання), так і ті, що витрачаються на процеси забезпечення використання (наприклад, величина витрат на навчання персоналу для роботи на обладнанні) та оновлення (наприклад, величина витрат на маркетингове дослідження ринку для виявлення кращих виробників обладнання, що планує закупити підприємство, або величина витрат на оновлення програмного забезпечення промислового обладнання або офісної техніки). Саме тому, витрати на основні засоби слід при групуванні пов'язувати із певними видами ресурсів.

Витрати на основні засоби в залежності від стадії життєвого циклу, на якій вони знаходяться, та напрямку вкладення капіталу. Системний аналіз інформації про життєвий цикл кожного об'єкту основних засобів (документації по його проектуванню, виготовленню, монтажу, поточному стану, аваріях, що мали місце, ремонту, що проводився, обслуговуванню, модернізації і т. д.) дозволяє менеджерам компанії ухвалювати рішення про необхідність спрямування наявних або запланованих ресурсів на той або інший об'єкт і в потрібний час. Завдяки цьому за рахунок адекватного інвестування коштів, скорочення простоїв, відключень, створюється основа для підвищення рентабельності роботи основних засобів в цілому та якість обслуговування клієнтів [5].

До витрат, що виникають на різних стадіях життєвого циклу основних засобів, можна віднести:

1) витрати на отримання нових активів (оновлення, поліпшення, відтворення основних засобів):

– пов'язані з підготовкою (витрати на пілотне обстеження, передпроектні витрати, витрати на проектування, витрати на інжиніринг),

– пов'язані з плануванням технічного обслуговування і ремонтів та впровадженням (витрати на постачання, вартість пуско-налагоджувальних робіт, вартість тестування, вартість запуску);

2) витрати на підтримання існуючих активів (використання, функціонування основних засобів):

– пов'язані з експлуатацією (експлуатаційні витрати, витрати на планово-попереджувальні ремонти, витрати на поточні ремонти за станом тощо),

– пов'язані з оцінкою (витрати на аналіз, пошук варіантів поліпшення, зворотний зв'язок),

– пов'язані з вибуттям.

Витрати капіталу на відтворення основних засобів мають довгостроковий характер і здійснюються у вигляді довгострокових інвестицій на нове будівництво, розширення і реконструкцію виробництва, технічне перео-

зброєння і підтримку потужностей діючих підприємств [4, с.232]. В той же час витрати капіталу на використання основних засобів мають більш короткостроковий характер.

На різних стадіях життєвого циклу витрати на основні засоби можуть змінюватися залежно від технічних та якісних характеристик засобів виробництва. Для деяких стадій життєвого циклу основних засобів витрати на них можуть бути більшими, меншими або взагалі відсутні. Так, наприклад, для обладнання, як виду основних засобів, обов'язково необхідно передбачити витрати на монтажні роботи, в той же час названих витрат не потребують такі основні засоби, як меблі, автомобільний транспорт тощо.

Поділ витрат на різні групи в залежності від стадії життєвого циклу, на якій знаходяться основні засоби, надасть можливість поглянути на проблему витрат комплексно, бо деякі витрати між собою пов'язані. Таке групування витрат дозволить знайти відповідь, як керувати витратами системно для досягнення найвищої ефективності діяльності підприємства. Так, наприклад, підвищення рівня капітальних інвестицій для впровадження нових технологій, нової техніки, вдосконалення організації виробництва є важливим резервом зниження поточних накладних експлуатаційних витрат, що є частиною вартості готових виробів.

Витрати на основні засоби в залежності від їх віднесення до певного об'єкту згідно даних бухгалтерського обліку. Деталізація витрат на об'єкти основних засобів відповідно до класифікації, що використовується у бухгалтерському обліку, дозволяє точніше розраховувати та порівнювати фактично понесені витрати із запланованим рівнем витрат по окремих видах ресурсів.

Витрати на основні засоби в залежності від їх приналежності до групи засобів згідно даних податкового обліку. Відповідно до закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" виділяється чотири групи об'єктів основних засобів підприємства, для яких встановлено різні нормативи амортизаційних відрахувань [6]. Відповідно до цієї класифікації основних засобів можна виокремлювати види витрат на об'єкти основних засобів, а саме:

– витрати, пов'язані з групою 1 основних засобів: будівлями, спорудами, їх структурними компонентами, передавальними пристроями, у тому числі житловими будинками та їх частинами (квартирами й місцями загального користування);

– витрати, пов'язані з групою 2 основних засобів: автомобільним транспортом та вузлами до нього, меблями, побутовими електричними, оптичними, електромеханічними приладами та інструментами, іншим офісним обладнанням, приладдям для них;

– витрати, пов'язані з групою 3 основних засобів: усіма іншими основними фондами, що не ввійшли до першої, другої та четвертої груп;

– витрати, пов'язані з групою 4 основних засобів: електронно-обчислювальними машинами, іншими машинами, призначеними для об-

робки інформації, їх програмним забезпеченням, пов'язаними з ними засобами зчитування або друку інформації, телефонами, мікрофонами, раціями, вартість яких перевищує 1000 грн. (без ПДВ).

Така деталізація витрат за об'єктами груп основних засобів у податковому обліку, виділених відповідно до названого закону, допоможе підприємству з'ясувати як кожен з об'єктів основних засобів впливає на прибуток підприємства та надасть можливість більш раціонально використовувати свої фінансові ресурси.

Витрати на основні засоби в залежності від періоду виникнення та взяття на облік згідно даних бухгалтерського та податкового обліку. Через різні правила обліку величини витрат звітного періоду на основні засоби будуть відрізнятися в бухгалтерському та податковому обліку. Керівникові потрібно мати інформацію як про фактичні витрати на основні засоби у звітний період, так і про витрати, які не враховуються в звітному періоді, але підлягають обліку у майбутньому.

У бухгалтерському обліку витрати на утримання, експлуатацію та ремонт основних засобів загальновиробничого призначення, загальногосподарського використання згідно з вимогами П(С)БО 16 "Витрати" визнаються витратами звітного періоду [7]. До експлуатаційних витрат на об'єкти основних засобів відносять: заробітну плату працівників, зайнятих безпосередньо керуванням транспортними засобами, машинами, механізмами, обладнанням тощо (наприклад, водіїв транспортних засобів або машиністів землерийних машин); нарахування на заробітну плату; паливно-мастильні матеріали, скраплений газ для транспортних засобів та іншої самохідної техніки; електрика та газ для стрічкових конвеєрів, холодильного обладнання, металургійних об'єктів тощо. Для великих компаній з різноплановою розвиненою діяльністю дослідження експлуатаційних витрат на обслуговування різних видів обладнання та часу простоїв об'єктів основних засобів з міркувань безпеки та надійності роботи дозволить виділяти ті активи, які першими потребують заміни, запобігати аваріям, своєчасно виводити нерентабельні основні засоби тощо.

У податковому обліку тільки частина витрат на утримання, експлуатацію та ремонт основних засобів відносяться до витрат поточного періоду шляхом їх віднесення до валових витрат підприємства. Відповідно до підпункту 5.2.1. Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" будь-які витрати звітного періоду, сплачені або нараховані у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва, продажем продукції (робіт, послуг) та охороною праці, відносяться до складу валових витрат підприємства [6]. Для основних засобів – це витрати на утримання та експлуатацію, у тому числі на технічне обслуговування об'єктів основних засобів. Платники податку мають право протягом звітного періоду віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних фондів (засобів) (поточним і капітальним ремонтом, реконструкцією, мо-

дернізацією, технічним переозброєнням та іншими видами поліпшення), що підлягають амортизації, у тому числі витрати на поліпшення орендованих основних засобів, тільки у сумі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів станом на початок такого звітного періоду. Витрати, що перевищують зазначену суму, розподіляються пропорційно сумі фактично понесених платником податку витрат на поліпшення основних засобів груп 2, 3, 4 чи окремих об'єктів основних засобів групи 1 та збільшують балансову вартість основних засобів відповідних груп чи окремих об'єктів основних засобів групи 1 станом на початок розрахункового кварталу [6].

Саме тому управлінцям треба звернути увагу на виокремлення витрат на основні засоби з урахування періоду їх виникнення та віднесення до витрат звітного періоду згідно даних бухгалтерського та податкового обліку.

Витрати на основні засоби в залежності від джерела їх відшкодування у звітному періоді. Витрати на використання (функціонування) основних засобів, що виникли у звітному періоді, включаються до собівартості продукції та збільшують валові витрати звітного періоду. До таких витрат можуть бути віднесені витрати на утримання та експлуатацію обладнання й інших основних засобів. Вони повертаються з виручки від реалізації після продажу продукції.

Що стосується витрат на оновлення (якісне поліпшення) основних засобів, то в цьому випадку ці витрати слід розмежовувати. Одна частина витрат, які у звітному періоді витрачаються на оновлення (якісне поліпшення) основних засобів, включається до собівартості продукції та збільшує валові витрати звітного періоду. До таких витрат можуть бути віднесені амортизаційні витрати (витрати на якісні поліпшення основних засобів минулих періодів) та витрати, пов'язані з поліпшенням основних засобів (поточним і капітальним ремонтом, реконструкцією, модернізацією, технічним переозброєнням та іншими видами поліпшення), що підлягають амортизації, у тому числі витрати на поліпшення орендованих основних засобів, у сумі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів станом на початок такого звітного періоду. Ці витрати також відшкодовуються з виручки від реалізації після продажу продукції.

Інша частина витрат, що перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів станом на початок звітного періоду, розподіляється пропорційно сумі фактично понесених платником податку на прибуток витрат на поліпшення основних засобів груп 2, 3, 4 чи окремих об'єктів основних засобів групи 1 та збільшує балансову вартість основних засобів відповідних груп чи окремих об'єктів основних засобів групи 1 станом на початок розрахункового кварталу. Ця частина витрат на якісне поліпшення основних засобів у звітному періоді покривається прибутками підприємства або надходженнями з інших (крім валових доходів) джерел, а в майбутніх періодах ці витрати у вигляді амортизаційних на-

рахувань включаються до валових витрат та покриваються виручкою від реалізації продукції (валовими доходами підприємства).

Вплив витрат на збільшення балансової вартості основних засобів. Витрати на основні засоби, що включаються до валових витрат з урахуванням вимог закону "Про оподаткування прибутку підприємств", наведених вище, балансову вартість основних засобів не збільшують. В той же час, витрати, понесені підприємством на поліпшення основних засобів, що перевищують 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів станом на початок звітного періоду, які не включаються до валових витрат підприємства, збільшать балансову вартість основних засобів підприємства..

Витрати на основні засоби в залежності від їх відношення та характеру участі у виробничому процесі. Витрати на основні виробничі засоби пов'язані з їх функціонуванням та оновленням в сфері матеріального та нематеріального виробництва; витрати на основні невиробничі засоби (основні засоби невиробничої сфери), які задовольняють побутові й культурні потреби працівників, пов'язані з утриманням, експлуатацією та оновленням житлових будинків, дитячих садків, клубів, пансіонатів, іншої невиробничої інфраструктури, що знаходиться на балансі підприємства.

Витрати на основні засоби в залежності від їх виробничої структури. За характером участі у процесі основного виробництва та ступенем впливу на предмети праці основні засоби поділяють на активні і пасивні. Такий поді дозволяє дослідити виробничу структуру засобів праці підприємства з метою визначення їх якісного стану. Структура основних засобів – це співвідношення вартості різних груп (видів) основних засобів в їх загальній вартості. При аналізі виробничої структури основних засобів досліджуються частки активних та пасивних засобів праці у їх загальному обсязі (вартості). Витрати на активні основні виробничі засоби пов'язані з тими засобами, які в процесі виробництва безпосередньо впливають на предмет праці, змінюючи його; витрати на пасивні засоби праці пов'язані з тими засобами, які безпосередньо не впливають на предмет праці, а лише створюють необхідні умови для нормального здійснення процесу виробництва. Як відомо, при порівнянні різних виробництв найбільш раціональною структура засобів буде на тому виробництві, де активна частка основних засобів вища. Якщо при визначенні витрат на основні засоби відповідно до їх виробничої структури буде з'ясовано, що витрати на пасивні основні виробничі засоби переважають над витратами на активні основні виробничі засоби, то слід вказати на нераціональну структуру витрат, та навпаки, якщо витрати на активні основні засоби переважають над пасивними, наприклад, в структурі витрат на оновлення (придбання), то слід вказати на раціональну структуру витрат.

Витрати на основні засоби в залежності від їх технологічної структури. Технологічна структура характеризує розподіл засобів праці між ви-

робничими структурними підрозділами підприємства. Деталізація витрат на основні засоби залежно від їх технологічної структури може допомогти управлінцю визначити вузькі місця, пов'язані з виробничим циклом. Якщо деталізувати витрати на основні засоби для основних, допоміжних, обслуговуючих цехів, побічного виробництва, можна виявити інформацію про витрати, пов'язані з їх використанням та оновленням, що не доступна при обліку витрат, який проводиться за іншим групуванням витрат.

Витрати на основні засоби в залежності від їх управлінської структури. Управлінська структура організації – це сукупність управлінських ланок, які підпорядковані одна одній та забезпечують взаємозв'язок між підсистемами керуючою та керованою. Ця структура характеризує розподіл засобів праці між організаційними підрозділами підприємства. В основну утворення ланки управління покладено виконання відділом певної функції управління. Залежно від характеру зв'язків між підрозділами організації розрізняють такі типи управлінських структур як бюрократичні (лінійна, функціональна, лінійно-функціональна, дивізіональна) та адаптивні (проектна, бригадна, матрична). Залежно від обраної управлінської структури, на підприємстві відповідним чином згруповані його ресурси: персонал, основні та оборотні засоби. Вивчення витрат на ресурси, закріплені за управлінськими підрозділами підприємства, дозволяє оцінювати ефективність управлінської структури підприємства.

Витрати на основні засоби в залежності від їх вікової структури. Вікова структура основних засобів характеризує їх розподіл за віковими групами, тобто показує групування засобів праці залежно від експлуатаційного віку. Як для різних видів та групп, так і в межах однієї группи (наприклад, для обладнання), вік об'єктів основних засобів може відрізнятися. Відповідно до мети дослідження аналітичне вікове групування дозволить краще вивчити структуру витрат на основні засоби з метою їх оптимізації.

Крім перелічених видів витрат на основні засоби, класифікованих за ознаками виробничої, технологічної, управлінської та вікової структури, за необхідності витрати можна класифікувати і за іншими критеріями, які використовуються при вивченні структури засобів праці різних галузей і підприємств, таких, як складність продукції, тип виробництва, особливості технологічних процесів тощо.

Можливість відшкодування у поточному періоді. В системному управлінні ефективністю використання та оновлення основних засобів поділ витрат на відшкодовані та невідшкодовані у поточному періоді дає можливість отримати комплексну оцінку управління, бо дозволяє не тільки поглянути у відповідному періоді на понесені витрати, а й порівняти використання цільових витрат з результатами такого використання та, відповідно, визначити ефект від діяльності підприємства.

Оцінку ефективності понесення цих витрат дозволяє надати розгляд структури й динаміки відшкодованих та невідшкодованих витрат на

основні засоби, швидкості відшкодування витрат. Для цього при аналізі структури витрат порівнюються частки відшкодованих та невідшкодованих витрат у загальному обсязі витрат на використання та оновлення основних засобів. Чим більше частка (усереднена за період частка) невідшкодованих витрат, тим нижче ефективність використання або оновлення основних засобів підприємства. На думку дослідників Г.В.Козаченка та Ю.С.Погорєлова, чим вище швидкість відшкодування витрат шляхом переходу витрат з категорії невідшкодованих до категорії відшкодованих при наявності постійної величини перевищення валового доходу над відповідними витратами, тим вище загальний фінансовий результат за період [3, с.83]. При цьому фінансовий результат розглядається як сукупність різниць відповідного доходу і відшкодованих витрат по усіх видах ресурсів, у тому числі основних засобів, за період, для окремих видів продукції та реалізованих проектів.

Крім класифікації витрат, наведеної в табл.1, витрати на основні засоби можуть бути згруповані і у більш традиційний спосіб. Так, за можливістю контролю втрат такі витрати поділяють на контрольовані та неконтрольовані, за можливістю контролю витрат – на регульовані та нерегульовані, за можливістю вибору альтернативного рішення – на явні та неявні, за ступенем критичного впливу – на припустимі та неприпустимі, за часом визнання витрат та їхнім переходом у наступні облікові періоди – на витрати на продукцію та витрати періоду тощо.

Висновки. Отже, проведена систематизація витрат на використання та оновлення основних засобів є базисом, основою для ефективного управління та скорочення витрат промислових підприємств. Якщо означені витрати розглядати системно, використовуючи різні класифікаційні ознаки, це дозволить досягти максимального економічного ефекту в управлінні основними засобами, як ресурсної складової господарчих процесів суб'єктів господарювання. Системний підхід до управління витратами на основні засоби дозволить підприємству запровадити комплекс необхідних заходів, спрямованих на зниження загальних витрат, з урахуванням законодавчих вимог й обмежень оптимізувати їх структуру та ефективно управляти основними засобами, зокрема, процесами їх використання та оновлення.

Щодо перспектив наукових досліджень цієї проблеми, з метою скорочення витрат підприємства слід деталізувати названі витрати для різних сфер господарювання та у подальшому доцільніше приділити увагу виявленню як функціональних, так і стохастичних зв'язків між витратами на використання та оновлення основних засобів, загальними витратами підприємства та ефективністю його діяльності.

Література:

1. Леонтьев Василий. Избранные произведения [Текст]: в 3 т. Т.2. Специальные исследования на основе методологии “Затраты-выпуск” / В. В. Леонтьев. – М.: Экономика, 2006. – 544 с.

2. Попкова Л. В. Планування накладних витрат в системі управління витратами промислового підприємства [Текст] / Л.В.Попкова, О.В.Коваленко // Вісник Дніпропетровського університету. Економіка. – Д., 2007. – № 12/2. – С. 109-115.

3. Козаченко Г. В. Удосконалення класифікації витрат підприємства [Текст] / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов // Вісник економічної науки України. – 2008. – №2. – С. 81-85; Мельник Л. Г. Экономика предприятия [Текст] / Л. Г. Мельник, А. И. Каренцева. – Сумы, 2002. – 400 с.

4. Волощенко Е. Управление жизненным циклом основных производственных фондов как инструмент повышения рентабельности предприятий инфраструктурных отраслей [Электронный ресурс] / Е.Волощенко, С.Зверев // Секрет Фирмы. – 2006 – № 43(178). – 2006. – Режим доступа: http://www.topsbi.ru/default.asp?artID=1084. – Название с домашней страницы Интернета.

5. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” [Текст], №283 від 22.05.1997 р. зі змінами та доповненнями станом на 1 березня 2010 р. // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2010. – 1 березня. – № 9. – С. 12-77.

6. Шевченкова Л. Облік експлуатаційних затрат за основними засобами // Баланс. – 2001. – № 37. – С. 16-19.

УДК 336

Сінгаєвський І. П.,
аспірант НДЕІ Мінекономіки України

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТА ХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙ

У статті узагальнюється міжнародний досвід створення та функціонування державних акціонерних та холдингових компаній, а також розроблено пропозиції щодо доцільності його використання при формуванні корпоративного сектора в Україні.

Ключові слова: *державна корпорація, акціонерне товариство, холдингова компанія, модель управління,*

В статье обобщается международный опыт создания и функционирования государственных акционерных и холдинговых компаний, а также разработано предложения о необходимости его использования при формировании корпоративного сектора в Украине.

Ключевые слова: *государственная корпорация, акционерное общество, холдинговая компания, модель управления.*

The article generalizes the foreign experience of forming and functioning of state joint-stock and holding companies. The author makes offers about their application in forming of corporative sector in Ukraine.

Key words: *state corporation, joint-stock company, holding company, model of management.*

Постановка проблеми. Проблеми формування та розвитку державних (національних) акціонерних і холдингових компаній привертають до себе увагу вже протягом багатьох років. Вони розглядаються як специфічна форма організації економічної діяльності, котра ініційована в процесі ринкової трансформації національної економіки, зокрема щодо реформування державного сектору та його адаптації до функціонування в умовах наявності ринкового середовища, реструктуризації об'єднань підприємств в процесі приватизації та постприватизаційний період. Саме тому при здійсненні ринкових перетворень в Україні доцільним є врахування позитивного світового досвіду в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При розгляді питань формування ринкових відносин основна увага приділяється перш за все приватизаційним та правовим питанням щодо функціонування акціонерних і холдингових компаній, зокрема цьому присвячені праці Винслава Ю., Ли-

© Сінгаєвський І. П., 2010

сова В., Лукач І.В., Уманцив Г., Шомина М. та інших. Проте в названих публікаціях не узагальнено передовий міжнародний досвід, використання якого дозволить поліпшити регулювання економіко-правових аспектів створення та функціонування зазначених корпоративних форм господарювання з участю держави.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є узагальнення міжнародного досвіду створення та функціонування державних акціонерних та холдингових компаній, а також розроблення пропозиції щодо доцільності його використання при формуванні державного корпоративного сектора в Україні.

Виклад основного матеріалу. Корпоративне управління в державних і змішаних компаніях має певні особливості. Держава як власник має перевагу завдяки можливості більш ефективно використати внутрішні інструменти корпоративного управління, що зумовлені правом брати участь у зборах акціонерів, впливати на склад органів корпоративного управління тощо. Оскільки менеджери державних компаній приймають рішення в умовах більше слабких зовнішніх обмежень, роль внутрішніх інструментів корпоративного управління в АТ з державною участю істотно зростає.

Проблема корпоративного управління в державних і змішаних компаніях ускладнюється тим, що перед державою як власником стоять більш складні і комплексні завдання, ніж перед приватними власниками. Зокрема, найбільш загальною метою приватного власника є максимізація прибутку, у той час як метою держави – максимізація суспільного добробуту шляхом як забезпечення виконання притаманних їй функцій створення сприятливих умов функціонування економіки в цілому, так і вирішення соціально-економічних питань (стимулювання економічного розвитку в цілому, з наданням робочих місць, з розвитком наукомістких виробництв тощо). Прикладом конфлікту між цілями держави як власника і як представника суспільних інтересів служить проблема збиткових компаній у депресивних регіонах. Незважаючи на прагнення скорочувати збитки цих компаній, держава може підтримувати їхнє існування десятиліттями, у той час як приватний власник, швидше за все, прийняв би рішення про ліквідацію бізнесу. Таким чином, в умовах комплексності цілей завдання організації ефективного корпоративного управління в компаніях з державною участю ускладнюється.

У цьому контексті участь державних і змішаних компаній у холдингах впливає на використання інструментів корпоративного управління. По-перше, ускладнюється завдання оцінки діяльності менеджменту з боку власника. По-друге, об'єктивно ускладнюється набір завдань, що стоять перед менеджером, що підвищує ризик прийняття невірного рішення в конкретній ситуації.

При аналізі іноземного досвіду організації управління державними й змішаними компаніями ставилася мета оцінити його в першу чергу з по-

зицій співвідношення витрат і вигод. При цьому слід зазначити, що система управління державними підприємствами, зокрема Швеції, Італії, Австрії, характерна тим, що вона сформувалася в економічній системі з юридично зафіксованими правами власності, а також демократичним політичним режимом.

При здійсненні аналізу необхідно перш за все розрізняти так звані класичні й промислові холдинги. Під класичним холдингом мається на увазі компанія, у функції якої входить винятково управління приналежними їй пакетами акцій. Інтерес до класичного державного холдингу пов'язаний з тим, що він може розглядатися як спеціально створений державою інструмент управління державною власністю. У свою чергу, як промисловий холдинг слід розглядати систему материнської й дочірньої компанії, у якій материнська компанія є підприємством, що здійснює виробництво й надає послуги. Основною метою створення промислового холдингу (незалежно від приналежності контрольного пакета акцій материнської компанії – приватній або державної) служить локалізація управлінської й фінансової відповідальності в рамках окремих підрозділів (незалежно від того, чи придбані ці підрозділи або виділені зі складу материнської компанії). Одним з результатів формування промислового холдингу служить ускладнення процесу контролю власника материнського підприємства над приналежними йому (прямо або побічно, через систему участі) активами.

Розглядаючи управління державними акціонерними товариствами, слід в першу чергу мати на увазі управління акціями державних компаній. У переважній більшості країн з розвинутою ринковою економікою управління державною власністю здійснюється так, як управління власністю загалом, тобто шляхом участі в органах управління й контролю діяльності корпорацій.

Не викликає сумнівів, що можливості впливу державних органів на корпорації не обмежуються лише використанням набору стандартних інструментів корпоративного управління. Більше того, у переважній більшості випадків немайнові важелі впливу на функціонування підприємств відіграють помітну роль. Однак сама організація управління державними господарськими товариствами використовує стандартний набір інструментів корпоративного управління.

При оцінці організації управління компанії з державною участю принциповим є питання: які наміри органів виконавчої влади як представників держави відносно реалізації прав власності. Держава, як і будь-який власник, може прагнути лише до одержання доходу від власності, максимально передоручаючи питання оперативного управління власністю найманим менеджерам, але може ставити метою й участь в управлінні приналежної їй власністю.

Часто кажуть, що відносно державних підприємств державні органи можуть виконувати функції як винятково власника, так і власника й менеджера одночасно. У першому випадку основною формою управління господарськими товариствами, що знаходяться у державній власності, є

участь у загальних зборах акціонерів і спостережних і контрольних органах акціонерного товариства, а також використання спеціальних повноважень (зокрема, шляхом використання такого інструменту, котрий широко застосовується у розвинутих країнах, як "золота акція"). У другому випадку представники держави входять у виконавчі органи акціонерного товариства. Саме останній випадок є найбільш типовим для управління активами, що знаходяться у державній власності. Перший випадок, коли вплив держави на діяльність державних підприємств обмежується роллю зовнішнього власника, характерний для компаній, у яких державі належить невеликий (звичайно істотно менше контрольного) пакет акцій. Такі відносини складаються між державою й компаніями, що знаходяться в її власності, в період здійснення процесу приватизації, особливо коли цей процес триває значний час.

У тому випадку, коли держава виконує функції й власника, і менеджера, у системі урядових органів виконання цих функцій може бути як об'єднано, так і розмежовано. Протягом останніх двадцяти років більшість іноземних експертів розділяють точку зору про переваги другого варіанта, тобто організаційного поділу функцій держави як зовнішнього власника (власника-аутсайдера) у державних компаніях і функцій держави як власника, що здійснює управління (власника-інсайдера). Однак, далеко не у всіх країнах із суттєвою часткою держави у власності такий поділ здійснений.

Розглядаючи типи управління державними господарськими товариствами з позиції реалізації функцій держави як власника і як керуючого, необхідно робити це в контексті розбіжностей між англо-саксонською й континентальною системами корпоративного управління.

Одною з таких розбіжностей є структура вищих органів оперативного управління компанії. Якщо для англо-саксонської системи характерна наявність однієї ради директорів, відповідальних за здійснення оперативного управління, у континентальній системі рада директорів здійснює свою діяльність під контролем ще однієї ради, що складається із представників власників (наглядової ради). У тому випадку, якщо власником є держава, континентальна модель дає додаткові можливості реалізації прав на управління активами, що знаходяться в державній власності.

Зіставляючи організаційні форми управління державною власністю в різних країнах, необхідно враховувати, що в останні роки під впливом приватизації державної власності у середині урядових органів різних країн функції щодо управління державними господарськими товариствами уступають пріоритет функціям управління приватизаційними процесами. Разом з тим, у сфері управління державними підприємствами можна виділити дві моделі.

Згідно з першою управління підприємствами здійснюється різними органами виконавчої влади (міністерствами) відповідно до профілю діяльнос-

ті компаній. Так, у Швеції діяльністю державних підприємств управляють профільні міністерства (зокрема Міністерство промисловості, зайнятості та зв'язку і Міністерство фінансів). У Туреччині таке управління регулюється цілою низкою спеціальних законодавчих актів і здійснюється різними державними органами, включаючи Управління з приватизації, Міністерство енергетики і Комісію з організації тендерів у сфері телекомунікацій. Контроль за діяльністю цих органів здійснює Рада з приватизації [5].

Друга модель передбачає передачу пакетів акцій державними підприємствами через управління спеціально створеним інстатутам, створюючи таким чином класичні державні холдинги. У таких країнах, як Італія, Іспанія, Австрія, Німеччина, Бразилія, Угорщина спеціально створюються компанії, які управляють корпоративними пакетами держави.

Слід зазначити, що не в усіх країнах державні холдингові компанії стали ефективним засобом управління державною власністю. Так, в Італії після занепаду холдингових компаній, що розпочався у 70-х рр., у 90-х рр. почався процес їх приватизації [6].

Розглянемо досвід управління державними компаніями в окремих країнах. У Швеції управління діяльністю державних підприємств здійснюється профільними міністерствами. Більшість державних підприємств управляються Міністерством промисловості, зайнятості й зв'язку й Міністерством фінансів. У Туреччині управління державними підприємствами регулюється цілим комплексом спеціальних законодавчих актів і здійснюється різними державними органами, включаючи Управління приватизації, Міністерство енергетики й Комісію по організації тендерів у сфері телекомунікацій. Контроль за діяльністю цих органів здійснює Рада по приватизації. В Австрії управління державними підприємствами з післявоєнного періоду здійснює державний холдинг – "Австрійський промисловий холдинг-акціонерне товариство" (Osterreichische industrie holding -Aktiengesellschaft, OIAG). В Італії в післявоєнний період була створена струнка, але одночасно досить складна система управління державними й змішаними підприємствами, на чолі якої стояло Міністерство державного майна, а рівнем нижче йому підпорядковані державні холдингові компанії ("IRI"(Institutiperla Riconstruzione Industriale), "EFI", "EGAM" тощо). Останні контролювали виробничі підприємства або безпосередньо, або через галузеві субхолдинги ("Finsider", "Fincantieri", "Finmeccanica"). В Іспанії в 1995 р. спеціальним законодавчим актом компанії державного сектора були об'єднані в три холдинги. У перший холдинг увійшли підприємства, приватизація яких запланована в короткостроковій перспективі, другий склали підприємства, які планується приватизувати не раніше, ніж у середньостроковій перспективі, а в третій холдинг –господарюючі суб'єкти, що не підлягають приватизації. В Угорщині функції з державними активами, з одного боку, і функції приватизації державної власності – з іншої, здійснюються (хоча й роздільно) Компанією з приватизації й

управління державною власністю. У Бразилії управління діяльністю державних підприємств здійснюється відповідними міністерствами. Разом з тим, управління левовою часткою пакетів акцій, що належать державі, зосереджено в руках державного Національного банку розвитку (National Development Bank of Brasil, BNDES). Зі структури Національного банку розвитку додатково виділена дочірня компанія (100% акцій належать Національному банку) – інвестиційна корпорація BNDESPAR.

Висновки. Порівнюючи організацію управління державними підприємствами в різних національних системах корпоративного управління, особливо Швеції, Італії й Австрії, можна зробити деякі висновки.

Світова практика управління пакетами акцій і діяльністю державних підприємств демонструє різні моделі. Перша модель управління діяльністю державних підприємств безпосередньо уповноваженими міністерствами, і модель управління за допомогою спеціально створених класичних холдингів мають свої переваги й недоліками. До основної переваги першої моделі необхідно віднести зниження агентських витрат (витрат на моніторинг і забезпечення виконання угод на нижчому ієрархічному рівні).

Основною перевагою другої моделі служить концентрація й спеціалізація управлінських ресурсів на рівні керівництва холдингу.

Важливим фактором вибору між створенням державного холдингу й управлінням діяльністю державних підприємств безпосередньо профільними міністерствами служить розмір пакета акцій, що належить державі. Якщо держава є мажоритарним власником (має у своєму розпорядженні 50%-й пакет плюс одна акція, або володіє пакетом, що дозволяє фактично контролювати рішення загальних зборів) основний вибір, який треба зробити, це – чи виступати для компанії винятково зовнішнім власником, або реалізовувати право на управління як доповнення до права на одержання доходу. Якщо вибір зроблений на користь реалізації права на управління, то питання полягає в тому, що розділяти або не розділяти право на управління діяльністю підприємства й право на управління пакетами акцій.

Необхідно відзначити, що рішення про поділ управління діяльністю компаній і пакетами їхніх акцій звичайно виникає в умовах розвиненого біржового ринку акцій. Якщо управління пакетами акцій і управління діяльністю не розділяється, переваги державного класичного холдингу стають далеко неочевидними. Якщо ж поділ управління пакетами акцій і діяльністю підприємств відбувається, рішення про створення спеціалізованого класичного холдингу може принести виграш завдяки можливості зосередити повноваження щодо управління акціями в рамках спеціалізованої одиниці, якою і виступає материнська компанія холдингу.

У тому випадку, коли держава виступає міноритарним акціонером і не здатна реалізувати право на управління діяльністю компанії (або така мета не ставиться), зосередження управління пакетами акцій у рамках холдингу також може підвищити його ефективність.

Окремим випадком ефективного використання холдингу як організаційної форму господарювання служить його створення для підготовки державних компаній до успішної приватизації. Оскільки підготовка до приватизації передбачає здійснення досить стандартного набору заходів, їхня реалізація спеціалізованою материнською компанією може дозволити досягти істотної економії на залученні управлінських ресурсів.

Література:

1. Винслав Ю. Становление холдинговых компаний: правовое и организационное обеспечение / Ю. Винслав, В. Лисов // Российский экономический журнал. – 2000. – № 5-6. – С. 59-68.

2 Лукач І.В. Правове становище холдингових компаній: монографія / І. В. Лукач.– К.: Фрінком Інтер, 2008. – 240 с. – Бібліогр.: 240 с.

3. Уманцив Г. Холдинговые компании в Украине: особенности создания и правового регулирования / Г. Уманцив // Фондовый рынок. – 2000. – № 45. – С. 26-27.

4. Шомин М. Правовий статус холдингових компаній: проблеми та перспективи / М. Шомин // www.justinian.com.ua/

5. Авдашева С. Б. Холдинги с участием государственных и смешанных компаний: оценка российской практики в контексте мирового опыта / С. Б. Авдашева. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 36 с.

6. Поєдинок В. Правові питання здійснення корпоративнх прав держави / В. Поєдинок // Українське комерційне право. – 2006. – № 7. – С. 78-86.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

УДК 332.1: 336.1

Булавинець В. М.,
викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ЙОГО ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ

У статті досліджено теоретичні засади сутності соціального розвитку. Розглянуто роль держави у забезпеченні соціального розвитку в Україні.
Ключові слова: *розвиток, соціальний розвиток, бюджет, бюджетне фінансування.*

В статье исследовано теоретические засады сущности социального развития. Рассмотрено роль государства в обеспечении социального развития в Украине.
Ключевые слова: *развитие, социальное развитие, бюджет, бюджетное финансирование.*

The essence and theoretical of social development are explored. The role of the state in providing of social development in Ukraine is considered.
Keywords: *development, social development, social sphere, budget, budgetary financing.*

Постановка проблеми. Цілями XXI століття, визначеними на Всесвітній зустрічі з питань соціального розвитку у 1995 році в Копенгагені, є соціальний розвиток та добробут людей. Дана програма не лише декларує зазначені цілі, а й передбачає включення механізму сприяння соціальному розвитку у сферу економічної політики держави. Для реалізації даної мети необхідна міцна та стабільна фінансова база, основою якої є кошти, акумульовані у бюджетах різних рівнів. Особливу роль у забезпеченні суспільного добробуту відіграють місцеві бюджети, ¾ видатків яких спрямовується на соціальні цілі. Дослідження питань соціального розвитку та ролі держави у його фінансовому забезпеченні є актуальною проблемою сьогодення, оскільки соціальні пріоритети проголошено визначальними в усіх ланках суспільного життя.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню проблем соціального розвитку присвятили свої наукові праці такі зарубіжні та вітчизняні вчені і дослідники, як Г.Арнд, С.Бандур, І.Гавриленко, Б.Данилишин, Т.Заяць, В.Куценко, Е.Лібанова, В.Мандебура, Є.Мартякова, Г.Мюрдаль та інші. Їхні наукові доробки є особливо важливими у період реалізації моделі соціально-орієнтованої економіки в Україні. Саме в цей час ак-

© Булавинець В. М., 2010

тивізується роль держави в даних процесах і постає необхідність у зміцненні її фінансової основи, якою виступають державний та місцеві бюджети. Дослідженням проблем формування та ефективного використання бюджетних коштів в умовах їх хронічної нестачі займаються такі вчені-економісти: О.Василик, О.Кириленко, С.Слухай, І.Луніна, В.Федосов, С.Юрій та інші. Вони створили методологічну основу для подальших наукових пошуків у даному напрямку. Однак на сучасному етапі розвитку фінансової науки в Україні бракує комплексного дослідження соціального розвитку у контексті його фінансового забезпечення.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є з'ясування теоретичних засад соціального розвитку та висвітлення ролі держави у його фінансовому забезпеченні.

Виклад основного матеріалу. Тривале накопичення теоретичного та практичного досвіду трансформаційних перетворень зумовило еволюцію поглядів на сутність соціального розвитку. Автори навчального посібника "Соціальний розвиток" Гавриленко І. М., Мельник П.В., Недюха М.П. розглядають розвиток у загальному та вузькому значенні. Так, на їхню думку, розвиток у загальному значенні – це вся сукупність економічних, соціальних, політичних і духовних процесів, наслідком яких є якісні перетворення в суспільстві. У вузькому значенні – це, насамперед, принципові зміни в соціальній сфері: суспільних відносинах, соціальній структурі, інституціях і процесах. Тобто – це якісні перетворення, що ведуть до зміни даного типу суспільства, основ соціального порядку і соціальної системи в цілому[1]. В економічній літературі науковці оперують такими похідними від поняття "розвиток" як "економічний розвиток", "соціально-економічний розвиток", "сталий розвиток", "соціальний розвиток" тощо. В чисто економічному розумінні термін "розвиток" означає здатність економіки, яка тривалий час знаходилась у стані статичної рівноваги, створювати імпульси і підтримувати річні темпи зростання валового національного продукту на рівні 5-7%, вважає відомий американський економіст Мікаель П.Тодаро [2].

Такі зарубіжні вчені як С. Енке, Г.Арнд наголошують на комплексному, багатомірному характері цього процесу, що включає в себе глибокі зміни в технічній, економічній, соціальній, політичній, інституціональній та інших сферах. Автори термінологічно-понятійного словника Головатий М. Ф. та Панасюк М. Б. визначають соціальний розвиток як сукупність відповідних концепцій і реальної практики, законодавства і політики сучасної держави щодо зміцнення і підвищення соціального добробуту населення [3].

Мартякова Є. соціальний розвиток розглядає як складову соціального процесу. Вона вважає, що соціальний розвиток це процес, під час якого визначаються та реалізуються соціальні програми в оптимальній послідовності та з найбільшим соціальним та економічним ефектом [4]. На

наше переконання, такий підхід до трактування соціального розвитку є найбільш вдалим, оскільки тут акцентується увага на процесах визначення та реалізації соціальних програм, котрі спрямовані на забезпечення соціального добробуту населення.

Однак, як би не різнилися підходи до визначення даної категорії, метою розвитку у всіх країнах світу є поліпшення якості життя населення, що, у свою чергу, із врахуванням національних особливостей, дозволяє формувати суспільний розвиток конкретної держави. Процеси соціального та економічного розвитку тісно взаємопов'язані. Досягнення соціальних цілей можливе за умов певного стану економіки, яка є основою соціальних програм. Саме економіка впливає на повноту вирішення соціальних проблем, забезпечує охоплення всіх громадян чи їх окремих категорій системою суспільних послуг та соціального захисту. Адже бідне суспільство не орієнтоване на перспективу, воно не здатне забезпечити реальні перетворення, а – щонайбільше, може створити культуру бідності, спрямовану на соціальне виживання.

Однак, як зазначає Керецман В., економічний розвиток не може виступати єдиним критерієм ефективності розвитку, тому що при кількісному зростанні продуктивних сил абсолютно ігноруються фактори сталості, збалансованості та соціальної орієнтації [5]. Ми погоджуємося з цією думкою і вважаємо, що досягнення кількісних параметрів не завжди супроводжується розвитком і у соціальному вимірі. Якщо економічне зростання призводить до погіршення умов проживання людини, до забруднення довкілля, то такі процеси не можна назвати суспільним розвитком. В економічній літературі це називається гіпертрофованим зростанням. Проблема "економічного розвитку" ускладнюється, якщо порівнювати зростання валового або чистого національного продукту з його конкретним розподілом. Так, якщо збільшення сукупного ВНП в країні супроводжується істотним погіршенням його розподілу серед населення, то важко говорити про економічне зростання, а швидше можна констатувати "соціально-економічний регрес". Отже, на нашу думку, поняття "економічний" і "соціально-економічний", а також "соціальний" прогрес чи розвиток не тотожні.

На основі узагальнення теоретичних підходів можна зробити висновок, що соціальний розвиток – це комплексний, багатомірний процес, який забезпечує найбільш оптимальну реалізацію соціальних програм для підвищення суспільного добробуту населення.

В міру того, як відбувається соціальна переорієнтація економіки, соціальний розвиток набуває все більшого значення. Соціальні проблеми завжди актуалізуються в період реформаторських перетворень господарської системи, що підтверджується сучасним етапом розвитку нашої держави. Це пояснюється глибинними трансформаціями, які виходять далеко за межі економіки, безпосередньо впливаючи на зміну соціальних чинників життя суспільства. Розрив між економічною та соціальною сфе-

рами на практиці призводить до зниження соціальних стандартів життя суспільства. Адже саме від соціального чинника значною мірою залежить глибина, незворотність та ефективність економічних реформ. Водночас "перевантаження" реформ соціальними програмами значно сповільнює їх реалізацію та наносить шкоду ще незміцнілій економічній сфері [6]. Збалансуванню економічного та соціального чинників має сприяти творче переосмислення досвіду високорозвинених країн Заходу, які свого часу успішно пройшли реформаторські випробування, починаючи з ідей Дж. Ст. Мілля та Дж. М. Кейнса і закінчуючи сучасним досвідом. Сьогодні соціальний аспект вже не вважається похідним від економічного, а спостерігається їх взаємодія, що повинно не лише забезпечувати значні можливості задоволення соціальних потреб, але й сприяти підтриманню високої економічної активності.

Для розв'язання окреслених проблем в сучасному світі змішаної економіки успішно використовуються як інструменти ринкового механізму, так і державні важелі регулювання. Це пояснюється тим, що ринковий механізм господарювання в основному спрямований на розвиток економічного аспекту діяльності людини і суттєво не зачіпає соціального аспекту. Але ж суспільство є єдиним організмом і його існування пов'язане з оптимальним вирішенням як економічних, так і соціальних питань.

Як показує світовий досвід, держава в усі часи тією, чи іншою мірою втручалася в економічні процеси. У XVI – XIX ст. в економічній науці панували ідеї вчених-класиків і наукові дискусії точилися навколо питань: які обов'язки має виконувати держава, як вони вплинуть на розвиток ринкових відносин, на економічне зростання та рівень суспільного добробуту? Вчені того часу (У.Петті, Д.Рікардо, А.Сміт та інші) відводили державі скромну, мінімально можливу роль та безмежно вірили у силу "невидимої руки" ринку. Вони визнавали необхідність державного фінансування лише окремих суспільно важливих потреб, однак при цьому не з'ясовували причин такого втручання і покладалися на "ринкову інтуїцію".

Представники неоліберального напрямку економічної теорії також захищали принципи саморегульованої економіки, вільної конкуренції й економічної свободи. Вони розглядали ринок як ефективну систему, що якнайбільше сприяє економічному зростанню та забезпечує пріоритетне становище суб'єктів економічної діяльності. На думку основоположника та головного теоретика неолібералізму Ф.Хайєка, соціальна справедливість є суто моральною категорією. Вона може існувати лише за умов примусової економіки, " адміністративного деспотизму." З погляду ринкової економіки забезпечення соціальної справедливості торує шлях свавіллю, блокує економічну свободу, спотворює ринкові сигнали. Хайєк вважав, що держава не повинна займатися питаннями соціального страхування, освітою, охороною здоров'я, визначати ставки квартплати чи рівень цін, не повинна надавати соціальних гарантій (максимум, що можна допустити – це

пенсії за віком та допомогу з безробіття.) Людина сама мусить дбати про свій економічний і соціальний добробут. Вчений зазначав, що чим більше регулюється суспільство, тим більша кількість людей у ньому користується привілеями гарантованого доходу, що призводить до зміни суспільних цінностей: суспільний статус людини починає визначатися не її працьовитістю і здібностями, а належністю до певної групи забезпечуваних. Стимули активної економічної діяльності таким чином підриваються [7]. Ми не розділяємо таку точку зору, оскільки вважаємо, що держава має забезпечувати соціальну підтримку та відповідний соціальний захист незахищених верств населення і, водночас, сприяти економічній активності її працездатних громадян.

У ХХ ст. діяльність держави помітно активізувалася, що було зумовлено, насамперед, неспроможністю ринкових механізмів вирішувати складні соціально-економічні проблеми, породжені світовою економічною кризою 1929-1933 років. В цих умовах ринкові важелі регулювання були нездатними відновити втрачену рівновагу і повернути економіку в попереднє русло розвитку. Представники різних напрямків економічної науки займалися пошуком шляхів вирішення даної проблеми. Найбільш вдалий варіант програми державного втручання в економіку, на нашу думку, запропонував видатний економіст ХХ століття Дж.М. Кейнс. Він наполягав на необхідності "соціалізації інвестицій", стверджуючи, що повніша реалізація індивідуальних здібностей та ініціатив людей сприятиме ефективному розвитку світового господарства. Кейнс визнавав найважливішими умовами економічного зростання розвиток і реалізацію здібностей людини та розширення можливостей її особистого вибору [8].

Пізніше, найбільш вагомі, науково обґрунтовані аргументи щодо необхідності державного впливу на ринок наводили представники неокласичного напрямку (П.Самуельсон, Дж. Е. Стігліц, Ш.Бланкарт, Ю. Немец та ін.) Вони розробили теорію відмови функціонування ринку, яка послужила теоретичним контраргументом тим науковим поглядам, які наголошували на виняткових перевагах ринку і дискредитували роль держави. Дана теорія доводить, що у випадку виникнення негативних зовнішніх ефектів, які заважають ефективному функціонуванню ринкового механізму, саме держава спроможна захистити найвразливіші верстви населення і гарантувати їм необхідний рівень соціальних послуг. А тому є всі підстави стверджувати, що сьогодні, в умовах глобальної кризи, яка охопила усі сфери життя суспільства, економіка функціонує на основі поєднання важелів ринкового та державного регулювання.

Україна за основу свого подальшого розвитку обрала соціально орієнтовану ринкову економіку, яка є досить поширеною в країнах Західної Європи. Теоретичні засади та ідеї функціонування соціально орієнтованої економіки, соціального ринкового господарства ще до Другої світової війни започаткували у своїх працях такі західні вчені, як В.Ойкен, Ф.Бем,

В. Репке, О.Рюстов, А.Мюллер-Армак, Л.Ерхард. Основою розробленої ними концепції соціального ринкового господарства є положення про те, що держава покликана створити такий економічний і соціальний порядок, який би забезпечував свободу і право на індивідуальний розвиток та індивідуальну відповідальність. Згідно даного положення, пріоритетним напрямком економічної стратегії Української держави повинен стати розвиток її соціальної сфери, оскільки саме тут реалізуються соціальні інтереси всіх верств населення, відносини суспільства та особи, умови праці та побуту, здоров'я та освіти, культури та відпочинку, соціального захисту. Основним призначенням соціальної сфери є забезпечення громадян специфічним товаром – суспільними благами та послугами. Зважаючи на особливий характер даного товару, ринок не зацікавлений у його фінансуванні. А тому, дана функція покладена на державу в особі її центральних та місцевих органів влади. Отож, видатки державного та місцевих бюджетів на сьогоднішній день є основним джерелом фінансового забезпечення соціального розвитку в державі.

Однак, варто зауважити, що держава покликана забезпечувати певний, базовий рівень надання суспільної послуги для всіх громадян. А вже додаткові послуги повинні надаватися як індивідуальні. Тобто, забезпечення населення суспільними благами з боку держави за рахунок бюджетних коштів має бути націлене на задоволення первісних, обов'язкових потреб. А надання приватних благ з урахуванням індивідуальних особливостей, переваг, смаків – це вже прерогатива ринку. В Україні ж відбувається орієнтація на використання держави як ключового інституту у розв'язанні проблем, що стосуються фінансування соціальної сфери. Проте, на сучасному етапі розвитку, постає питання гострої нестачі фінансових ресурсів, необхідних для виконання державою своїх соціальних зобов'язань.

Історія фінансування вітчизняної соціальної сфери в попереднє та поточне десятиліття демонструє практику виділення коштів на її функціонування, переважно, з місцевих бюджетів. Та варто відмітити, що незважаючи на зростання соціальних видатків місцевих бюджетів, таке фінансування відбувається, в основному, за так званим, "залишковим принципом", що є пережитком минулого. Проголошення соціальних стандартів, як пріоритетних у реалізації економічної і соціальної політики держави, також не підкріплюється практичними кроками. Продовжує панувати думка про другорядність соціальної сфери у відтворювальному процесі і тому спрямування коштів на соціальний розвиток деякі теоретики та практики вважають затратами, а не інвестиціями. Такі підходи до розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів держави сприяють фізичному та моральному зношенню основних невиробничих засобів, погіршенню їх структури, призводять до хронічної нестачі коштів для нормального функціонування соціальної сфери. Ігнорування соціальних потреб населення залишається важливим фактором соціальної напруженості в суспільстві.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, приходимо до висновку, що формування нових концептуальних засад сучасного соціального розвитку в Україні має відбуватися в контексті завдань розбудови соціальної ринкової держави. А основним завданням її соціальної політики повинна стати орієнтація на задоволення життєвих потреб усіх верств населення на основі принципів соціальної справедливості, тобто створення рівних можливостей для реалізації трудового потенціалу та забезпечення соціально-економічних потреб. Оскільки повноцінність задоволення суспільно необхідних потреб населення в послугах матеріально-побутового і соціально-культурного призначення залежить від стану соціальної сфери, то необхідність її реформування і покращення фінансування є нагальною потребою сьогодення.

На нашу думку, з метою стимулювання соціального розвитку в контексті забезпечення соціальної орієнтації ринкової економіки, доцільно було б здійснити наступні зміни в організації ресурсного забезпечення соціальної сфери:

– запровадити нові підходи до фінансування соціальної сфери, які мають базуватися на засадах науково обґрунтованого рівня потреб в основних благах та відмові від залишкового принципу її фінансування;

– чітко визначити напрями використання бюджетних коштів та розробити методику їх розрахунку;

– запровадити адресне фінансування соціальних потреб населення, що дасть змогу збільшити соціальну віддачу від витрачених ресурсів;

– акцентувати увагу на якісних, а не кількісних показниках функціонування соціальної сфери;

– удосконалити методику розрахунку нормативів бюджетного забезпечення;

– оптимізувати структуру установ соціальної сфери;

– визначити базові суспільні потреби населення і забезпечувати їх через систему установ соціальної сфери на основі бюджетного фінансування;

– покращити контроль за використанням бюджетних коштів, що виділяються на забезпечення функціонування соціальної сфери.

Вважаємо, що запропоновані заходи дадуть змогу забезпечити високу ефективність здійснюваної соціальної політики і, на цій основі, соціальний розвиток в Україні набуде комплексного характеру та цільового спрямування.

Література:

1. Соціальний розвиток. Навч. посіб. / [І. М. Гавриленко, П. В. Мельник, М. П. Недюха]. – Київ, 2001. – 484 с.

2. Тодаро М. П. Экономическое развитие: Учебник / М. П.Тодаро. Пер. с англ. под ред. С. М. Яковлева, Л. З. Зенина. – М., Экономический факультет МГУ ЮНИТИ, 1997. – 671 с.

3. Термінологічно-понятійний словник. Соціальна політика і соціальна робота:. / [М. Ф. Головатий, М. Б. Панасюк]. – К.: МАУП, 2005. – 560 с. – Бібліогр.: С. 483-511. – С. 362.

4. Мартякова Е. В. Экономический механизм реформирования социальных процессов: страхование, маркетинг, риск-менеджмент: Монография / Е. В. Мартякова. – НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003. – 590 с.

5. Керецман В. Ю. Державне регулювання регіонального розвитку: теоретичні аспекти.: Монографія. / В. Ю. Керецман. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 188 с. – С. 84-85.

6. Кудлак В. Я. Роль соціального чинника у реформаторській діяльності М. Х. Бунге / В. Я. Кудлак // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1(55) – 21 с.

7. Історія економічних учень: Підручник / [Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.]; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Титаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с. – С. 369.

8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. М.; Пер.с англ. В кн.: Антология єкономической классики.– Т. 2. – М.: Єконов, 1993. – С. 430.

УДК 331.(477)(05)

Дем'янчук О. І.,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано особливості соціально-економічних аспектів формування соціального капіталу в сучасних умовах в Україні. Проаналізовано соціально-економічні умови розвитку економіки України та їх вплив на формування соціального капіталу в Україні.

Ключові слова: *соціальний капітал, соціально-економічні аспекти, соціальне суспільство, соціальні відносини.*

В статье раскрыто особенности социально-экономических аспектов формирования социального капитала в современных условиях в Украине. Проанализировано социально-экономические условия развития экономики Украины та их влияние на формирование социального капитала.

Ключевые слова: *социальный капитал, социально-экономичные аспекти, социальное общество, социальные отношения.*

In the article the author grounds the peculiarities of socio-economic aspects of forming of social capital under the current conditions in Ukraine. The socio-economic conditions of Ukrainian economic development and their influence on the forming of social capital are analyzed.

Keywords: *social capital, socio-economic aspects, social society, social relations.*

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності в країні, зокрема в період кризи, відбувається поглиблення соціальної напруги, яка виражається через девальвацію моральних цінностей. Соціальною тканиною будь-якого суспільства в цих умовах є новий елемент соціальної дійсності – це соціальний капітал. Виходячи із його сутності – це продукт соціальних відносин, що включає громадянську культуру довіри до людей та інститутів, соціальні норми, цінності, відповідальність та забезпечує соціальну єдність суспільства. Як стверджував всесвітньо відомий американський професор Френсіс Фукуяма, "ключ до успіху – це довіра людей один до одного, що є в основі соціального капіталу" [1, с. 23]. Саме тому, дослідження соціально-економічних аспектів формування соціального капіталу в Україні в сучасних умовах є актуальним та важливим питанням.

© Дем'янчук О. І., 2010

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки значний внесок у розвиток та обґрунтування концепції "соціального капіталу" внесли такі зарубіжні вчені, як П. Бурдьє, Дж. Коулмен, розкрили історичне значення та національні особливості соціального капіталу Р. Патнем, Ф. Фукуяма. Також активно розвивали теорію соціального капіталу У. Бейкер, Е. Дюркгейм, Дж. Тернер, М. Шифф.

Серед українських вчених дослідженням сутності поняття "соціального капіталу" займалися: А. А. Бова, О. А. Грішнова, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, В. Д. Сікора. Теорію та методологію соціального капіталу суспільства в умовах трансформації економічної системи обґрунтувала М. Є. Горожанкіна. Механізм формування соціального капіталу в Україні вивчено у працях О. Г. Кучабського, М. Д. Лесечко, М. Г. Ступень, В. Г. Синюшко та О. Г. Сидорчук.

Проте, потребують більш детального дослідження соціально-економічні аспекти формування соціального капіталу в сучасних умовах в Україні.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у обґрунтуванні особливостей соціально-економічних аспектів формування соціального капіталу в сучасних умовах в Україні. Виходячи із мети основними завдання є оцінка соціально-економічних умов та їх впливу на формування соціального капіталу в країні.

Виклад основного матеріалу.

Роберт Патнем, обґрунтовуючи концепцію "соціального капіталу", стверджував: "якщо регіон має добре функціонуючу економічну систему і високий рівень політичної інтеграції, то це є результатом успішного акумулювання цим регіоном соціального капіталу" [2, с. 2]. Виходячи із цієї тези соціально-економічні умови мають безпосередній вплив на формування соціального капіталу в суспільстві.

Оцінюючи основний макроекономічний показник розвитку економіки України – динаміку ВВП впродовж 1998-2008 рр., вказуємо на те, що протягом останнього десятиліття спостерігались тричі значні спади у темпах росту ВВП до попереднього року – це у 2002 та 2005 роках, які були спричинені більш політичними чинниками та впродовж 2008 року, що зумовлено економічною кризою (рис. 1).

Таким чином, впродовж цього періоду суспільство досить складно формувало соціальний капітал, який постійно характеризувався зменшенням ступеня довіри до уряду та стабільності в країні. На прикладі юридичних суб'єктів господарювання це окреслено ознакою різкого спаду впродовж досліджуваного періоду обсягів промислового виробництва, що безпосередньо спричинило падіння ВВП до від'ємного значення (рис. 2).

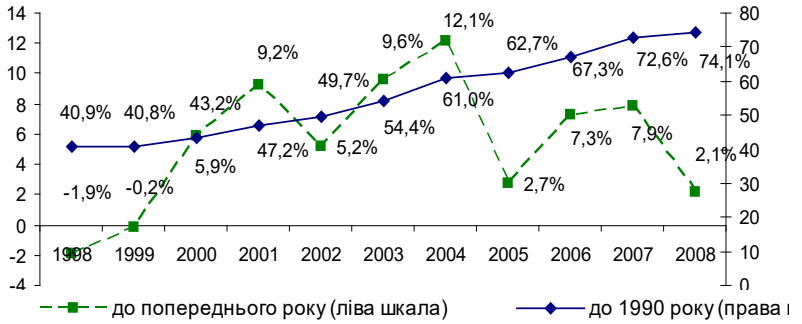

Рис. 1. Динаміка ВВП України в 1998-2008 рр., %

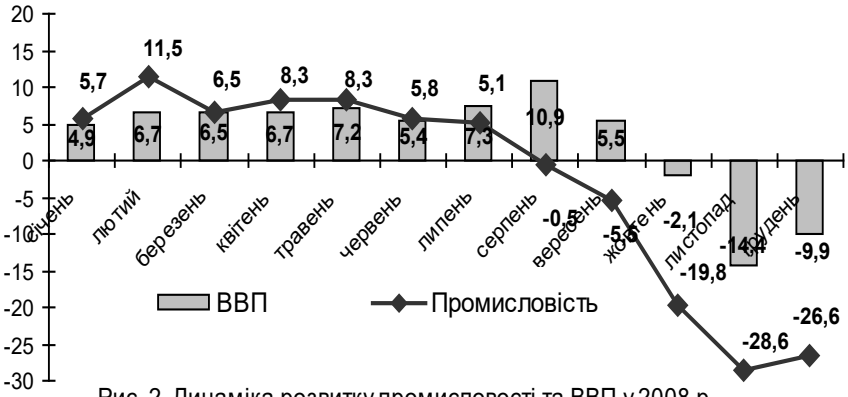

Рис. 2. Динаміка розвитку промисловості та ВВП у 2008 р.
(%, до відповідного місяця 2007 р.)

Зниження темпу зростання ВВП у жовтні 2008 року до -2,1 %, а на кінець року падіння до -14,4 % відображає загострення економічної ситуації в Україні і спричинено насамперед різким скороченням обсягів виробництва у промисловості. Цей показник на кінець 2008 року становив на 3,1 % менше попереднього року, що було зумовлено скороченням обсягів продукції у четвертому кварталі 2008 року на 24,9 %. Дані тенденції негативно вплинули на функціонування ринку праці України та призвели до різкого зростання числа безробітних, що в свою чергу створює умови формування низького рівня соціального капіталу суспільства (табл. 1, рис. 3,4).

Таблиця 1

Зміна основних показників ринку праці України протягом 2005-2009 рр.

Показники	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
Економічно активне населення, тис. осіб: у віці 15-70 років працездатного віку	22280,8 20481,7	22245,4 20545,9	22322,3 20606,2	22397,4 20675,7	22102,0 20316,7
Зайняте населення, тис. осіб	2068,0	20730,4	20904,7	20972,3	20005,1
Безробітне населення (за методикою МОП), тис. осіб	1600,8	1515,0	1417,6	1425,1	2096,9
Потреба в робочій силі на кінець року, тис. осіб	186,6	170,5	169,7	91,1	65,8
Навантаження незайнятого на одне вільне робоче місце, вакантну посаду, на кінець року, осіб	5	5	4	96	82
Рівень безробіття населення (за методи-кою МОП), % у віці 15-70 років працездатного віку	7,1 7,8	6,8 7,3	6,3 6,8	6,3 6,8	9 10,3

Джерело: www.ukrstat.gov.ua

Проблема безробіття – надзвичайно гостра проблема для нашого суспільства. В умовах економічної кризи соціальний капітал характеризується поглибленням недовіри незайнятих громадян до державної служби зайнятості, що створює значну частку прихованої форми безробіття, тому ми спостерігаємо таку різницю між рівнем зареєстрованого безробіття (3,2 %) та рівнем безробіття за методологією МОП (10,3%).

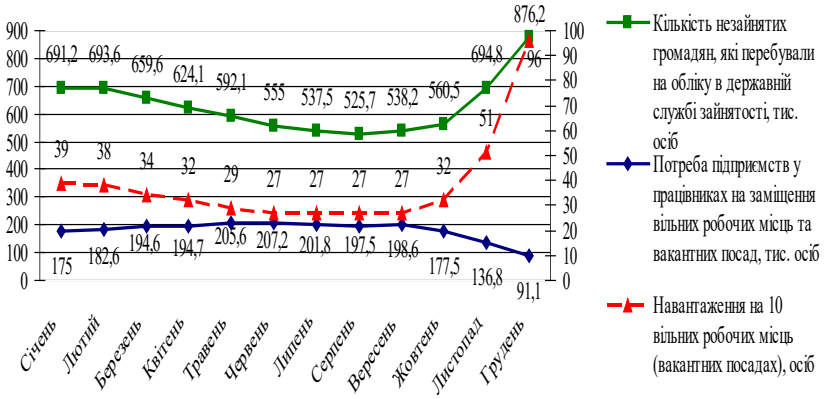

Рис. 3. Динаміка попиту та пропозиції робочої сили в Україні у 2008 році (Джерело: www.ukrstat.gov.ua)

На кінець 2008 року та у 2009 році значно скоротилась потреба в робочій силі, у порівнянні з попереднім періодом у двічі, при цьому навантаження на вакантне робоче місце упродовж двох останніх років зросло у десятки разів (табл. 1, рис. 3, 4).

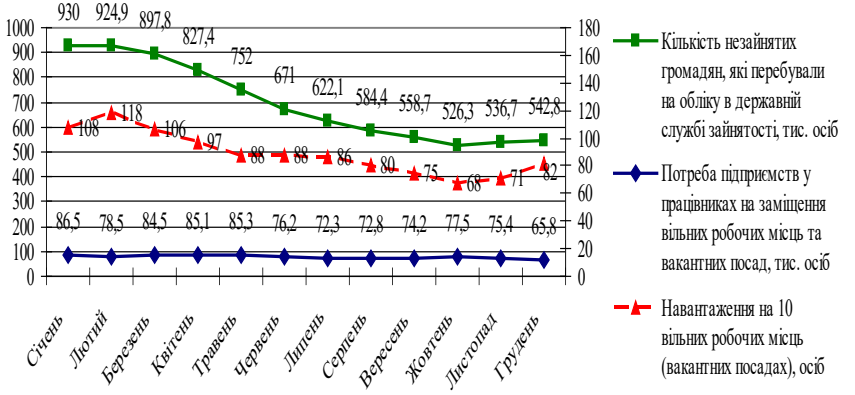

Рис. 4. Динаміка попиту та пропозиції робочої сили в Україні у 2009 році (Джерело: www.ukrstat.gov.ua)

Соціологічні дослідження, проведенні Державним комітетом статистики України, підтверджують, що 74,5 % опитаних респондентів дуже турбує можливість втрати роботи, 19,2 % вважають себе та своїх колег зовсім незахищеними, 42,5 % вважають, що не захищені на підприємствах від несправедливого звільнення, 92,2 % вважають, що роботодавці повинні завчасно повідомляти своїх працівників про звільнення (причому більша частина опитаних переконані, що таке повідомлення повинно надаватись за 30 днів). Втрата роботи є надзвичайно тяжким випробовуванням для більшої частини населення, адже мало хто з них має додаткову роботу. Лише 7,9 % працюючих респондентів мають додаткову роботу, причому у 49,1 % вона принципово відрізняється від заняття за основним місцем роботи [6]. Ситуація, що склалась на сьогодні на ринку праці дає можливість зловживати роботодавцям, у системі соціально-трудових відносин, щодо введення неповного робочого дня, встановлення довготривалого нерегламентованого робочого дня, важких умов праці, зменшення рівня реальної заробітної плати, збільшення заборгованості по її виплаті, що спричиняє постійне зменшення довіри працюючих до роботодавців, відбувається постійна руйнація соціального капіталу (табл. 2, 3). Враховуючи динаміку заборгованості з виплати заробітної плати в Україні за 2006-2008 рр. та 1 півріччя 2009 року, яка відображає у 2008 році зростання у 2,3 рази в порівнянні з 2007 роком і становить 1736,7 млн. грн., а в першому півріччі 2009 році її розмір 1500,6 млн. грн., що у відповідності з попереднім досліджуваним періодом у 2,6

рази більший, варто вказати на поглиблення негативних тенденцій розвитку соціально-трудових відносин, зокрема в оплаті праці, яка є найважливішим показником гідного життя найманого працівника.

Таблиця 2
Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати в Україні за 2006-2008 рр. та 1 півріччя 2009 року

Показники	Роки			
	2006	2007	2008	1 півріччя 2009
Заборгованість з виплати заробітної плати, грн. грн. у % до фонду оплати праці, %	996,1 7,7	745,1 4,3	1736,7 8,3	1500,6 7,4
Абсолютні відхилення, (+,-)	–	(251,0)	991,6	864,2*
Відносні відхилення, %	–	74,8	233,1	264,1*

Джерело: www.ukrstat.gov.ua
* у відповідності з попереднім періодом

Розмір середньомісячної номінальної та реальної заробітної плати на ринку праці в Україні протягом 2005-2009 рр. відображає значний дисбаланс.

Таблиця 3
Середньомісячна заробітна плата в Україні протягом 2005-2009 рр.

Роки	Середньомісячна заробітна плата		
	номінальна		реальна
	гривень	у % до прожиткового мінімуму для працездатної особи	у % до попереднього року
2005	806	178,0	120,3
2006	1041	206,1	118,3
2007	1351	237,9	112,5
2008	1806	270,0	106,3
2009	1906	224,3	90,8

Джерело: www.ukrstat.gov.ua

Зростання грошового номінального розміру заробітної плати при постійному значному скороченні реальної у впродовж 2006-2009 років – на 12,2 % щороку спричиняє зниження купівельної спроможності та рівня життя населення, що в свою чергу негативно впливає на формування соціального капіталу, зокрема "породження" у найманого працівника невпевненості у завтрашньому дні та низьку продуктивність праці.

Так, філософ Альберт О.Хіршман вважає соціальний капітал "моральним ресурсом", тобто ресурсом, який кількісно зростає, а не зменшується

при його споживанні і який (на відміну від фізичного капіталу) знищується, якщо його не використовувати [3]. Як найбільш дорога складова соціального капіталу, довіра необхідна в першу чергу для заможності країни загалом. У країнах з низьким рівнем соціального капіталу відносин роботодавців з найманими працівниками характеризуються відсутністю цивілізованої системи трипартизму, в якій держава виступає гарантом конституційних прав своїх громадян у цих відносинах. Україна, з визнаною ринковою економікою на жаль відноситься до розряду суспільств, де всі зв'язки – як традиційні, так і ті, що формуються – гранично зруйновані. Наша країна дуже далека від того моменту, коли в українському суспільстві сформується атмосфера довіри, близька до тієї, що існує в розвинутих ринкових економіках.

Висновки. Таким чином, негативні тенденції на ринку праці України: зростання рівня безробітних, чисельності безробітних, зменшення потреби у робочій силі, зростання заборгованості з заробітної плати та ін. негативно впливають на формування соціального капіталу. Природно, кращим є соціальне суспільство та життя в громаді, в якому диспонує великий фонд соціального капіталу. По-перше, мережі громадської активности сприяють здоровим нормам взаємности та заохочують прояви соціального довір'я, що в свою чергу ставлять на вищий рівень соціально-трудові відносини в системі укладання договорів та контрактів. Такі мережі полегшують координацію і комунікацію, посилюють довір'я і, таким чином, дозволяють вирішувати дилеми колективної дії. Відомий американський економіст Р. Рейч писав: "Політики, звичайно, не розуміють, що реальний потенціал нації становить навіть не володіння певними технологіями, а здатність громадян розв'язувати більш комплексно завдання майбутнього, спираючись на здібності адекватного їх вирішення в минулому чи теперішньому". Тому, на сьогодні пріоритетними напрямками соціальної політики України повинні бути заходи сприяння розвитку соціального капіталі.

Література:

1. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society // IMF Working Paper WP/00/74. – 2000. April.

2. Патнем Р. Д. Творення демократії: Традиції громадянської активності в сучасній Італії. – К., 2001.

3. Raiser M., Haerpfer C., Nowotny T., Wallace C. Social capital in transition: a first look at the evidence // European Bank for Reconstruction and Development. Working Paper. – 2001. – № 61.

4. Грішнова О. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу. // Україна: аспекти праці. – К.– 2009. – № 3. – С. 19-25.

5. Горожанкіна М.Є. Соціальний капітал суспільства в умовах трансформації економічної сисиети (питання теорії і методології) // Автореферат. – Донецьк. – 2008. – 26 с.

6. www.ukrstat. gov.ua

УДК 336.14

Дем'янюк А. В.,
викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ НА СУБНАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті розкрито окремі теоретичні та практичні питання суспільних благ та особливості їх забезпечення в сучасних умовах. Визначено основні проблеми та перспективи регулювання видатків місцевих бюджетів України в контексті надання суспільних благ на субнаціональному рівні.

Ключові слова: *суспільне благо, місцевий бюджет, видатки місцевих бюджетів, субнаціональний рівень.*

В статье раскрыто некоторые теоретические и практические вопросы публичных благ, а так же особенности их обеспечения в современных условиях. Определено главные проблемы и перспективы регулирования расходов местных бюджетов Украины относительно предоставления публичных благ на субнациональном уровне.

Ключевые слова: *общественное благо, местный бюджет, расходы местного бюджета, субнациональный уровень.*

The separate theoretical and practical questions of the public benefits, and especially their security today are highlighted in the paper.The main problems and prospects for the control of local budgets of Ukraine are defined on provision of public goods at the subnational level.

Key words: *public good, local budget, expenses of local budget, subnational level.*

Постановка проблеми. Із розвитком інституту місцевого самоврядування в Україні, відповідно до демократичних та ринкових трансформацій, забезпечення суспільних благ на субнаціональному рівні відображає усі позитивні та негативні аспекти процесу децентралізації державних фінансів. В умовах ринкової економіки виникає загроза, коли ринкові структури не можуть забезпечити ряд суспільних потреб, проте демократичні умови розвитку суспільства гарантують неподільні вигоди користування суспільними благами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ідея суспільного блага бере свої початки у трактатах Жана Бодена (1530-1596), Томаса Гоббса (1588-1679), Джона Локка (1632-1704), Жан-Жака Руссо (1712-1778) та набуває подальшого розвитку у працях сучасних авторів таких, як Поль Самуельсон, Джеймс Б'юкенен, Річард Масгрейв. Концепція суспільних

© Дем'янюк А. В., 2010

благ представлена італійським ученим-фінансистом Антоніо Де Віті Де Марко в праці "Перші принципи державних фінансів" (1936 рік) визначає дві характерні ознаки суспільних благ (потреб): потреби, котрі обумовлені неізольованістю людського існування, та потреби, пов'язані з конфліктом інтересів. Перша категорія дуже широка і близька до ринкових послуг (наприклад, ні державну, ні приватну газету не було б сенсу видавати без наявності певної кількості потенційних читачів), другу категорію благ переконливо уособлює потреба обороноздатності країн [1,с.65].

Метою даної статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів можливості забезпечення суспільних благ на субнаціональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Суспільні блага є продуктом діяльності держави та виокремлюються наступними особливостями:

– Суспільні блага надаються споживачам, оминаючи конкурентний ринок та повинні бути доступні всім громадянам, незалежно від їх доходів.

– Споживання суспільних благ носить загальнодоступний спільний характер, створювані ними вигоди неподільні на індивідуальні частини в процесі споживання всіма членами суспільства.

– Суспільні блага невичерпні в тому розумінні, що задоволення потреби однією людиною практично не зменшує обсягу і якості задоволення тієї ж потреби іншими індивідами.

– Суспільні блага мають економічний і політичний характер, оскільки рішення про їх постачання приймається за суспільною згодою та задовольняється через механізм виборів і голосування.

– Забезпечення суспільних благ здійснюється через механізм державних фінансів шляхом формування та виконання бюджету [1,с.65; 2,с.12].

Важливою структурною характеристикою у забезпеченні суспільних благ є ступінь децентралізації державних фінансів. Децентралізація дозволяє пристосувати надання суспільних благ до уподобань місцевих жителів, підвищує рівень відповідальності органів місцевого самоврядування та ступінь ефективності діяльності державного сектору в цілому через запровадження елементів конкуренції. Враховуючи макроекономічну нестабільність, яка потребує концентрації на державному рівні інструментів бюджетної політики, значну боргову залежність країни, тенденції державного патерналізму, нерівномірність розвитку територій, необхідно чітко визначати оптимальні пропорції розподілу коштів між державним і місцевими бюджетами. Забезпечення переваг надання суспільних благ на субнаціональному рівні передбачає:

– Достатню самостійність органів місцевого самоврядування у питаннях визначення розміру і структури видатків місцевих бюджетів.

– Чіткий розподіл видаткових зобов'язань між рівнями влади з врахуванням економічних критеріїв.

– Достатній адміністративний і фінансовий потенціал органів місцевого самоврядування для належного виконання покладених на них функцій.

– Дієві стимули і механізми відповідальності органів місцевого самоврядування для забезпечення ефективного надання суспільних благ [3,с.2].

Еволюція взаємовідносин між рівнями влади у сфері бюджетних відносин, розпочата з прийняттям Конституції України (1996 р.), законів України "Про місцеве самоврядування в Україні" (1997 р.) та "Про місцеві державні адміністрації" (1999 р.), Бюджетного кодексу (2000 р.) мала позитивний вектор, проте супроводжувалася й певними прорахунками, котрі не дозволили вирішити фундаментальні проблеми на субнаціональному рівні. Серед найсуттєвіших проблем забезпечення населення суспільними благами доцільно визначити наступні:

– Не здійснене остаточне розмежування функцій соціальної сфери між рівнями влади. Сучасний розподіл видаткових повноважень спричинений певними стереотипами щодо традиційних повноважень, які залишились незмінними під час створення нової системи бюджетних відносин. Значна частина повноважень органів місцевого самоврядування представлена делегованими повноваженнями, які охоплюють фінансування освіти, охорони здоров'я, культури і мистецтва, фізичної культури і спорту, управління, соціального захисту і соціального забезпечення, захисту довкілля. Власні повноваження є доволі вузькими, що як наслідок перетворює місцеві бюджети в інструмент соціально-економічної політики центрального уряду.

– Не розмежовані остаточно видатки між рівнями влади. Існуючий розподіл видатків сформовано більше з фінансових міркувань досягнення відповідності між доходами і видатками, а не виходячи з прагнення до ефективнішого способу їх надання. Нечіткий розподіл повноважень між рівнями влади виявляється у ігноруванні економічних критеріїв при розподілі функціональних повноважень і видаткових зобов'язань та дублюванні видаткових зобов'язань на різних рівнях.

– Передача об'єктів соціальної інфраструктури підприємств із підпорядкування цих підприємств та відомств у власність територіальних громад, потребує значних бюджетних коштів на їх утримання, що відсутнє в сучасних умовах господарювання.

– Із місцевих бюджетів під виглядом місцевих програм фінансуються загальнодержавні функції. У такий спосіб виділяються додаткові кошти на утримання місцевих адміністрацій, правоохоронних органів, розвиток сільського господарства.

– Недостатня фінансова база місцевих бюджетів для виконання соціальних повноважень. Внаслідок цього більша частина видатків місцевих бюджетів направляється в першу чергу на виплату заробітної плати як захищеної статті бюджетного фінансування. У загальному обсязі видатків місцевих бюджетів питома вага заробітної плати сягає 70%.

– Недосконалою залишається і формула розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів. У ній відображені спроби зберегти існуючий розподіл ресурсів між галузями. Видатки місцевих бюджетів визначаються

насамперед наявністю об'єктів місцевого господарства, а також закладів і організацій освіти, культури, охорони здоров'я, соціального забезпечення і соціального захисту, що перебувають у підпорядкуванні місцевих органів. Не враховуються об'єктивні соціально-економічні відмінності між територіями, які передбачають різні структуру і обсяги надання їх населенню суспільних благ. Формування доходів місцевих бюджетів на основі видатків, що склалися, призводить до невідповідного фінансування потреб територій [4,с.2].

Загалом внаслідок централізації бюджетної системи України та неефективної системи адміністративно-територіального устрою,яка відображає розпорошеність місцевої влади через низький адміністративний і фінансовий потенціал більшості органів місцевого самоврядування, не забезпечується виконання громадських завдань. Централізоване регулювання видатків місцевих бюджетів через домінування делегованих повноважень і встановлення різноманітних норм витрачання коштів місцевих бюджетів знижує стимули для органів місцевого самоврядування витрачати кошти економно і проводити реструктуризацію бюджетної сфери, а також знижує рівень їх відповідальності перед місцевими жителями. Відсутність належних стимулів співіснує з відсутністю контролю за виконанням делегованих повноважень, що разом з нечітким і економічно необґрунтованим розподілом повноважень між рівнями влади мають своїм наслідком низький рівень управління місцевими фінансами і низький ступінь ефективності надання суспільних благ.

Неефективність фінансового управління місцевих органів влади відображається у вибірковому фінансуванні програм видатків, накопиченні кредиторської заборгованості бюджетних установ, згортанні інвестиційної діяльності і низькій якості суспільних послуг, що надаються на місцевому рівні.

Про вплив місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток суспільства свідчить аналіз видатків місцевих бюджетів України, що характеризують вплив місцевого самоврядування на прийняття рішень на субнаціональному рівні і побудову громадянського суспільства.

Як свідчать статистичні дані, рівень виконання видатків зведеного бюджету України за І півріччя 2009 року, порівняно з аналогічними періодами попередніх років демонстрував відносно сталу тенденцію, однак видатки спеціального фонду впродовж І півріччя 2009 року були виконані на рівні, меншому за показник попереднього року на 5,9%. Видатки соціального спрямування зведеного бюджету у І півріччі 2009 року становили 90,6 млрд. грн., що більше за аналогічний показник попереднього року на 9,8 млрд. грн., або на 12,1%. Необхідно зазначити, що у структурі видатків державного бюджету видатки соціального спрямування протягом січня – червня 2006 – 2009 років складали близько 50,0% усіх видатків з тенденцією до незначного зменшення. Разом з тим у структурі видатків міс-

цевих бюджетів спостерігається тенденція до збереження зазначених видатків на рівні більшому ніж 80,0%. Необхідно відмітити, що за результатами І півріччя 2009 року частка видатків на соціально-культурну сферу у структурі місцевих бюджетів складала 85,0%, що відображає обмеженість спроможності місцевих бюджетів здійснювати видатки розвитку [5,с.75].

Якщо проаналізувати частку доходів і видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті за січень – червень 2008 – 2009 років, то зауважимо подальші тенденції розбалансування місцевих бюджетів. Так, частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті становила 25,5%, проте як частка видатків – 41,3%, що відображає недосконалий процес децентралізації бюджетних відносин та наявність проблем розвитку демократичного суспільства [5,с.101].

Необхідно зазначити, що значна частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті пов'язана передусім з виконанням органами місцевого самоврядування делегованих повноважень, зокрема соціальних. Органи місцевого самоврядування не мають жодного впливу на склад, обсяги, планування чи механізм фінансування таких видатків, тому можна стверджувати, що в суспільстві не відбулося зростання значення та самостійності місцевих бюджетів зі зростанням частки їх видатків у зведеному бюджеті України.

Обсяг сукупних видатків місцевих бюджетів України (без урахування коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету) за І півріччя 2009 року становив 59,2 млрд. грн., що більше показника відповідного періоду 2008 року на 11,3%. Планові показники, затверджені місцевими радами на 2009 рік, виконано на 45,2%, (у січні – червні 2008 року – на 43,2%), у тому числі за видатками загального фонду – 47,2%, спеціального фонду – 34,1% [5,с.101].

Про роль місцевих бюджетів у забезпеченні суспільних потреб свідчить також частка видатків місцевих бюджетів у ВВП, динаміка якої свідчить про поступове зростання. Так, частка перерозподілу ВВП через місцеві бюджети України за І півріччя 2009 року становила 14,64% проти 11,87% за аналогічний період 2008 року, що на 2,77% більше. Важливо зазначити, що при цьому відбувалося зменшення цього показника за видатками місцевих бюджетів, спрямованими на економічну діяльність – на 0,32%. Найбільше зростання частки видатків місцевих бюджетів у ВВП на 0,98% відбувалося за видатками на освіту. Також зростання цього показника демонстрували видатки на охорону здоров'я та соціальний захист і соціальне забезпечення, що становили, відповідно, 0,65% та 0,79%. Збільшення частки видатків місцевих бюджетів у ВВП супроводжується збільшенням видаткових повноважень місцевих бюджетів за відсутності зростання їх доходної частини і зменшення ролі у суспільному перерозподілі. Це є свідченням неефективної бюджетної політики як на загальнодержавному, так і субнаціональному рівні в контексті процесів децентралізації прийняття рішень [5,с.102].

Важливим фактором у забезпеченні суспільних благ на субнаціональному рівні є проблема значної територіальної диференціації обсягу видатків місцевих бюджетів на одну людину. У середньому по Україні за І півріччя 2009 року обсяг видатків місцевих бюджетів складав 1281,9 грн. на одну людину, що на 11,8% більше, ніж за І півріччя 2008 року. Враховуючи кількість населення у розрізі територій, спостерігається нерівномірність розподілу зазначених видатків. За підсумками січня – червня 2009 року найбільші обсяги видатків місцевих бюджетів спостерігалися у місті Києві – 2171,1 грн. на одну людину, проте це менше ніж аналогічний показник 2008 року на 80,1 грн., а найменші – у Луганський, Сумський та Донецькій областях, відповідно 1098,7 грн., 1111,6 грн. та 1122,7 грн. на одну людину. Доцільно зауважити, що обсяг видатків місцевих бюджетів у розрахунку на одну людину менше середнього значення по країні відмічався у 15 областях, і тільки у шести він вищий (у містах Києві та Севастополі, в Автономній Республіці Крим, у Волинський, Рівненський та Хмельницький областях). Таким чином, трансфертна політика все ще не забезпечує рівність доступу до суспільних благ по всіх підвідомчих територіях [5,с.103].

Отже, процеси міжтериторіального перерозподілу державних доходів не ведуть до вирівнювання як обсягу видатків місцевих бюджетів на одну людину, так і забезпечення жителів різних територій країни суспільними благами. Істотні міжтериторіальні відмінності спостерігаються і за різними показниками надання послуг у соціальній сфері. Аналіз формування міжбюджетних трансфертів доводить, що зусилля місцевих органів влади стосовно соціально-економічного розвитку територій не можуть вирішити проблеми місцевого бюджету, а тільки змінюють структуру доходів. Доцільно відзначити, що у І півріччі 2009 року спостерігалося значне скорочення приросту трансфертів, що надходили з державного бюджету в розмірі 1,4%, при цьому власні доходи місцевих бюджетів демонстрували скорочення обсягів щодо відповідного періоду 2008 року: темп зростання дорівнював 95,6%, що є найменшим показником за останні роки. У структурі трансфертів найбільшу частку в розмірі 55,6% складала дотація вирівнювання. Порівняно з показниками І півріччя 2008 року з 32,8% до 41,8% зросла частка надходжень субвенцій з соціального захисту та з 6,1% до 1,8% зменшилася частка інших трансфертів [5,с.112].

Проблеми розшарування за рівнями соціально-економічного розвитку територій є причиною нерівності у забезпеченні суспільних благ на субнаціональному рівні, що породжує зростання соціального напруження та констатує необхідність пошуку напрямів оптимізації видатків місцевих бюджетів в контексті процесів децентралізації бюджетних відносин.

Для забезпечення ефективності надання суспільних благ на субнаціональному рівні важливе значення має наділення органів місцевого самоврядування належними повноваженнями та чіткий розподіл зобов'язань між рівнями влади. Обсяг повноважень, що забезпечуватиметься на міс-

цевому рівні, має бути достатньо об’ємним з метою надання здатності органам місцевого самоврядування управляти значною часткою суспільних справ в контексті власної відповідальності та інтересах жителів підвідомчої території. Органи місцевого самоврядування мають відповідати за надання суспільних благ з обмеженими територіальними ефектами і з відсутніми ефектами економії від масштабу. Забезпечення певних суспільних благ доцільно передавати на вищий рівень лише у випадку існування значних зовнішніх ефектів, які поширюються за межі певної території, і у випадку більш ефективного надання суспільних благ на вищих рівнях, завдяки існуванню ефекту економії від масштабу.

Важливого значення набуває чітке й оптимальне розмежування повноважень на місцевому рівні, що може передбачати дотримання наступних принципів:

– Місцеві органи влади повинні впливати на розмір податкових і неподаткових надходжень, які формуються на відповідній території і сплачуються жителями та суб’єктами господарської діяльності. Таким чином, у жителів адміністративно-територіальних одиниць будуть виникати стимули платити вищі податки для отримання якісніших суспільних благ (принцип територіальної прив’язки податків).

– Забезпечення на місцевому рівні можливості зниження видатків на окремі суспільні блага за рахунок збільшення обсягів їх надання (принцип економії від масштабу).

– Надання суспільних послуг має закріплюватися за рівнем влади, який може максимально ефективно їх профінансувати та є максимально наближеним до споживачів суспільних благ (принцип субсидіарності) [6, с.12].

Функціональні повноваження і видаткові зобов’язання повинні бути закріплені за конкретним рівнем влади, що має бути чітко визначено нормами законодавства України. Ні органи центральної влади, ні органи місцевого самоврядування вищого рівня не повинні приймати рішень щодо обсягів доходів і видатків місцевих бюджетів базового рівня. Підпорядкованість бюджетних установ має бути похідною від системи розподілу функціональних повноважень між рівнями влади, яка ґрунтується на економічних критеріях, напрацьованих світовою теорією і практикою.

Висновки. Вважаємо, що органи місцевого самоврядування повинні відповідати за надання суспільних благ – послуг дошкільної освіти, будівництво та ремонт автошляхів, водопостачання, будівництво житла тощо. Забезпечення суспільних благ на субнаціональному рівні має обмежені територіальні ефекти і можуть ефективно надаватися лише тим рівнем влади, що володіє значним організаційним і фінансовим потенціалом.

Стосовно кожного виду суспільних благ, законодавчо повинно чітко встановлюватися:

– рівень влади, що здійснює нормативно-правове регулювання і визначає стандарти надання суспільних благ;

– рівень влади, що здійснює фінансування суспільних благ;
– рівень влади, що організовує надання населенню суспільних благ.

Реалізація програм соціального захисту і соціального забезпечення має забезпечуватися центральним урядом, оскільки проведення перерозподілу доходів традиційно відноситься до функцій центральної влади. Передання відповідних компетенцій на субнаціональний рівень спричинило б несправедливий розподіл доходів в контексті територій країни.

Надання органам місцевого самоврядування належних повноважень та чіткий розподіл функціональних зобов'язань між рівнями влади є вагомими складовими забезпечення суспільних благ на субнаціональному рівні.

Література:

1. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
2. Карлін М. І. Фінанси зарубіжних країн: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.
3. Становлення ефективної системи регулювання видатків місцевих бюджетів. Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій в Україні. Німецька Консультативна Група з Питань Економічних Реформ. – К.: 2003. – 14 с.
4. Видатки місцевих бюджетів: соціальний вимір. Національний інститут стратегічних досліджень. Відділ регіональної політики. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/Monitor/Marrch/08.htm
5. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень – червень 2009 року/ [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В.]; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. – К.: 2009. – 124 с.
6. Бюджетна децентралізація в Україні в контексті реформи місцевого самоврядування. Міжнародний центр перспективних досліджень. – К., 2005. – 29 с.

УДК 336.2

Заяць Т. А.,
доктор економічних наук, професор РВПС України НАН України
Павлачик Л. В.,
РВПС України НАН України
Заяць В. С.,
РВПС України НАН України

МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті розкрито сутність мотиваційного механізму забезпечення зайнятості населення та визначено напрями трансформаційних змін. Виявлено тенденції зайнятості за видами економічної діяльності та серед різних вікових груп населення. Визначено напрями удосконалення мотиваційного механізму на перспективу.

Ключові слова: *зайнятість, мотиваційний механізм, трансформаційні зміни, вікові групи.*

В статье раскрыто сущность стимулирующего механизма обеспечения занятости населения и определено направления трансформационных изменений. Определено тенденции занятости за видами экономической деятельности и среди разных возрастных групп населения. Обусловлено направления усовершенствования мотивирующего механизма на перспективу.

Ключевые слова: *занятость, мотивирующий механизм, трансформационные изменения, возрастные группы.*

The article disclosed the nature of the motivational mechanism of ensure population employment and identified directions of its transformational change. The employment trend by economic activity and among different age groups is found. The ways of improving the motivational mechanism for the future is identified.

Key words: *employment, motivating mechanism, transformational changes, scale of age.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічної нестабільності мотиваційні елементи організаційно-економічного механізму забезпечення зайнятості населення набувають особливого значення, оскільки сприяють створенню нових спонукань до продуктивної праці, реалізації намагань кожної особистості до професійного самовираження та самореалізації. Ефективне мотиваційне стимулювання зайнятості населення у поєднанні з раціональними інвестиційними потоками дає змогу обмежити сфе-

© Заяць Т. А., Павлачик Л. В., Заяць В. С., 2010

ру дії кризових явищ, досягти стабільного економічного розвитку, всебічного розвитку людини, задоволення її духовних і матеріальних потреб.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Здійснювані в Україні економічні трансформації спрямовані на формування у населення трудової поведінки ринкового типу, яка передбачає достатньо високий рівень його професійної активності, ініціативність, конкурентоспроможність на ринку праці. Загальновизнано, що мотиваційний процес і стимулювання високих результатів трудової діяльності починається з усвідомлення системи нагальних потреб: соціально-економічних (у докладанні праці та матеріальній винагороді за її результати); соціально-творчих (у формуванні і піднесенні професійно-кваліфікаційного потенціалу); інформаційних (у доступі до джерел інформації, інформаційному забезпеченні професійної діяльності); соціально-статусних (у досягненні певного соціального статусу, престижності професійної діяльності).

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у визначенні напрямів трансформаційних змін у сучасному механізмі забезпечення зайнятості населення України.

Виклад основного матеріалу. Сформована на наукових засадах система мотиваційного стимулювання дає змогу істотно вплинути на сферу зайнятості, оскільки спонукає до якомога повної реалізації трудового потенціалу населення з метою одержання винагороди за результати праці, задоволення потреби у творчості та інтелектуальному розвитку, настанов на самореалізацію працівника, досягнення високого професійного статусу в сфері трудової діяльності.

Мотиваційний потенціал зайнятості населення трансформується в міру розвитку суспільства – він зростає від задоволення потреб нижчого рівня (фізіологічних) до вищого, представленого прагненням до реалізації власних цілей та настанов у трудовому процесі. В умовах інноваційного розвитку з'являються нові мотиви зайнятості, пов'язані з прагненням до зростання добробуту населення та його життєвих стандартів, які орієнтують працівників на вищі трудові досягнення. Оцінка дієвості мотиваційного механізму може слугувати одним з індикаторів щодо виявлення небажаних тенденцій зайнятості населення чи окремих його верств.

Світовою практикою доведено, що адекватне трудовим затратам матеріальне стимулювання сприяє закріпленню суспільно важливих ціннісних орієнтацій населення у сфері зайнятості; і навпаки, неадекватність пригнічує прагнення людини до саморозвитку, професійного вдосконалення, продуктивної зайнятості, тобто у цьому випадку воно виступає по суті антистимулом. Загальновизнаним є економічне трактування мотиву як однієї з основних причин зростання активності трудової діяльності. Зокрема, В.В. Онікієнко і М.В. Семикіна відстоюють розуміння багатовимірності та багатокритеріальності мотиваційного процесу, що змінює усталені уявлення щодо цього [2, с.157–165]. У структурі мотиваційного механізму

М.О.Солдатенко виокремлює такі елементи, як потреби та інтереси людини, стимули до праці [3, с.51].

Мотиваційний механізм не обмежується лише зазначеними елементами – його склад є набагато різноманітнішим; він включає основні елементи організації праці, її нормування, форми стимулювання ефективності і продуктивності праці. Мотиваційний ефект досягається оптимальним поєднанням раціональних підходів до організації трудової діяльності, цілісним формуванням системи економічних і соціальних стимулів, зорієнтованих на підвищення життєвого рівня населення.

Розвиток сфери зайнятості населення та його мотивація до певного виду діяльності знаходяться у складній системі взаємозв'язків і взаємозалежностей. Реалізація можливостей задоволення життєвих потреб, високі кінцеві результати праці сприяють закріпленню ціннісних орієнтацій на досягнення високопродуктивної зайнятості як елемента конкурентоспроможності економічної системи. Водночас з цим формуються нові соціально-економічні вимоги до людських ресурсів, які стосуються, насамперед, її якісних характеристик. Розвиток ринкових відносин в українській економіці вимагає посилення дії фактору продуктивності, пов'язаного з добросовісною конкуренцією товаровиробників, ефективною приватизацією, розвитком малого і середнього бізнесу, фінансово-економічною стабілізацією.

Через посилення мотиваційних засад необхідно підвищити ефективність сучасної державної політики зайнятості населення, яка реалізується в умовах трансформації відносин власності, посилення економічної самостійності суб'єктів господарювання. В сучасних наукових дослідженнях відзначається, що арсенал мотиваційних засобів значно розширюється. На основі їх аналізу можна чітко виокремити найбільш дієві форми мотиваційного забезпечення продуктивної зайнятості населення.

Крім форм і систем заробітної плати з доплатами і преміями та участі у прибутках і акціонерному капіталі підприємства, вони можуть включати також певні пільги і компенсації (у вигляді пільгового кредитування придбання нового житла або споживчих кредитів; організації транспортного сполучення; соціального страхування за кошти підприємства), а також пільги у вигляді запровадження гнучких режимів роботи чи надання додаткових оплачуваних відпусток. Важливого значення набуває розвиток корпоративної системи сприяння кваліфікаційному росту та самоорганізації трудових колективів на основі створення сприятливого соціального клімату, що спонукає працівників до кар'єрного зростання, постійного підвищення кваліфікації. Отже, сучасний мотиваційний процес передбачає використання досить широкого спектру економічних та неекономічних важелів впливу на сферу зайнятості населення – її форми, пропорції, результативність функціонування.

До наведеного переліку слід додати ті, які обумовлені фінансовими факторами – наразі серед новітніх мотиваційних важелів зайнятості висо-

коквалiфікованих кадрів значне місце починають займати такі, як загальний фінансовий стан підприємства, можливість залучення іноземного капіталу як складової уставного фонду, конкурентні переваги підприємства на українському та світовому товарних ринках. Доводиться визнати, що мотиваційні важелі значно різняться за категоріями населення за рівнем освіти, доходу, майнового статусу.

Відносно новим для українських підприємств є такий мотиваційний елемент, як соціальний пакет, що передбачає законодавчо встановлені трудові гарантії та гарантії соціального забезпечення, а також надання певних матеріальних благ за ініціативою роботодавця. За існуючими оцінками розмір соціального пакета не повинен перевищувати 10–15 % від оплати праці [1, с. 11].

Мотиваційні елементи системи забезпечення зайнятості населення не є статичними, вони змінюються і розвиваються відповідно до змін в економічній системі в цілому та ринку праці. На досконалому конкурентному ринку праці їх формування відбувається під впливом співвідношення попиту на ресурси праці та їх пропозиції. Однак значні відмінності у професійних здібностях пошукувачів роботи, фінансових можливостях роботодавців призводять до того, що наразі формування сучасної мотивації до продуктивної зайнятості залежить здебільшого від кадрової політики окремих господарюючих суб'єктів та кожної конкретної трудової угоди.

За таких умов для найманих працівників (насамперед, фахівців) мотиваційне значення має не стільки абсолютний розмір заробітної плати, скільки перспективи розвитку підприємства, його можливості забезпечити належні умови праці та атмосферу довіри у колективі, кар'єрне зростання з урахуванням того, що наймані працівники намагаються працевлаштуватися з розрахунком на довгострокові трудові відносини.

Розглядаючи мотиваційне стимулювання зайнятості як єдину систему, можна виокремити в її структурі такі рівні мотивацій: перший – обумовлений загальноекономічною ситуацією, станом ринку праці та сфери зайнятості в цілому; другий – обумовлений фінансовим станом конкретної сфери докладання праці; третій – особистісними орієнтирами та настановами людини. На цій підставі можна стверджувати про формування досить складної мотиваційної системи, яка значно вирізняється від традиційної тим, що не обмежується лише системою особистого матеріального і морального заохочення до праці.

Наразі економічна активність усіх верств населення практично нічим не обмежена – її зростання в складних соціально-економічних умовах можна розглядати як фактор, що компенсує собою нестачу інвестиційних ресурсів на оновлення основного капіталу, недосконаліть системи управління. Низький рівень оплати праці та пенсійних виплат примушують населення працювати на умовах вторинної зайнятості, із перевищенням законодавчо встановленого терміну робочого часу.

Аналіз статистичних даних за 2000-2008 рр. свідчить про позитивну тенденцію випереджаючого зростання додаткової потреби у робочій силі порівняно з її вивільненням з галузей економіки України. Розглядаючи потребу у робочий силі як важливий соціально-економічний індикатор, слід зазначити, що вона є достатньо високою відносно представників найпростіших професій.

Оцінюючи зміни у професійних характеристиках зайнятого населення, слід зазначити, що вони відображають не тільки структурне спрощення української економіки, але й усталені мотиваційні настанови населення на таку професійну діяльність, яка не вимагає тривалої фахової підготовки.

Під впливом різних мотиваційних чинників формується сучасна диференціація повікових рівнів зайнятості населення країни, що наочно демонструє відмінності, обумовлені різною фаховою підготовкою та пріоритетами у виборі сфери зайнятості.

За 2001-2008 рр. найбільш істотним було зростання зайнятості серед населення 15-24 років, тобто наймолодших вікових груп економічно активного населення, що обумовлено економічною потребою інтеграції цих категорій населення у середовище ринку праці, поєднання навчання і роботи, необхідністю вирішення життєвих проблем молодого покоління. Закономірно, що найвищий рівень зайнятості відмічається серед найбільш мотивованого населення 35–39 років та 40–49 років, який досяг відповідно 82,7 % та 79,8 %. Щодо відмінностей у повікових рівнях зайнятості населення у розрізі міст та сільської місцевості, то вони полягають у тому, що для сільського населення характерним є вищий рівень зайнятості для молоді віком до 24 років та осіб старше 50 років, що пов'язано із специфікою організації сільськогосподарської праці, високою зайнятістю в особистих підсобних господарствах. Аналіз показників рівнів зайнятості економічно активного населення за статтю показує, що у чоловічого населення вони є значно вищими, ніж у жіночого серед працездатних груп населення; за межами працездатного віку вони майже однакові за останні три роки.

Мотиваційні важелі обумовлюють відповідні зміни у структурі зайнятості населення за видами діяльності, оскільки в ринкових умовах винагорода за результати праці є основним чинником руху робочої сили.

Протягом останніх років відбувався процес активного перерозподілу зайнятої робочої сили як внаслідок структурних зрушень в економіці, так і внаслідок відмінностей у мотиваційних системах, які застосовують у тих чи інших сферах економічної діяльності. Зростання потенціалу зайнятості на основі підвищення попиту на робочу силу спостерігалось протягом 2001-2008 рр. у будівництві, торгівлі, на транспорті та зв'язку, у сфері діяльності готелів та ресторанів, фінансової діяльності, операцій з нерухомим майном, надання комунальних і ремонтних послуг, послуг підприємцям; скорочення – у сільському та лісовому господарстві, мисливстві, рибальстві та рибництві, промисловості, охороні здоров'я, державному управлінні. Структурні зміни у зайнятості населення за видами економіч-

ної діяльності об'єктивно обумовлені значними міжгалузевими відмінностями в оплаті праці, умовах зайнятості.

Аналіз структурно-динамічних зрушень і обсягів перерозподілу робочої сили за видами економічної діяльності показує стрімке зростання зайнятості у сфері виробничих послуг та послуг, які надаються населенню. Серед цих видів економічної діяльності, судячи з динаміки показників приросту зайнятості, населення надає перевагу працевлаштуванню у сфері оптової та роздрібної торгівлі, сфері ремонтних послуг, готельному та ресторанному бізнесі. В ринкових умовах на вибір бажаної сфери зайнятості впливає багато факторів, але вирішального значення набуває пропонований рівень оплати праці та режим зайнятості.

Оцінюючи масштаби перерозподілу робочої сили за видами економічної діяльності, слід визнати небезпечною з точки зору перспектив економічного зростання тенденцію такого різкого скорочення зайнятості населення у промисловості, яка є основою модернізації економіки, технічного переоснащення галузей на інноваційних засадах.

Основне мотиваційне навантаження щодо забезпечення зайнятості населення припадає на заробітну плату, яка переважає у структурі трудових доходів населення і для переважної більшості населення країни є єдиним джерелом формування коштів, необхідних для підтримки життєдіяльності. Дослідженнями доведено, що відсутність належної мотивації негативно впливає на формування трудової ментальності населення.

Оцінка співвідношень у розмірі середньої заробітної плати за видами економічної діяльності, сформованих за 2000-2008 рр. показує, що низькоприбуткові види економічної діяльності (соціально-культурна сфера, сільське господарство) займають останні рейтингові позиції щодо рівня заробітної плати; провідні позиції займають такі сфери економічної діяльності, як фінансова, державне управління, транспорт та зв'язок, операції з нерухомим майном, оренда, послуги підприємцям.

Наявними є розбіжності між декларованими державними намірами пріоритетного розвитку соціальної сфери, наукомістких галузей промисловості, сільського господарства та фактичним відставанням цих сфер за основними соціально-економічними позиціями. У таких важливих сферах діяльності, як освіта, охорона здоров'я концентрується трудовий потенціал найвищого професійно-кваліфікаційного рівня при найнижчому рівні заробітної плати. З цього можна зробити висновок, що міжкваліфікаційні відмінності в оплаті праці поступово втрачають своє мотиваційне значення.

У складних соціально-економічних умовах, в яких опинилася економіка країни, формування мотиваційних стимулів зайнятості населення обумовлено не тільки абсолютною величиною заробітної плати, її територіальною і галузевою диференціацією, але й гарантіями своєчасного одержання. Заборгованість із соціальних виплат негативно позначається на трудовій поведінці населення.

Таблиця 1

Динаміка співвідношень у розмірі середньої заробітної плати за видами економічної діяльності у 2000 – 2008 рр.

Види економічної діяльності	2000		2006		2007		2008	
	грн.	% до середнього рівня	грн.	% до середнього рівня	грн.	% до середнього рівня	грн.	% до середнього рівня
По всіх видах діяльності	230	100,0	1041	100,0	1351	100,0	1806	100,0
Сільське господарство, Мисливство	111	48,2	553	53,1	733	54,3	1076	59,6
Промисловість	302	131,3	1212	116,4	1554	115,0	2017	111,7
Будівництво	260	113,0	1140	109,5	1486	110,0	1832	101,4
Торгівля,ремонт автомобілів,предметів особистого вжитку	226	98,3	898	86,3	1145	84,8	1514	83,8
Готелі, ресторани	178	77,4	735	70,6	944	69,9	1221	67,6
Транспорт та зв'язок	336	146,1	1328	127,6	1670	123,6	2207	122,2
Фінансова діяльність	560	243,5	2050	196,9	2770	205,0	3747	207,5
Операції з нерухомим майном, оренда, послуги підприємцям	278	120,9	1193	114,6	1595	118,1	2085	115,4
Державне управління	335	145,7	1578	151,6	1852	137,1	2581	42,9
Освіта	156	67,8	806	77,4	1060	78,5	1448	80,2
Охорона здоров'я, соціальна допомога	138	60,0	658	63,2	871	64,5	1177	65,2
Надання комунальних та індивідуальних послуг	162	70,4	828	79,5	1090	80,7	1511	83,7

Необхідно враховувати й інший аспект – несвоєчасно сплачені найманим працівникам зароблені ними кошти являють собою кредит роботодавцю, що створює економічну заінтересованість роботодавців у несвоєчасній виплаті заробітної плати і збереженні надлишкової чисельності працівників. За останні роки у структурі соціальних заборгованостей населенню питома вага заробітної плати неухильно зростає – якщо у 2001 р. вона становила 80,5 %, 2007 р. – 93,8, то на початку 2009 р. досягла 97,4 %, а частка працівників із затримкою заробітної плати становила на економічно активних підприємствах 3,4 % порівняно з 1,1 % у попередньому році.

Враховуючи те, що основні причини наявної заборгованості з оплати праці – це слабкий контроль за фінансовими ресурсами, відсутність взаємодії на партнерських засадах між роботодавцями, найманими працівниками та профспілками, необхідно посилити державний контроль за соціальними виплатами.

Висновок про те, що практика заборгованості із заробітної плати перетворилася на один з елементів фінансової політики окремих підприємств підтверджує і той факт, що із загальної суми боргу на частку економічно

активних підприємств на початку 2009 р. припадало 64 %, у той час як на підприємства-банкрути лише 30,8 %.

За організаційно-правовими формами господарювання найвища частка боргу припадала на відкриті акціонерні товариства (22,8 %), товариства з обмеженою відповідальністю (21,0 %), державні підприємства (20,1 %). Протягом 2006-2008 рр. спостерігалась тенденція до скорочення загальної суми боргу із заробітної плати, хоча на початку 2009 р. порівняно з попереднім роком загальна заборгованість зросла у 1,8 рази, причому найвищі темпи спостерігаються у лісовому господарстві, будівництві, закладах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги.

Проведений аналіз мотиваційних засад організаційно-економічного механізму забезпечення зайнятості населення свідчить про слабкість цієї складової, що обумовлено такими причинами:

– невідповідністю заробітної плати реальній вартості робочої сили, яка не забезпечує формування необхідного фонду життєвих благ;

– послабленням взаємозв'язку між: обсягами виробництва, продуктивністю праці, чисельністю зайнятих працівників, величиною винагороди за результати праці;

– необгрунтованою міжгалузевою диференціацією рівня оплати праці, яка не враховує реальні відмінності у складності та умовах праці;

– недосконалою структурою заробітної плати, яка характеризується низькою часткою тарифу і високою питомою вагою інших виплат;

– диспропорціями в оплаті праці між працівниками різних секторів економіки, її галузей**;**

– поєднанням зайнятості у сфері офіційної економіки з нерегламентованою, що спричиняє появу нових пріоритетів трудової діяльності, які можуть не відповідати суспільним вимогам;

– низькою диференційованістю заробітної плати залежно від кваліфікації працівника, його трудового стажу тощо.

Для розвитку сфери зайнятості населення загрозливою є недостатня відпрацьованість та неузгодженість між собою цих важливих складових організаційно-економічного механізму забезпечення зайнятості населення. Зростання соціальних ризиків посилюється несприятливою соціально-економічною ситуацією, її нестабільністю, високими інфляційними очікуваннями мотиваційних засад забезпечення зайнятості населення.

Посилення мотиваційних засад зайнятості населення повинно починатися з скорочення нерегламентованої зайнятості населення, попередження несвоєчасних виплат заробітної плати. Слід виходити з того, що нерегламентована зайнятість виконала свої основні соціальні функції на перехідному етапі до ринкової економіки, а тепер лише гальмує здійснення економічних трансформацій. Доцільним є створення спеціального фонду гарантування виплати заробітної плати в умовах, коли економічна діяльність не забезпечена відповідними обіговими коштами.

Одночасно необхідно посилити державний вплив на нормативно-правову базу соціального партнерства, активізувати діяльність Державного департаменту нагляду за додержанням норм чинного законодавства про працю, забезпечити цільове використання бюджетних коштів.

Враховуючи те, що явище несвоєчасних розрахунків з найманими працівниками набуло значного поширення та усталеного характеру в економічній практиці, для його подолання необхідно об’єднати зусилля правоохоронних органів, представників трудових колективів, професійних спілок. Слід вивчити питання про доцільність введення у чинне трудове законодавство норми, згідно якої невиконання зобов’язань з виплат заробітної плати вважати однією з підстав для визнання суб’єкта господарювання банкрутом.

В умовах реформування вітчизняного трудового законодавства слід посилити норми стосовно відповідальності роботодавців за виконання трудових угод, колективних договорів, персональну відповідальність за створення безпечних умов праці на кожному робочому місці.

З іншого боку, не менш важливе значення має бути приділено особистій відповідальності кожного працівника за дотримання норм безпеки праці, зростання професійних навичок, оволодіння новітніми технологіями – тобто усього того, що забезпечує нормальну, злагоджену роботу колективу.

Розробка мотиваційних засад зайнятості населення повинна мати наукове підгрунтя. Тільки таким чином можна забезпечити високопродуктивну зайнятість населення на основі науково виважених співвідношень в оплаті праці різної складності, що ґрунтуються на державних гарантіях оплати праці та соціального захисту. На державному рівні необхідно розробити рекомендації міжгалузевого характеру стосовно сфер застосування конкретних форм і систем оплати праці. Зважаючи на поширення колективно-договірного регулювання оплати праці, необхідно посилити державну керованість цими процесами.

Висновки. На основі аналізу сучасних підходів до формування дієвих мотиваційних важелів та визначення відповідних типів економічної поведінки працівників, а також враховуючи результати проведених досліджень, можна визначити передумови, необхідні для ефективної мотивації працездатного населення у сфері зайнятості:

– адекватність оплати праці її результатам на основі нормування праці, запровадження прогресивних форм і систем заробітної плати, а також оцінки продуктивності праці;

– створення сприятливих умов для інтенсивного розвитку творчого потенціалу усіх суб’єктів відносин зайнятості – роботодавців, найманих працівників, посередників на ринку праці;

– всебічний розвиток соціального партнерства, вдосконалення галузевих та територіальних угод щодо регулювання соціально-трудових відносин;

– забезпечення якості і доступності вищої та професійно-технічної освіти, створення відповідних умов для перекваліфікації економічно активного населення;

– формування надійної системи соціального захисту населення, його економічної безпеки та зростання добробуту;

– сприятливий мікроклімат у колективі, комфортність умов праці для професійної самореалізації;

– можливість вільного вибору людиною сфери прикладання праці, а також тих інституціональних структур, які опосередковано регулюють цю сферу.

Література:

1. Новак І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 3-5.

2. Онікієнко В. В. Методологічні проблеми оцінки ефективності мотивації конкурентоспроможності у сфері праці // Демографія та соціальна економіка. – 2006. – № 1. – С.157-166.

3. Солдатенко М.О. Людина як головна продуктивна сила суспільства // Продуктивні сили України: науково-теоретичний економічний журнал. – 2007. – № 1. – С. 49-55.

УДК 336.25.

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

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АУТСОРСИНГУ В РОЗВИТКОВИХ КРАЇНАХ АЗІЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості використання фінансово-економічних методів державного регулювання аутсорсингу в Індії, Китаї, низці інших розвиткових країн Азії та можливості застосування цього досвіду в Україні.

Ключові слова: *аутсорсинг, фінансово-економічні методи державного регулювання, ІТ-компанії, програмне забезпечення, бізнес-ангели, мультимедійний суперкоридор, Індія, Китай, Тайвань, Малайзія, Сінгапур, Польща, Україна, Болонський процес.*

В статье исследовано особенности использования финансово-экономических методов государственного регулирования аутсорсинга в Индии, Китае, ряде других развивающихся стран Азии и возможности применения этого опыта в Украине.

Ключевые слова: *аутсорсинг, финансово-экономические методы государственного регулирования, ИТ-компании, программное обеспечение, бизнес-ангелы, мультимедийный суперкоридор, Индия, Китай, Тайвань, Малайзия, Сингапур, Польша, Украина, Болонский процесс.*

In the article the features of the use of financial methods of government control of autsorsing are investigational in Indium, China, row other Countries which develops of Asia and possibility of application of this experience in Ukraine.

Keywords: *autsorsing, financial methods of government control, IT–companies, software, business-angels, multimedia supercorridor, India, China, Taiwan, Malaysia, Singapore, Poland, Ukraine, Bolonskiy process.*

Постановка проблеми. Перехід до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку України вимагає вирішення багатьох проблем, в тому числі пошук адекватних сьогоденню фінансово-економічних методів удосконалення використання висококваліфікованої робочої сили у нашій країні. В цьому плані вимагає вивчення досвіду Індії, Китаю, ряду інших розвиткових країн Азії щодо державного регулювання аутсорсингу в останні два десятиріччя, який вже використовується в ряді постсоціалістичних країн, в тому числі в Польщі. Багато чого з цього досвіду можна застосовувати

© Карлін М. І., 2010

сьогодні і в Україні, щоб призупинити відтік висококваліфікованих фахівців з ІТ-сфери з нашої країни за кордон. Вступ України у Болонський процес ще більше загострив цю проблему, оскільки заробітна плата висококваліфікованих фахівців у сфері високих технологій у нашій країні в рази поступається рівню зарплати цих спеціалістів у розвинутих країнах, що спричиняє їх від'їзд за кордон. У наступні роки це може негативно позначитися на технологічній та економічній безпеці України. Тому треба шукати фінансово-економічні методи зменшення еміграції спеціалістів в області високих технологій з України за кордон. Таким методом може стати аутсорсинг, який активно використовується в ряді країн Азії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні дослідженням основ державного регулювання аутсорсингу в країнах Азії займається невелика група дослідників. Серед зарубіжних та українських вчених, які в якійсь мірі аналізували цю проблематику у своїх роботах, можна відмітити наступних: І. Ашмянську, А. Володіна, С. Жеребчук, П. Ковалишина, А. Ларіна, В. Портякова, П. Ротленда, К. Рогоффа, А. Рогожина, М. Титаренко, Чжай Юй, В. Гельбраса, В Геєця, В Красільщікова, С. Мані, А. Мазіка, С. Мета, В. Осецького, В. Степанову, Є. Рамського, Є. Савельєва, А. Чухна. Проте, незважаючи на певні наукові досягнення, недостатньорозробленими є питання фінансових засад державного регулювання аутсорсингу в країнах Азії; фінансового заохочення власних спеціалістів ІТсфери до роботи у себе в країні, а не за кордоном; стимулювання залучення іноземних інвестицій у передові галузі економіки розвиткових країн.

Мета і завдання дослідження. Основною метою статті є розкриття досвіду окремих країн Азії (Індії насамперед) у державному регулюванні розвитку аутсорсингу в цих країнах, щоб використати цей досвід для стимулювання зайнятості в ІТ –сфері в Україні, а також для призупинення міграції висококваліфікованих спеціалістів з України за кордон. Цьому, на жаль, в останні роки дуже сприяє входження нашої країни у Болонський процес, на що поки недостатньо звертається увага в наукових роботах українських фахівців.

Виклад основного матеріалу. Згідно ґрунтовного дослідження українських вчених: "Соціально-економічний стан України: наслідки для народу" [1], за 1999-2008 роки наша країна суттєво відстає у впровадженні інновацій від розвинутих країн. У 1992 – 1995 рр. питома вага інноваційних підприємств була в межах 20-26%, а в 2008 р. вона знизилася до 13 %. Оскільки Україна взяла курс на входження в Європейський Союз, то важливо порівняти інноваційну активність підприємств нашої країни з окремими країнами ЄС. Серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26% і Греція – 29%, але вони удвічі вищі, ніж в Україні. А порівняно з країнами-лідерами, такими, як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), розрив становить три-чотири рази.

Структурна динаміка промисловості України за технологічними укладами з 2003 до 2008 років майже не зазнала ніяких змін, п'ятий технологічний уклад займає близько 3%; третій – знизився з 51% до 46%, четвертий займає близько 50%, що свідчить про відсутність результативної структурної політики держави. Про шостий технологічний уклад виробництва, який у розвинутих країнах (а також у Китаї, Індії, Тайвані) з лабораторій уже виходить на промислове освоєння, в Україні лише говорять.

Статистичний аналіз свідчить про посилення в Україні тенденції щодо придбання технологій у 2006-2007 рр. та уповільнення цього процесу у 2008 р. Ситуація з передаванням нових технологій – катастрофічна. За даними офіційної статистики, загальна кількість придбаних нових технологій в Україні за період з 2000 по 2007 рр. становила 5633. При цьому, результати власних досліджень і розробок за останні сім років становили у середньому 13,6% (764 технології) від загальної питомої ваги отриманих технологій. Цей показник – вкрай низький для країни, яка декларує інноваційно-інвестиційний шлях розвитку та перехід до п'ятого та шостого технологічних укладів за умови створення відповідної інфраструктури національної інноваційної системи.

В Україні сукупна питома вага видів діяльності, що належать до високотехнологічних і середньотехнологічних високого рівня розвитку менша ніж 13%. Вкладення менш як 5% від інвестиційних ресурсів економіки не відповідає не тільки їхній ролі в економіці, а й потребам просторового відтворення виробничого потенціалу. Україна нині неспроможна забезпечити прискорений розвиток технологій і високотехнологічних галузей, оскільки параметри її інноваційно-технологічного розвитку вже давно перебувають за межами граничних інтервалів.

Для подолання відставання України в інноваційному розвитку від провідних країн світу було б доцільним використати досвід насамперед Індії щодо розвитку передових галузей у себе в країні, що приносять їй багатомільярдні прибутки [2]. Для цього Індія максимально стимулює розвиток аутсорсингу у себе в країні.

Процес аутсорсингу полягає у передачі на виконання підряднику певних завдань від розробки програмного забезпечення до здійснення на постійній основі найважливіших бізнес-процесів. Це забезпечує роботою висококласних спеціалістів у менш розвинутих країнах без їх виїзду за кордон.

На сьогодні лідерство в сфері аутсорсингу належить Індії. Що дозволило цій країні стати номером першим в такій специфічній сфері міжнародного розподілу праці?

По-перше, це висока якість трудових ресурсів при їх відносно низькій вартості. Якість технічної освіти в Індії відповідає рівню передових держав (не випадково в США значну частину професури технічних і природничих дисциплін – фізики, математики, хімії – складають емігранти із Ін-

дії). При цьому середня зарплата індійських програмістів значно нижче за середню зарплату їх американських колег.

По-друге, це всебічна підтримка аутсорсинга державою, а саме, з допомогою законодавства, яке полегшує діяльність ІТ-компаній (наприклад, Закон про інформаційні технології 2000 р.), а також з допомогою державних проектів, що стимулюють розвиток галузі (таких, як Програма створення технологічних парків по всій країні).

По-третє, вдалий збіг геополітичних і соціокультурних факторів. Мається на увазі тяжіння індійської ділової культури до Заходу, а саме, англосаксонських держав, і, перш за все, володіння англійською мовою на пристойному рівні всіма представниками освіченого середнього класу, що є наслідком колоніальної спадщини Індії. Велику роль відіграє і вплив індійської діаспори в Великобританії і США, яка підтримує тісні зв'язки зі своєю батьківщиною.

Не варто також забувати і про такі фактори, як географічне становище, яке забезпечує Індії описану вище можливість використання різниці у часі з провідними країнами-замовниками, і розвинуті в політичному плані стосунки з цими державами, що допомагає індійським високопоставленим чиновникам надавати додаткову підтримку своїм компаніям, які працюють в сфері аутсорсингу, шляхом лобіювання їх інтересів в переговорах зі своїми зарубіжними колегами.

В даний час Індія не тільки надає послуги сервісних центрів і експортує програмне забезпечення, а й розвиває аутсорсинг ділових послуг.

Розвиток аутсорсингу надає Індії додаткову можливість ефективної реалізації інтелектуального потенціала країни і залучення в економіку іноземних інвестицій як капітальних, так і портфельних.

Тісна співпраця Вашингтону і Делі дозволяє швидше знаходити прийнятні рішення по багатьох питаннях. Одним із мотивів вступу Індії у ВТО було намагання зберегти аутсорсинг від протекціоністського впливу інших держав. Саме тому Делі виступив з ініціативою підписання нового міжнародного договору і наполягав на тому, щоб подібний договір закріпив зобов'язання урядів не тільки не перешкоджати експорту послуг, а й сприяти розвитку цієї галузі, а саме, шляхом зниження мит чи їх відміни.

Індійський ринок послуг аутсорсингу є не тільки найбільшим в світі, а й одним із найбільш швидкозростаючих. Якщо в 1999 р. внесок аутсорсингу у ВВП країни складав 1,2%, то до 2006 р. цей показник склав 5,5%, а 2008 р. він становив 7%, що приблизно дорівнює 45 млрд. дол., а самі компанії націлені досягти сумарної планки у 60 млрд. дол. до 2010 р., що становитиме близько 8-9% ВВП.

Успіх індійських компаній багато в чому пояснюється грамотною політикою держави. Саме індійський уряд ще з самого початку у 1970-1980-х роках, коли країна ще була закрита для зарубіжних компаній, зробив наголос на пріоритетний розвиток галузі інформаційних технологій, яка в умо-

вах держпланової економіки була основним замовником високотехнологічної продукції. З метою стимулювання вітчизняних виробників держава навіть обмежувала імпорт комп’ютерної техніки.

Уряд Індії брав активну участь в створенні експортно-виробничих зон (ЕВЗ) з пільговими режимами оподаткування (в 1976 р. прийнятий державний акт про створення ЕВЗ).

1990-ті роки поклали початок другій хвилі створення індійських компаній по виробництву програмного забезпечення, а також компаній, які спеціалізуються на наданні різних ділових послуг зарубіжним клієнтам.

На сучасному етапі розвитку аутсорсинг підтримує більшість урядів штатів: в 19 із 28 штатів оголошено про початок державної програми розвитку сектору інформаційних технологій.

Стимулюючий вплив справляє також інвестиційний і податковий клімат, створений урядом Індії. В 1999 р. всім індійським компаніям, які виготовляють програмне забезпечення на експорт, був наданий пільговий податковий режим на 10 років, і, швидше всього, в 2009 р. він буде продовжений: NASSCOM вже звернулась до уряду з проханням про його продовження на наступні 10 років.

Чималу роль відіграє висока активність самих індійських компаній, в тому числі в сфері інвестування у власний розвиток. Наприклад, одна із найбільших компаній “Інфосіс” інвестує у людський капітал 65 дол. з кожних 1000 дол., тобто 6,5%. А, наприклад, у американської компанії IBM цей показник в 10 разів нижче.

За останні десятиліття індійські компанії розширили спектр пропонованих послуг, перейшовши від найпростішої обробки даних (тепер цим займаються в країнах з більш низьою вартістю оплати праці в сфері інформаційних технологій – Малайзії, В’єтнамі та ін.) до більш високотехнологічних і трудомістких процесів. Таке підвищення рівня технологічності і наукоємкості продукції індійських компаній сприяє подальшому розвитку галузі і свідчить про ріст професіоналізму працівників.

В останні роки, з розвитком галузі, безперервним технологічним удосконаленням і ростом кваліфікації спеціалістів, в Індії стали формуватися спеціальні підрозділи і створюватися цілі компанії, які спеціалізуються на наданні виключно наукоємких послуг підвищеної складності,які користуються великим попитом з боку США і Великобританії. Зростаючий попит сприяє подальшому розвитку наукових кадрів, втіленню освітніх програм і збільшенню чисельності висококваліфікованих кадрів, які можна застосовувати і всередині країни. В національних інтересах варто лише означити таку потребу, на що важливо звернути увагу в Україні.

Треба зазначити, що метою індійського уряду на 2007-2012 рр. є створення комплексу приватно-державних підприємств по технологізації різних сфер господарського життя, наприклад, впровадження нових технологій в сільське господарство. Значна увага приділяється застосуванню

високих технологій в енергетичній, біомедичній і інформаційній сферах. Саме тут і згодиться науково-технологічний і кадровий потенціал, який Індія змогла розвинути і накопичити завдяки аутсорсингу.

Таким чином, Індія за кілька десятиліть перетворилась із "додаткового офіса" великих ТНК у провідний світовий центр розвитку високих технологій.

На противагу американській Силіконовій долині Тайвань вже давно удостоївся почесного титулу Силіконового острова. Більше трьох чвертей всієї продукції на острові випускається під марками відомих фірм: Dell, Compag тощо, і саме цим фірмам достається не тільки левова частка відомості, але й солідна частка прибутку. А для тайванських бізнесменів достатньо і плати за свій труд з виготовлення і складання комплектуючих [3, 303-304].

Ось тут-то і починається найцікавіше. Як правило, західні фірми намагаються використовувати найдешевшу робочу силу. А на Тайвані такої вже давно немає. Однак електронна промисловість на острові процвітає. І в цьому нарешті проявились цілеспрямовані зусилля керівництва острова, а саме колишнього міністра, а зараз патріарха електронної промисловості Тайваню Квон-Тінг Лі, які хоч і засновувались знову ж таки на протистоянні з Китаєм, але все ж були зорієнтовані швидше на мирні цілі. Просто в даному випадку допомога Сполучених Штатів, які за будь-яку ціну не хотіли допускати на острів китайських комуністів, була використана з максимальною вигодою. Мова йде про тайванських студентів, які проходили навчання в американських вузах і потім стажувались на американських підприємствах. Всі вони потім, як правило, повертались на батьківщину, озброєні не тільки знаннями і технологіями, а й дуже корисними зв'язками.

Крім того, в самому Тайвані, за ініціативою пана Лі, було створено власну науково-дослідну лабораторію, навколо якої почали виникати національні компанії, що займалися електронікою. Для них навіть передбачались земельні ділянки, що в умовах густо заселеного острова було дуже суттєвим чинником. Цим же фірмам надавалась можливість працювати на спеціальному фабричному обладнанні, для них передбачались спеціальні податкові пільги. Крім того, тайванські університети основну увагу приділяли саме підготовці інженерів (вони зараз складають більше третини всіх випускників, а це 50 тисяч чоловік щорічно). Пан Лі надав також суттєву підтримку в організації сучасних підприємств, причому Тайвань не тільки приймав чужі капітали, але й розміщував свої у сусідів, де робоча сила дешевша. Величезний успіх, якого досягли тайванські електронники, демонструє всьому світові переваги саме такого підходу до вирішення проблеми перед японським чи південнокорейським варіантом, де уряди захоплювались і намагались керувати підприємствами, що призводило до надмірної концентрації і втрати гнучкості.

Останні роки в Китаї користуються популярністю так звані підприємницькі або “стартові” парки, створювані спеціально як бази, де китайці із зарубіжною освітою могли б почати свій бізнес [4]. Як приклад розглянемо один з парків для зарубіжних китайців, Сучжоу, що знаходиться в аналогічному районі КНР. Завдання парку – “створити сприятливе середовище для використання результатів досліджень і розвитку дрібних і середніх підприємств з сучасними технологіями шляхом надання всіх необхідних умов для їх роботи”. Клієнтами парку є “компанії з передовою технологією і дослідницькі інститути, керовані студентами і вченими, які училися або працюють за кордоном, або повернулися з-за кордону”. Парк пропонує своїм клієнтам цілий ряд пільг: відшкодування підприємницького податку протягом перших трьох років; звільнення від податку на нерухомість протягом перших двох років з моменту здобуття підприємством прибутку; невеликий об'єм мінімального реєстрованого капіталу (10 тис. дол. для фірм, що надають технологічні консультації і послуги і 60 тис. дол. для підприємств-виробників); переваги при здобутті різного роду грантів і субсидій, при сертифікації нової продукції; допомога в здобутті фінансування і відшкодуванні сплачених податків; консультацій по поточних технічних питаннях.

Враховуючи провідну роль ТНК у формування світової економічної системи, уряд КНР орієнтується на всебічне заохочення їх капітальних вкладень в китайську економіку, в тому числі в мікроелектроніку, щоб максимально використати своїх висококваліфікованих фахівців.

Більшість технологій, обладнання і розробок надходять в КНР з США. Так, з 1985 р. американська компанія Intel значно збільшила свою присутність в Китаї: її філіали і офіси розташовані в 16 китайських містах, в них працює біля 7000 осіб. В цілому, починаючи з 1985 р., ця корпорація вклала в китайську економіку біля 4 млрд. дол. Поряд з інвестиціями у власні дослідницькі лабораторії (на території КНР) Intel через фонд Intel Capital стала вкладати кошти в місцеві ІТ-компанії. На початок 2008 р. ця корпорація вклала кошти в 70 китайських ІТ-компаній. В 2005 р. було засновано спеціальний фонд Intel Capital China Technology Fund розміром 200 млн. дол. Донорами стали 28 місцевих китайських ІТ-компаній. У квітні 2008 р. Intel Capital повідомив про намір створити новий фонд підтримки китайських ІТ-компаній в сумі 500 млн. дол.

Центри розробки та проектування в КНР організували й інші американські ТНК. Так, Microchip Technology створила центри конструювання в Шанхаї, Ченду, Фучжоу, Шеньчжені. Центр конструювання мікропроцесорів та ІС для побутової техніки та зв’язку був створений в Сучжоу компанією Motorola.

З метою посилення своїх позицій на китайському ринку ІС для систем широкополосного зв’язку, компанія Texas Instruments відкрила в Пекіні лабораторію з розробки модемів для цифрових абонементських ліній на основі технології ADSL.

Активно розширює комерційну діяльність в КНР один з найбільших виробників ІС для засобів зв'язку – компанія Conexant Systems, яка відкрила в Шанхаї, Пекіні, Ченду, Шенчжені центри розробки електронної апаратури.

Американська компанія Cisco розпочала операції на китайському ринку в 1994 р. Обсяг її капіталовкладень в 2002-2007 рр. перевищив 8,5 млрд. дол. Протягом наступних 5-ти років загальна сума капіталовкладень Cisco в КНР зросте приблизно до 16 млрд. дол.

Уряд Пекіну впроваджує у життя план створення північнокитайської промислової бази мікроелектроніки, згідно з яким у місті повинно бути запроваджено 20 нових виробничих ліній з виробництва мікросхем по 0,25 мкм та менше, технології з 200-мм пластин. У проекті беруть участь американські та тайванські компанії. Китайським та зарубіжним інвесторам надані податкові пільги на використання землі (звільнення від податку на 30 років) і позики зі зниженою відсотковою ставкою. Китайським компаніям також надається фінансова підтримка в розмірі до 15% їх статутного капіталу. Вважаємо, що подібний досвід доцільно було б використати в Україні для розвитку мікроелектроніки, оскільки у нашій країні є база та висококваліфіковані кадри для цього.

Міністерство науки і технології КНР та Шанхайський муніципальний уряд здійснили масштабний проект зі створення загальнокитайського Центру розробки й виробництва інтегральних мікросхем, який координує діяльність 31 компанії, які займаються конструюванням та тестуванням мікросхем.

З моменту отримання незалежності, в 1957 році, Малайзія щонайкраще використовувала як свої матеріальні активи – багаті природні ресурси і великий внутрішній ринок, так і активи нематеріальні – макроекономічну стабільність, ліберальний торгівельний режим і ефективну для залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) законодавчу систему. Аналізуючи сьогоднішнє положення справ в країні, можна стверджувати, що експеримент по залученню ПІІ в Малайзію виявився успішним [5,41].

Зараз інвестиційний режим в Малайзії побудований так, щоб відповідати потребам індустріальної політики, що змінюються, в країні, в якій уряди завжди відігравали активну роль в економіці.

На початку 90-х років XX ст. вони становили практично чверть річного валового накопичення основного капіталу в країні і дорівнювали майже 8% ВВП Малайзії.

З тих пір, як в 1997 р. вибухнула криза, приплив ПІІ до Малайзії скоротився, що було обумовлене загальною економічною обстановкою в регіоні. Але у після кризовий період, завдячуючи державному регулюванню, обсяг ПІІ значно перевищив докризовий період.

Малайзія планує стати сучасною державою, економіка якої спирається на знання, а саме на використанні інформаційно-комунікаційних технологій. Для цього було створено вільну економічну зону, яку названо мультимедійним суперкоридором. Інструментом процвітання цього коридору мають ста-

ти невеликі компанії, які динамічно розвиваються. Щоб залучити їх до свого проекту малайзійці створюють дуже вигідні умови. Ці компанії повинні принести до цього коридору свої ідеї і знання та отримати набагато більше, ніж за межами цього коридору Учасником коридору може стати будь-яка фірма, навіть якщо до її складу не входить жодний громадянин Малайзії. Відповідно допускається щоб весь капітал був іноземний. Гарантується залучення іноземних інвестицій (походження капіталів не перевіряється на відміну від іншої території Малайзії). На певний термін (до 10 років) бізнес звільняється від податків. Гарантується свобода доступу до мережі Інтернет та конкурентоспроможні ціни на оренду та зв’язок. Для іноземців, які працюють в коридорі, гарантується надання робочої візи. У суперкоридорі існує досить розвинена система грантів. (До сьогодні було видано грантів в межах від 100 до 500 000 дол. США. Гранти надаються не для гігантів інформаційного бізнесу, а для невеликих компаній). Однак для отримання гранту необхідно, щоб 51% акцій фірми належав малайзійській стороні.

Малайзійців цікавлять апаратні та програмні розробки в галузі пластикових карток і електронної комерції, smart-освіта (орієнтовані на мультимедійні можливості сучасних комп’ютерів), телемедицина, розробки в сфері телекомунікацій і зв’язку, методи обробки аудіовізуальних даних, мультимедійних комп’ютерних програм, забезпечення режиму секретності даних, технології в космічній сфері [6,44].

Слід зазначити, що з усіх економік, які розвиваються, вливаються й інтегровані в системи ТНК, Сінгапур є єдиною, яка досягла такого високого рівня доданої вартості та технологічної складності. Він спонукав ТНК створювати місцеві потужності для досліджень та розробок, хоча інноваційні потужності країни ще не досягають рівня Китаю чи Тайваню, але вони кращі за будь-які в країнах, що розвиваються [7,63].

Проте однією з проблем, з якими зіткнувся Сінгапур, стало те, що ранній акцент уряду країни на ТНК призвів до відносного ігнорування місцевих компаній, малих та середніх підприємств. У середині 1970-х років було розроблено декілька схем їх фінансової підтримки, найбільш значущою серед яких стала Схема фінансування малих галузей,, призначена для сприяння технологічного вдосконалення. Протягом 1976-1988 років загальна сума фінансової допомоги урядом Сінгапуру малим та середнім підприємствам становила 1,5 млрд. сінгапурських доларів. Гранти різних типів сягали 23,4 млн. сінгапурських доларів, а Фонд розвитку навичок – 48,6 млн. сінгапурських доларів.

Наступною фазою промислово-інноваційного розвитку Сінгапуру стало створення високотехнологічних компаній, за своєю формою та змістом подібних до тих, що функціонують у Силіконовій долині. Венчурний капітал та “бізнес-ангели” (Business angel – приватний інвестор, що вкладає частину власних фінансових активів у компанії на їх початковій стадії розвитку або на стадії, коли інвестиції можуть привести до швидкого зростання бізнесу)

стали надзвичайно важливими як джерела фінансування. Сектор венчурного капіталу почав швидко розвиватись з середини 1990-х років, маючи у своєму розпорядженні 10 млрд. шанхайських доларів у 2000 р. У 1999 році 71 новостворене підприємство отримало 252 млн. сінгапурських доларів венчурного фінансування, з яких 50% працювало у сфері інформаційних, комунікаційних та медіатехнологій, 15% – в електроніці, 17% – в транспортуванні та логістиці й 12% – у промисловому виробництві.

Загалом за останні чотири десятиріччя Сінгапур з часом змінив акценти, перейшовши від використання технологій до їх створення, що треба взяти до уваги в Україні. У той час як більш ранні заходи були спрямовані на виробництво та постачання в рамках ТНК, нові починання базувалися на продуктових інноваціях і фокусувались на інформаційних технологіях, програмному забезпеченні, супутніх програмах Інтернету, біотехнологіях та науках про життя. Кожна нова фаза будувалася за рахунок ресурсів, акумульованих на попередніх стадіях. Було виявлено нові джерела зростання, які включали нових учасників економічних відносин та нові типи зв'язків між ними. З точки зору розвитку місцевих технологічних потужностей відбувся поступовий перехід від навчання використовувати (в основному покладались на внутрішні трансфери ТНК) до навчання адаптувати та вдосконалювати, навчання займатись інноваціями, та, насамкінець, навчання створювати (створення місцевої інтелектуальної власності та її комерціалізація на ринку). Незважаючи на позицію вільної торгівлі, уряд Сінгапуру активно втручався, використовуючи сукупність селективних обмежень, у стратегічні види діяльності. Мета полягала у поєднанні конкурентоспроможності із зростанням доданої вартості та рівня технологій. І вона була дуже успішною: Сінгапур перейшов від трудомістких до капітало-, навико– та технологоємних видів діяльності, а нині орієнтується на інноваційні, дорогі види послуг.

Досвід Індії, Тайваню, Китаю, Малайзії щодо аутсорсингу в останні роки активно використовує Польща, що посилює її інвестиційно-інноваційний розвиток.

З 2001 р. в дослідження і розробки**,** а також сферу телекомунікацій в Польщу було вкладено близько 9 млрд. євро іноземних прямих інвестицій [8, 96-97].

Тенденція до інвестицій у високі технології ніде в Польщі не видно так добре, як в Кракові.

Десять іноземних концернів, зокрема Motorola, ABB і IBM, відкрили в Кракові власні дослідницькі центри. Близько 800 інженерів американського автопостачальника Delphi розробляють електроніку транспортних засобів, систему управління паливом і систему підвіски. Останнім іноземним новачком в Кракові стала Google, яка хоче створити тут програми для своєї пошукової машини. Причина такої зацікавленості зарубіжних технологічних підприємств у Кракові зрозуміла: 18 вузів і 160 тис. студентів накладають на місто свій відбиток.

Зарубіжні концерни особливо "обходять" вищі школи і інститути Польщі, які спеціалізуються на таких технічних предметах, як інформатика і машинобудування. Близько 55 тис. польських студентів в рік закінчують вузи за спеціальностями математика, природознавство, інформатика або інженерні науки. Після падіння комуністичного режиму країна переживає безприкладний в своїй історії бум освіти. Кількість студентів з 1991 р. збільшилося в п'ять разів – до більш ніж двох мільйонів осіб. Частка студентів в загальній кількості населення складає більше 5%. Це значно перевищує подібний показник в Німеччині.

Висновки. Вивчення досвіду Індії, Китаю, ряду інших розвиткових країн Азії щодо державного регулювання аутсорсингу свідчить про необхідність застосування цього досвіду в Україні. Це стосується також державного захисту розвитку галузі інформаційних технологій в Індії у 1970-1980 роках. Уряд Індії, крім того, приймав активну участь у створенні експортно-виробничих зон з пільговими режимами оподаткування, де якраз й знайшли роботу на умовах аутсорсингу висококваліфіковані працівники. Держава фінансово допомогла створити національні індійські фірми, які займаються виробництвом програмного забезпечення для провідних фірм світу. Крім федеральної підтримки, у більшості штатів Індії розроблені свої програми розвитку сектора інформаційних технологій. Уряд Індії зараз створює комплекс приватно-державних підприємств з технологізації різних сфер господарського життя, в тому числі впроваджуючи нові технології у сільське господарство. З досвіду Сінгапуру, Китаю, Малайзії Україні слід вивчити і запровадити систему заходів з розвитку комп'ютерної галузі на основі використання насамперед праці та розробок власних фахівців.

Література:

1. Економіка України за 1999-2008 рр.: втрачене десятиліття//Дзеркало тижня. – 2009. – 26.12. – С. 10-11.

2. Ашмянская И. Аутсорсинг: новые горизонты для глобальной экономики // Азия и Африка сегодня. – 2008. – № 1. – С. 18-23.

3. Карлін М.І. Фінанси зарубіжних країн: Навч. посіб. – К., 2004. – 368 с.

4. Ларин А. Китай и китайская диаспора // Азия и Африка сегодня. – 2009. – № 10. – С. 22-26.

5. Степанова В. Некоторые тенденции привлечения ПИИ в Малайзии // Международная экономика. – 2009. – № 4. – С. 41-51.

6. Жеребчук С. Перспективи України на малайзійських ринках // Зовнішні справи. – 2008. – № 6. – С. 43-44.

7. Ковалишин П. Щодо розвитку венчурного бізнесу в Сінгапурі // Економіст. – 2007. – № 12. – С. 44-45.

8. Карлін М. І. Фінансова система сучасної Польщі: Навч. посіб. – Луцьк; 2008. – 120 с.

УДК: 657

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

ОБЛІК ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ФОНДУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ

У статті розглядається методика обліку доходів і витрат загальнодержавних цільових фондів на прикладі Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.
Ключові слова: *цільовий фонд, облік, доходи, витрати.*

В статье рассматривается методика учета доходов и расходов общегосударственных целевых фондов на примере Фонда социального страхования по временной потере трудоспособности.
Ключевые слова: *целевой фонд, учет, доходы, расходы.*

In the article methods of accounting of nationwide trust funds income and expenses for example the Social insurance fund on temporary disability are shown.
Key words: *trust fund, accounting, income, expenses.*

Постановка проблеми. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі, яке передбачено Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки [5], передбачає перехід на єдині методологічні засади обліку та звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку органів державного сектора (ОДС). До ОДС, згідно з Концепцією розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [2], належать державні цільові фонди.

Серед загальнодержавних цільових фондів найбільш важливі об'єкти обліку, контролю та аудиту – фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, до складу яких входять: Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття та Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. На даний час вони є єдиними *постійними позабюджетними* фондами; до того ж, у частині реалізації соціальної функції держави соціальному страхуванню приділяється особлива увага. За виключенням Пенсійного фонду, фонди загальнообов'язкового державного

© Костюкова О. В., 2010

соціального страхування є некомерційними самоврядними організаціями.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання обліку та звітності фондів загальнодержавного соціального страхування досліджують О.В.Адамик, Б.О.Зайчук, І.Т.Ткаченко, І.М.Ткачук, проте недостатньо висвітленою залишається методика обліку доходів і витрат Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Мета і завдання дослідження – розглянути методику обліку доходів та витрат Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (далі – Фонду), а також надати рекомендації щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Перші цільові фонди (позабюджетні) з'явилися в Україні на початку 90-х років, а вже в середині 1996 р. їх діяло понад 140 на загальнодержавному рівні та від 100 до 300 у кожній області. Проте, як свідчить досвід, неконтрольоване швидке створення та відмирання фондів послаблює контроль за витрачанням коштів, дестабілізує фінансову систему, негативно впливає на платників. Згодом практично всі фонди було консолідовано до складу державного бюджету [3, 36].

Кошти фондів не входять до складу Державного бюджету, держава є лише гарантом надання матеріального забезпечення та соціальних послуг застрахованим особам фондами, стабільної діяльності фондів. При веденні бухгалтерського обліку фонди прирівнюються до бюджетних установ, однак вони застосовують методики ведення бухгалтерського обліку, які не встановлено Державним казначейством.

Облік доходів, витрат і фінансових результатів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (далі – Фонд) суттєво відрізняється від обліку в інших фондах та бюджетних установах.

Фонд здійснює керівництво та управління загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням, провадить збір і акумуляцію страхових внесків та інших коштів, призначених для фінансування матеріального забезпечення та соціальних послуг, та забезпечує їх надання, а також здійснює контроль за використанням цих коштів.

Джерелами формування коштів Фонду є:

– страхові внески страхувальників – роботодавців і застрахованих осіб, що сплачуються на умовах і в порядку, передбачених Законом України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням" [1];

– суми не прийнятих до зарахування витрат страхувальника за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням, пені, штрафів та інших фінансових санкцій, застосованих до страхувальників та посадових осіб відповідно до законодавства;

– асигнування із державного бюджету України;

– благодійні внески підприємств, установ, організацій та фізичних осіб;

– прибуток, одержаний від тимчасово вільних коштів Фонду, в тому числі резерву страхових коштів Фонду, на депозитному рахунку;

– інші надходження відповідно до законодавства.

Кошти Фонду не підлягають вилученню та використовуються тільки за цільовим призначенням, а у разі невикористання в поточному році переходять на наступний фінансовий рік.

Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності Фонду здійснюється за методом нарахування, за яким операції та події визнаються в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів (або їх еквівалентів), крім обліку: адміністративних штрафів, господарських санкцій (неустойка, штраф, пеня), пов'язаних з фінансово-господарською діяльністю органів Фонду, сум відшкодування витрат при наданні допомоги по тимчасовій непрацездатності та по вагітності і пологах внаслідок порушення порядку видачі або продовження листків непрацездатності закладами охорони здоров'я, не прийнятих до заліку витрат коштів Фонду на часткове фінансування санаторіїв-профілакторіїв, фінансування оздоровлення дітей у дитячих закладах оздоровлення, часткове фінансування дитячо-юнацьких спортивних шкіл, інших видатків, здійснених за рішеннями правління Фонду та правлінь його відділень; сум відшкодування витрат Фонду на виплату допомоги по тимчасовій непрацездатності громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, пасивних доходів та сум відшкодування вартості невикористаних путівок і путівок, виданих із порушенням, які обліковуються за касовим методом [4].

Клас 7 "Доходи" Плану рахунків Фонду призначено для обліку та узагальнення інформації про надходження коштів соціального страхування, які включають надходження грошових коштів від страхувальників різних форм оподаткування, інші надходження, передбачені законодавством, а також зараховані витрати, проведені страхувальниками протягом звітного періоду. Крім того, на рахунках 7 класу відображаються пасивні доходи органів Фонду, які передбачені законодавством, а також непередбачені надходження. Не визнаються доходами суми нарахованих та несплачених страхових внесків і обов'язкових платежів; суми до з'ясування, сплачені страхувальниками.

Облік доходів Фонду, які виникають у процесі його діяльності, ведеться на пасивному рахунку 70 "Доходи Фонду".

По дебету рахунків 7 класу "Доходи" відображаються завершальні операції при закінченні бюджетного року в кореспонденції із кредитом рахунку 422 "Результати виконання бюджетів органу Фонду".

На нашу думку, для розмежування джерел надходження доходів Фонду рахунки обліку доходів доцільно згрупувати наступним чином (рис.1):

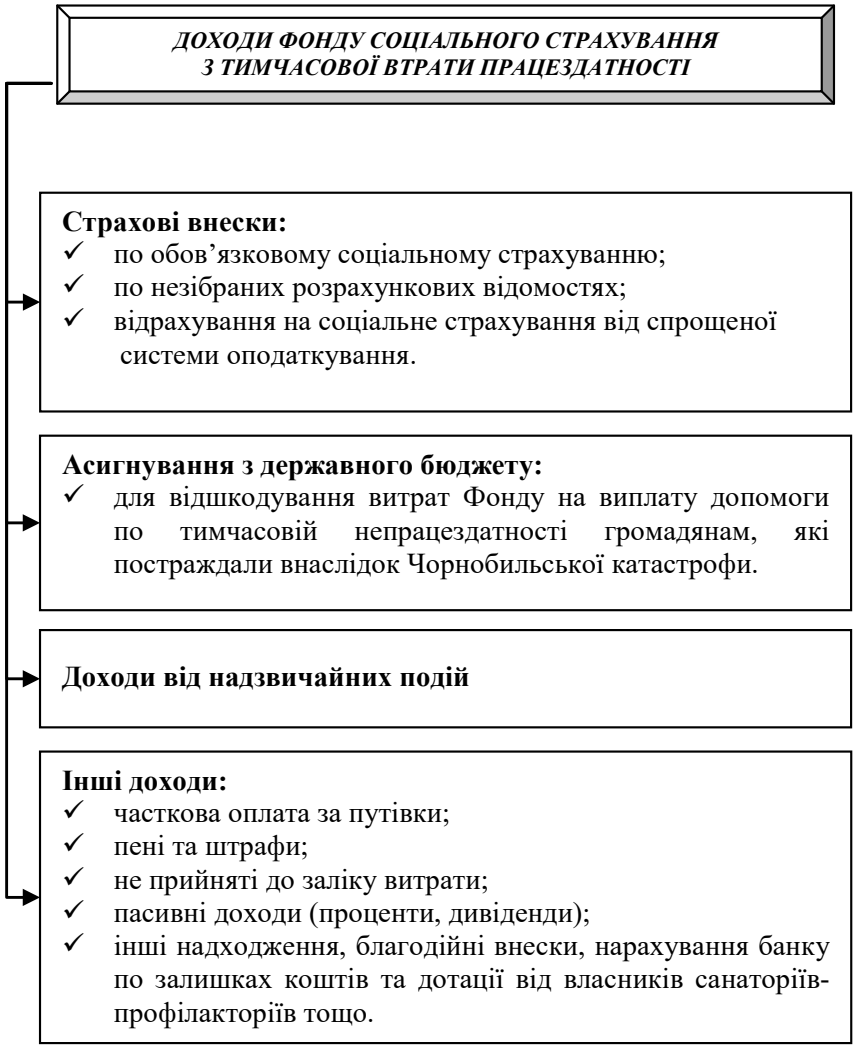

Рис. 1. Класифікація доходів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку

70 "Страхові внески";
71 "Асигнування з державного бюджету";
72 "Доходи від надзвичайних подій";

73 “Інші доходи”.

Кошти Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності спрямовуються на:

– виплату застрахованим особам допомоги по тимчасовій непрацездатності (включаючи догляд за хворим членом сім’ї), вагітності та пологах, на поховання (крім поховання пенсіонерів, безробітних та осіб, які померли від нещасного випадку на виробництві);

– фінансування санаторно-курортного лікування та оздоровлення застрахованих осіб і членів їх сімей та інших соціальних послуг;

– утворення резерву страхових коштів у розрахунку на місяць для фінансування матеріального забезпечення застрахованих осіб і забезпечення фінансової стабільності Фонду;

– забезпечення поточної діяльності й утримання органів Фонду, розвиток його матеріально-технічної бази, вирішення соціально-побутових питань та питань стимулювання праці працівників органів Фонду.

Суми витрат фінансування оздоровчих заходів та вартість путівок на санаторно-курортне лікування відносяться до складу витрат на підставі отриманих від страхувальників або інших звітів про використання путівок, про цільове використання коштів соціального страхування в терміни і за формою, встановлених правлінням Фонду.

Рахунки 8 класу “Витрати” застосовуються для узагальнення інформації про витрати Фонду за групами витрат – на соціальні заходи, на організаційно-управлінські заходи, витрати від надзвичайних подій, інші витрати. За дебетом рахунків цього класу відображаються суми витрат, а за кредитом – списання суми витрат у кінці звітного року на результати виконання бюджету.

Для обліку витрат Фонду, які виникають у процесі його діяльності, призначений активний рахунок 80 “Витрати Фонду”. Для розмежування витрат, які здійснюються для різних потреб, пропонуємо групувати витрати Фонду на наступних субрахунках:

80 “Витрати на соціальні заходи”:

801 “Витрати на допомоги”;

802 “Витрати на фінансування оздоровчих заходів”;

81 “Витрати на організаційно-управлінські заходи”:

811 “Поточні видатки” – для обліку витрат на забезпечення поточної діяльності та утримання органів Фонду;

812 “Капітальні видатки” – для обліку капітальних видатків на розвиток матеріально-технічної бази органів Фонду;

82 “Витрати від надзвичайних подій”;

83 “Інші витрати”.

Витрати на допомоги включають в себе:

– допомоги по тимчасовій непрацездатності;

– допомоги по догляду за хворою дитиною або членом сім’ї;

– допомоги по вагітності і пологах;

– допомоги на поховання;

– витрати на виплату допомоги по тимчасовій непрацездатності громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи;

– інші зараховані витрати.

До витрат на фінансування оздоровчих заходів відносяться:

– витрати на санаторно-курортне лікування;

– витрати на часткове фінансування санаторіїв-профілакторіїв;

– витрати на часткове фінансування санаторіїв-профілакторіїв вищих навчальних та професійно-технічних закладів;

– витрати на часткове фінансування дитячо-юнацьких спортивних шкіл;

– витрати на часткове фінансування дитячих оздоровчих закладів;

– витрати на позашкільне обслуговування дітей.

Облік поточних і капітальних видатків в органах Фонду здійснюється відповідно до Класифікації видатків бюджету Фонду, яка затверджується постановою правління на основі економічної класифікації видатків бюджету.

Рахунок 83 “Інші витрати” призначено для обліку витрат органів Фонду по виконанню обов’язків страховика та інших витрат, які виникають у процесі діяльності органів Фонду.

Витрати по виконанню обов’язків страховика включають:

– витрати на оплату поштово-телеграфних послуг;

– витрати на оплату банківських послуг;

– витрати на проведення засідань, тендерів;

– витрати на винагороди при нагородженні Почесною грамотою Фонду та оголошенні подяки голови правління Фонду;

– витрати на навчання членів комісій (уповноважених) із соціального страхування підприємств, установ, організацій;

– витрати на підвищення кваліфікації працівників санаторіїв-профілакторіїв;

– витрати на оплату науково-дослідних послуг;

– витрати на консультаційні послуги та висвітлення роботи Фонду у засобах масової інформації;

– витрати на розвиток та підтримку інформаційної та телекомунікаційної систем обслуговування страхувальників та застрахованих осіб;

– витрати на створення умов для прийому страхувальників та застрахованих осіб органами Фонду.

Виправлення помилок, допущених при складанні фінансової звітності Фонду у попередніх роках та виявлених у звітному році, проводиться шляхом відображення виявленої суми за статтями “Інші витрати” або “Інші надходження” з обов’язковим складанням бухгалтерської довідки та наданням розшифровки цих витрат чи надходжень до фінансової звітності.

При поверненні коштів санаторно-курортними закладами за невикористані ліжко-дні у зв’язку із запізненням та/або достроковим вибуттям застрахованих осіб та членів їх сімей в поточному році, при складанні фінансової звітності органи Фонду коригують фактичні витрати за субра-

хунком "Оздоровчі заходи" на суму повернутих коштів з обов'язковим складанням бухгалтерської довідки.

З метою узагальнення інформації про результати виконання бюджетів органами Фонду на кінець року використовується рахунок 42 "Результати виконання бюджетів". 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.

Основні кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку доходів і витрат Фонду запропоновано у таблиці.

Таблиця 1
Кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку доходів і витрат Фонду

№ з/п	Зміст операцій	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Надходження страхових внесків та інших платежів, що отримані органом Фонду, та зараховані витрати страхувальників за даними зведеного Звіту за формою Ф4-ФСС з ТВП	645 "Нараховані платежі по соціальному страхуванню"	70 "Страхові внески"
2	Надходження, що отримані органом Фонду від органів Державного казначейства у результаті розподілу надходжень від єдиного податку.	3191 "Накопичувальні транзитні рахунки надходжень від спрощеної системи оподаткування"	703 " Відрахування на соціальне страхування від спрощеної системи оподаткування"
3	Суми часткової оплати за путівки, отримані від страхувальників протягом звітного періоду за даними зведеного Звіту за формою Ф4-ФСС з ТВП, а також суми надходжень часткової плати за путівки безпосередньо від застрахованих осіб безпосередньо на рахунки органів Фонду	3190 "Накопичувальні транзитні рахунки"	72.1 "Надходження часткової плати за путівки"

4	Оприбуткування основних засобів (нематеріальних активів) за первісною вартістю (вартістю придбання), придбаних органом Фонду	812.1 "Витрати на придбання обладнання і предметів довгострокового користування" (812.4 "Витрати на придбання землі і нематеріальних активів") 8031 (8034)	401 "Фонд у необоротних активах" 151 "Капітальне будівництво", 3642 "Розрахунки і придбання необоротних активів"
5	Відображено вартість придбаних необоротних активів	812.1 "Капітальні видатки"	401 "Фонд у необоротних активах"
6	Передача путівок застрахованим особам на підставі звітів страхувальників про використання таких путівок	802.1 "Витрати на санаторно-курортне лікування"	336 "Путівки на санторно-курортне лікування, передані"
7	Списання на витрати сум фінансування оздорочих заходів на підставі отриманих звітів про цільове використання коштів	802 "Витрати на фінансування оздоровчих заходів"	365 "Розрахунки з фінансування оздоровчих заходів"
8	Нараховано основну та додаткову заробітну плату працівникам, що перебувають у штаті установи	811.1	661 "Розрахунки з оплати праці"
9	Визначення результатів виконання бюджетів органів Фонду при закінченні бюджетного року	70, 71, 72	422 "Результати виконання бюджетів органів Фонду"
10	Визначення результатів виконання бюджетів органів Фонду при закінченні бюджетного року	422	80, 81, 82

Висновки. При веденні бухгалтерського обліку фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування прирівнюються до бюджетних установ, однак вони застосовують методики ведення бухгалтерського обліку, які не встановлено Державним казначейством, модифікуючи План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ з урахуванням особливостей діяльності у сфері соціального страхування й потреб конкретного фонду в розрізі класів 7 "Доходи" та 8 "Витрати". Перспективи подальших досліджень вбачаємо у вивченні особливостей обліку складових фінансових результатів інших фондів соціального страхування.

Література:

1. Закон України “Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування у зв’язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням” від 18.01.2001 р. №2240-ІІІ. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/

2. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю до 2017 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 р. №158-р. – Режим доступу: www.dkrs.gov.ua

3. Мазур Т. Державні цільові позабюджетні фонди: поняття, ознаки та правова природа / Т. Мазур // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 12. – С. 36-38.

4. Наказ виконавчої дирекції Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності “Про облікову політику в органах Фонду соціального з тимчасової втрати працездатності” від 09.01.2009 р.

5. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.07 р. за №34. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua

УДК: 371.3

Левицька С. О.,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного моделювання та інформаційних технологій в економіці Національного університету “Острозька академія”

ПРОФЕСІЙНИЙ РІВЕНЬ БУХГАЛТЕРА: КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ, ВИМОГИ ДО ПІДГОТОВКИ, СИСТЕМА ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ

У статті розглянуто вимоги до кваліфікаційного рівня бухгалтера на сучасному етапі економічного розвитку. Критично оцінено підготовку майбутніх фахівців у вищих навчальних закладах, систему підвищення кваліфікації бухгалтерів.
Ключові слова: *бухгалтер, кваліфікація, професійна діяльність, професійна етика, методологія, організація.*

В статье рассмотрены требования к квалификационному уровню бухгалтера на современном этапе экономического развития. Критически оценена подготовка будущих специалистов у высших учебных заведениях, система повышения квалификации бухгалтеров.
Ключевые слова: *бухгалтер, квалификация, профессиональная деятельность, профессиональная этика, методология, организация.*

The requirements to the qualifying level of accountant on the modern stage of economic development are considered in the article. The training of future specialists in higher education institution, the system of skills upgrading of accountants are critically appraised.
Key words: *accountant, qualification, professional activity, professional ethics, methodology, organization.*

Постановка проблеми. Нині ряд дослідників теорії бухгалтерського обліку вважають бухгалтерський облік окремою функцією управління, відтак, посада бухгалтера (в т.ч. головного, старшого) передбачає участь зазначених фахівців в проведенні контролю та аналізу, в оперативному та стратегічному плануванні діяльності підприємства.

В Україні необхідно протягом короткого терміну забезпечити наявність бухгалтерів, які зможуть обслуговувати ринкову економіку, здатних приймати рішення на основі глибокого розуміння економічних явищ, спираючись на міжнародний досвід та знання вітчизняних ринкових відносин.

Реалізація концептуальних засад Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) для підприємств та Міжнародних стандартів бух-

© Левицька С. О., 2010

галтерського обліку для державного сектора (МСБОДС) для юридичних осіб з числа органів державного сектора визначає певні напрямки розвитку як безпосередньо обліку, так і "облікової інфраструктури" зокрема: результативної нормативно-методичної бази, відповідальності за достовірність облікових звітних даних, безперервності навчання фахівців економічного напрямку та ін.

Очевидною є необхідність становлення високоосвіченого фахівця з бухгалтерського обліку та аудиту відповідно до практичних та морально-етичних вимог сьогодення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань організації професійної діяльності бухгалтерів присвячено праці вітчизняних вчених-обліковців М.В. Кужельного, М.Т. Білухи, В.В. Сопка, В.С. Рудницького, Л.В. Нападовської, Я.Д. Крупки та інших. Вихід вітчизняних суб'єктів господарювання на міжнародні ринки, активний розвиток форм господарського обліку обумовлюють необхідність пошуку ефективних форм підготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів.

Мета і завдання дослідження. Метою публікації є обґрунтування першочергових організаційних та методичних засад підготовки висококваліфікованих фахівців бухгалтерської справи.

Виклад основного матеріалу. Джерело отримання інформації на підприємствах – єдина інтегрована система господарського обліку, яка включає бухгалтерський (базовий), внутрішньогосподарський (управлінський), статистичний, податковий облік господарських операцій [1,2,3]. Кожен видів має свою концептуальну основу: завдання, предмет, об'єкт, методику. Відтак, *знання методологічних основ не обмежуються для бухгалтера виключно бухгалтерським обліком.*

В результаті відсутності уніфікації в методиках існуючих на підприємстві видів обліку та, відповідно, підготовки звітності маємо дублювання облікових записів за різними обліковими системами. Зазначене призвело до певної "перевантаженості" працівників бухгалтерської служби, обумовило достатньо високий *рівень їх комп'ютерної підготовки*.

Використання світового досвіду для розбудови національної облікової системи, реформація бухгалтерськогоьобліку на засадах МСБО вимагає від бухгалтера *знань та навичків застосування принципів міжнародної облікової практики.*

Актуальним є питання удосконалення державного регулювання у сфері бухгалтерського обліку з метою створення методичного і організаційного забезпечення застосування національних і міжнародних стандартів обліку на єдиних методологічних засадах всіма суб'єктами господарювання, в тому числі юридичними особами, що за організаційно-правовою основою відносяться до органів державного сектора (ОДС) – бюджетними організаціями та установами, державними цільовими фондами, державними підприємствами. Зазначене ставить на порядок денний *перекваліфі-*

кацію бухгалтерів юридичних осіб, що фінансують свою діяльність бюджетними коштами.

Вихід суб'єктів господарювання на зовнішньоекономічні ринки, реалізація іноземних інвестицій, необхідність вивчення питань міжнародної облікової практики, світового досвіду менеджменту діяльності вимагають *знань ділової іноземної мови*, що закладаються в шкільні роки, а набувають професійного наповнення під час навчання у вузах.

Очевидним є необхідність становлення високоосвіченого фахівця з бухгалтерського обліку та аудиту з інтелектуальним потенціалом, що відповідає практичним та морально-етичним вимогам сьогодення – Кодексу етики Міжнародної федерації бухгалтерів [9] (далі – Кодексу).

Кодекс визнає, що цілі бухгалтерської професії полягають у виконанні роботи у відповідності із самими високими стандартами професіоналізму, в забезпеченні найкращих результатів роботи, додержанні суспільних інтересів на основі дотримання чотирьох основних категорій: *достовірності, професіоналізму, якості послуг, довіри* у користувачів послуг.

Для досягнення цілей аудиторської професії бухгалтери повинні дотримуватись наступних фундаментальних принципів: п*орядності, об'єктивності, професійної компетентності і відповідної наполегливості, конфіденційності, професійної поведінки та дотримання технічних стандартів (нормативів, положень).*

Вітчизняні регламентації професійної етики аудиторів (контролерів) представлено у табл.1.

Таблиця 1
Вітчизняні регламентації професійної етики аудиторів (контролерів) [4, с. 71]

Різновиди регламентацій етики аудиторів	**Зміст етичного кодексу**		
	Мета	**Фундаментальні засади етики аудитора**	**Приклади застосування етичних принципів на практиці**
1	**2**	**3**	**4**
Кодекс професійної етики аудиторів Аудиторської палати України	Встановлення етичних вимог для аудиторів-практиків із метою забезпечення гарантії високої якості їхньої роботи і задоволення інтересів українського суспільства і держави	Чесність, об'єктивність, конфіденційність, професійна поведінка, професійні норми	Детальне керівництво застосування на практиці завдань і фундаментальних засад стосовно багатьох типових ситуацій при вирішенні етичних конфліктів

Кодекс честі податківця ДПА України	Мета не визначена, а призначення-бути основою довіри громадськості до податкової служби	Патріотизм, духовність, чесність, культура спілкування, корпоративність	Не розглядаються
Проект етичного кодексу державного контролера (аудитора) України	Встановлення етичних правил професійної поведінки для забезпечення гарантії виконання ними свого професійного обов'язку і задоволення інтересів суспільства	Незалежність, чесність, об'єктивність, політичний нейтралітет, сумлінність, конфіденційність, компетентність	Правила поведінки співробітників контрольних органів у типових ситуаціях для кожного різновиду контрольних дій

Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників достатньо широко окреслює вимоги до бухгалтерів, визначивши коло компетенції не тільки питаннями ведення обліку та підготовки звітності, а також участю в проведенні контрольно-аналітичних процедур (табл. 2).

Чинна освітньо-професійна програма (ОПП) підготовки бакалавра галузі знань "економіка і підприємництво" за напрямом підготовки "облік і аудит" поряд з обліковими дисциплінами передбачає вивчення менеджменту та маркетингу, міжнародної економіки, економіки праці і соціально-трудових відносин, аналізу господарської діяльності, управлінського обліку, аудиту (як незалежного фінансового контролю). Сьогодні ОПП бакалавра більше уваги приділяє професійній спрямованості підготовки фахівців економічної служби підприємства. На наш погляд, потребує доповнень змістова наповненість дисциплін (насамперед, нормативних): поглиблення навичок з питань прийняття обгрунтованого професійного судження, ознайомлення з практичним застосуванням контрольно-аналітичних процедур в розрізі підприємницької та непідприємницької діяльності, моделювання ділових ігор та ситуаційних завдань тощо.

Розширює спектр кваліфікаційних вимог до професії бухгалтера Стратегія сталого розвитку України (далі – Стратегія) [10].

Сталий розвиток визначено як систему взаємоузгоджених управлінських, економічних, соціальних, природоохоронних заходів, спрямованих на формування системи *суспільних відносин на засадах довіри, партнерства, солідарності, консенсусу, етичних цінностей*, безпечного навколишнього середовища, національних джерел духовності.

Відповідно до Стратегії "…необхідно докорінно змінити існуючу практику господарювання шляхом *відмови від "нульової" вартості природних ресурсів"; критерієм сталого* розвитку повинен бути *не приріст обсягів виробництва, а потенціал його зростання*.

Таблиця 2
Кваліфікаційні характеристики професій галузі знань "Економіка і підприємництво" [5]

№ з/п	Професія	Завдання та обов'язки	Повинен знати
1	2	3	4
1.	Головний бухгалтер	Визначає, формулює, планує, здійснює, координує організацію бухгалтерського обліку фінансової діяльності; здійснює контроль за ефективним використання ресурсів; ***бере участь в проведенні*** економічного аналізу господарської діяльності; веде роботу по забезпеченню суворого додержання фінансової та касової дисципліни тощо	Вітчизняні нормативно правові акти з питань обліку, звітності, контролю фінансово-господарської діяльності підприємства; методи аналізу господарсько-фінансової діяльності; засоби автоматизації обліково-обчислювальних робіт; *передовий вітчизняний досвід удосконалення господарсько-фінансової діяльності та організації обліку;* трудове, фінансове та господарське законодавство тощо
2.	Бухгалтер (з дипломом спеціаліста)	Виконує роботи за різним напрямками бухгалтерського обліку. Складає звітні калькуляції собівартості продукції; проводить нарахування та перерахування обов'язкових платежів. ***Бере участь в проведенні економічного аналізу*** господарської діяльності підприємства з метою здійснення режиму економії; постійно вивчає передовий досвід та впроваджує передові методи і форми організації ведення бухгалтерської справи тощо	Керівні матеріали з організації бухгалтерського обліку і складання звітності; методи економічного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства; основи економіки, організації виробництва, праці та управління; основи трудового законодавства

Це обумовлює: розширення об'єктів обліку включивши до їх переліку не тільки майнові активи, а також інтелектуальний капітал господарюючого суб'єкта; підвищення ролі та змісту підготовки бухгалтерів, передбачивши серед критеріїв оцінки професійності ряд етичних норм і принципів поведінки. Відповідного рівня кваліфікації вимагає визначення оцінки активів, вміння оцінити на поточний період та перспективу потенціал суб'єкта господарювання.

Результати впровадження МСБО в практику підприємницької діяльності окреслили низку проблемних питань в організації навчання та в підвищенні кваліфікації бухгалтерів:

– недостатнє фінансове, науково-методичне та організаційне забезпечення на етапах вивчення та застосування принципів міжнародного бухгалтерського обліку;

– недоступність навчання для більшості відповідних фахівців з точки зору рівня оплати;

– відсутність контролю за виконанням попередньо затверджених заходів в рамках програм підготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів;

– практична відсутність публічного обговорення та освітлення результатів через систему засобів масової інформації;

– відсутність альтернативи у виборі форм навчання (стаціонарної, заочної, дистанційної), якісного навчально-методичного забезпечення.

Сьогодні все ще не створено у відповідності до міжнародної практики систему підвищення кваліфікації (сертифікації) бухгалтерів за участю викладацько-професорського складу національних вищих навчальних закладів відповідного напрямку та громадських організацій, визнаних професійною спільнотою та на державному рівні, з відповідною видачею документа.

Належної оцінки та реформації потребує система підготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів за підтримки безпосередньо підприємства, що визначається для підприємства багатьма факторами [7,8]:

– *загальногосподарськими:* чисельністю працівників обліково-аналітичного відділу підприємства, організаційно-економічною характеристикою підприємства;

– *внутрішньогосподарськими:* впровадженим на підприємстві програмним забезпеченням, рівнем базової підготовки бухгалтера у сфері комп'ютерних технологій;

– *зовнішніми:* змінами облікового законодавства, розвиненістю інфраструктури ринку інформаційних облікових систем, наявністю системи підвищення кваліфікації та надання консультаційних послуг тощо.

Як свідчить практика, найбільш ефективним є навчання на відповідних курсах з урахуванням наступного:

– до занять залучаються як фахівці зовнішніх контролюючих органів (ДПІ, Фондів соціального страхування, органів державної статистики), так і викладачі вищих навчальних закладів, де готують відповідних спеціалістів;

– графік проведення занять максимально враховує територіальне розміщення суб'єктів господарювання, де працюють слухачі, та оптимально вписується в їх режим роботи;

– за результатами навчання видається відповідний сертифікат, що, в свою чергу, обумовлює ліцензування таких курсів.

Для сприяння підприємствам в організації професійного навчання працівників потрібно:

– відновити систему професійної орієнтації молоді, об'єднавши зусилля учбових закладів і роботодавців;

– максимально спростити умови ліцензування підприємств, що здійснюють професійне навчання працівників на робочих місцях;

– змінити підходи і вимоги до розробки учбових планів і програм для професійного навчання на виробництві (з урахуванням практичних вимог);

– забезпечити слухачів навчальними посібниками, аудио– і відео матеріалами тощо;

– розробити і розповсюдити методику розрахунку ефективності навчання персоналу підприємств, включаючи зразкові нормативи чисельності й опис функцій співробітників служб, що займаються організацією навчання;

– розробити механізм стимулювання працівників до безперервного підвищення професійного рівня;

– запропонувати на законодавчому рівні дієвий механізм стимулювання роботодавців (зменшення ставки оподаткування витрат на навчання, надання підприємству пільгових кредитів і т.п.);

– створити ефективну систему соціального партнерства з питань оптимізації кадрових переміщень (в т.ч. при звільненні).

Зацікавленість в підвищенні кваліфікації прямо пов"язана з наявністю на підприємстві прозорої системи кар'єрного росту. Приклад рекомендованої анкети для оцінювання професійного рівня бухгалтера наведено в табл. 3. Узагальнення інформації проводиться атестаційною комісією, призначеною керівником підприємства.

Таблиця 3

Анкета для оцінювання професійної кваліфікації бухгалтера

№ з\п	Тести	Оцінка, в балах			Примітки
		0	3	5	
1	2	3	4	5	6
1.	Знання				
1.1.	Принципів П(С)БО				
1.2.	Основ податкових розрахунків				
1.3.	Методики нарахування та сплати страхових внесків на заробітну плату				
1.4.	Положення про ведення касових операцій				
1.5.	Розрахунків з підзвітними особами				
1.6	Розрахунків з дебіторами				
1.7.	Правил проведення інвентаризації				
1.8.	Переоцінки активів				
1.9.	Позабалансового обліку матеріальних цінностей				
1.10.	Положень М(С)БО та МСФЗ				

1.11.	Послідовності проведення реформації фінансових результатів				
1.12.	Інших питання обліку: облік цінних паперів, забезпечень тощо…				
2.	Знання та навички застосування методів економічного аналізу				
3.	Знання та навички застосування контрольних процедур				
4.	Знання, розуміння та оцінка етичних професійних норм	Знання принципів Кодексу професійної етики			
5.	Додаткова інформація				
	– стаж роботи за профілем	до 1 року	до 3-х років	більше 3-х	
	– освіта	середня спеціальна	вища, спеціаліст	вища, магістр	
	– робота на керівних посадах	ст. бухром	гол. бухом	директором	
6.	Всього			95	

Рекомендації при набраних балах:

до 50 балів – фахівець недостатнього рівня підготовки;

51– 75 балів – може виконувати обов'язки з питань…(обліку матеріалів, нарахування заробітної плати, проведення касових розрахунків тощо);

76-95 балів – відповідає займаній посаді, рекомендовано... (підвищення категорії, ріст по вертикалі управлінської ланки тощо).

Висновки. Підняті питання є актуальними і, разом з тим, проблематичними як з фінансово-організаційної, так і практичної точки зору. Відсутність системного підходу до питань підготовки та підвищення кваліфікації фахівців економічного напрямку не дозволяє забезпечити достовірність та якісний рівень оприлюдненої інформації за результатами діяльності суб'єкта, унеможливлює проведення оперативного аналізу діяльності та контролю за дотриманням адміністративного курсу, відтак, в більшості випадків є причиною практичного усунення фахівців з числа бухгалтерів та економістів від дієвої участі в управлінні підприємством.

Література:

1. Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К., 2000. – 692 с.

2. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: навч. Посібник / За ред. М. В. Кужельного. – 6-те вид. – К.: А.С.К., 2002. – 266 с. – (Економіка. Фінанси. Право).

3. Гуцайлюк З. Прогнозний (статистичний) облік і сучасні проблеми розвитку теорії бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 2. – С. 14-19.

4. Дрозд І. Регламентація норм професійної етики в системі фінансово-економічного контролю//Економіст. – 2005. – № 11. – С. 70-72.

5. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Випуск 1 “Професії працівників, які є загальними для всіх видів економічної діяльності”. Розділ 1 “Професії керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців, які є загальними для всіх видів економічної діяльності”. – Краматорськ: Центр продуктивності, 2001. – 262 с.

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

7. Іванова І., Мельникович О. Формування кадрового потенціалу розвитку вітчизняного підприємництва // Вісник КНТЕУ. – 2006. – № 5. – С. 5-10.

8.Манів С. З. Формування кадрової еліти – головний фактор забезпечення прискорення соціально-економічного розвитку регіону і держави в цілому// Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 233-237.

9.Міжнародні стандарти аудиту. Кодекс етики Міжнародної федерації бухгалтерів. ICAR. Москва. – 2000. – 699 с.

10.http://www.ecolabel.org.ua/ Фінанси України. – № 7. – 2009. – С. 104

utr.tv/news/

УДК 338.1

Макара О. В.,
кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ДЕРЖАВИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

У статті огрунтовано напрями соціальної та економічної політики держави. На основі нейромережевого моделювання визначено вплив соціально-економічних чинників на ступінь соціальної орієнтації економіки.

Ключові слова: *соціально орієнтована національна економіка, соціальна та економічна політика держави, нейромережеве моделювання.*

В статье обусловлено направления социальной и экономической политики государства. Приняв за основание нэйросетевое моделирование, определено влияние социально-экономических факторов на степень социальной ориентации экономики.

Ключевые слова: *социально ориентированная национальная экономика, социальная и экономическая политика государства, нэйросетевое моделирование.*

In the article the directions of social and economic policy are explored. The influence of socio-economic factors on the degree of the socially oriented economy on the basis of neural network is grounded

Keywords: *socially oriented national economy, social and economic policy, neural network.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі існує декілька варіантів економічного розвитку нашої країни. Як передбачає світова практика, найкращою альтернативою для України з точки зору підвищення життєвого рівня населення є формування соціально орієнтованої національної економіки. А тому, варто розглянути питання про те, наскільки вплив держави підсилює соціально орієнтовану національну економіку та виявити взаємозв'язок між елементами соціальної та економічної політики.

Для вирішення таких завдань у цей час все більше застосування знаходять інтелектуальні технології, засновані на концепції інтелектуалізації – перенесенні структури, властивостей і прийомів мислення, які властиві людині, в технічну, організаційну, економічну, соціальну сфери. Серед інтелектуальних технологій особливо виділяються технології, засновані на

© Макара О. В., 2010

парадигмі штучних нейронних мереж. Штучні нейронні мережі моделюють діяльність людського мозку. Такий підхід надзвичайно ефективний, оскільки для вирішення завдань, що важко формалізуються, в умовах невизначеності немає нічого ефективнішого за людський мозок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальнотеоретичні та методологічні основи соціального виміру економіки представлені|уявляти| у працях найбільших представників зарубіжної економічної науки: Л. Сміта, А. Маршалла, К. Маркса, К. Менгера, А. Пігу. Крім того, необхідно відзначити конкретні розробки Дж. Хікса, А. Бергсона, В. |ст.| Парето, Дж. Вінера, Г. Хоттелінга та ін.

Питанням формування в Україні соціально орієнтованої економіки присвячено праці українських вчених О. Амоші, В. Бесєдіна, Д. Богині, Б. Буркинського, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Гришкіна, Н. Дєєвої, Е. Лібанової, А. Мельник, С. Мочерного, В. Новікова, О. Новікової, М. Павловського, С. Панчишина, Ю. Пахомова, Л. Тимошенко, М. Чумаченко та ін.

Проте залишається широке коло невирішених питань щодо нейромережевих моделей соціальної та економічної політики держави, що потребує подальших досліджень.

Мета та завдання дослідження. Визначення напрямів соціальної та економічної політики держави у формуванні соціально орієнтованої національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід формування соціально орієнтованої економіки за допомогою визначеної державної соціальної та економічної політики є довгостроковим орієнтиром для нашої країни. Тому є важливим вивчення соціальних та економічних процесів держави як передумов формування моделі регулювання економіки, яка дасть змогу досягти підвищення рівня життя населення.

У зв’язку з тим, що нейронні мережі є відповідним інструментом для аналізу макроекономічних процесів та визначення основних напрямів соціальної та економічної політики держави, нами була складена нейромережева модель, яка буде сприяти формуванню соціально орієнтованої національної економіки. При складанні нейромережевої моделі були поставлені такі завдання:

1) аналіз ступеню впливу різних елементів державної соціальної та економічної політики на формування моделі регулювання економіки;

2) зробити висновки та рекомендації щодо змін основних шляхів державної соціальної та економічної політики в Україні, які скеровані на формування соціально орієнтованої національної економіки;

3) уточнення того, в яких межах варто змінювати ті чи інші характеристики державної соціальної та економічної політики для переходу до соціально орієнтованої національної економіки.

Отже, вхідними параметрами моделі повинні бути характеристики соціальної та економічної політики держави, а вихідним параметром – сту-

пінь відповідності політики умовам соціально орієнтованій національній економіці (експертна оцінка в інтервалі від 0 “низький ступінь соціальної орієнтації економіки” до 1 “високий ступінь соціальної орієнтації економіки”). Варто зазначити, що складена нами модель не враховує всіх факторів, які можуть впливати на процес формування соціально орієнтованої національної економіки в Україні у реальній дійсності.

У таблиці відібрані фактори, які відображають основні елементи державної соціальної та економічної політики як механізм формування соціально орієнтованої національної економіки.

Таблиця 1

Фактори моделі, яка оцінює соціальну та економічну політику держави як механізм формування соціально орієнтованої національної економіки

Фактори моделі	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Соціальний захист та соціальне забезпечення, % ВВП	3,5	4,0	5,6	4,8	5,6	9,0	7,6	6,8	7,8
Страхові сукупні внески, % ВВП	10,6	9,9	10,5	10,5	11,6	13,7	13,3	13,7	11,9
Сплачені податки та податкові платежі, % ВВП	29,0	27,9	30,6	30,8	29,9	35,9	36,4	36,1	35,9
Надходження від податку з доходів фізичних осіб, % ВВП	3,7	4,3	4,8	5,1	3,8	3,9	4,2	4,8	4,8
Надходження від податку на прибуток підприємств, % ВВП	4,5	4,1	4,2	4,9	4,7	5,3	4,8	4,8	5,0
Надходження від ПДВ та акцизного збору, % ВВП	6,9	6,4	7,8	6,7	6,8	9,5	10,8	9,7	11,0
Неподаткові надходження зведеного бюджету, % ВВП	7,4	8,1	6,5	6,8	6,9	7,2	7,5	6,7	6,4
Податкові надходження місцевих бюджетів, % ВВП	6,9	7,2	7,3	7,0	5,3	5,3	5,7	6,2	6,2

Видатки зведеного бюджету, % ВВП	28,3	27,2	26,7	28,4	29,3	32,1	32,2	31,6	32,9
Видатки зведеного бюджету на загальнодержавні функції, %ВВП	3,9	3,8	3,8	3,7	3,6	3,5	3,7	3,4	3,2
Інвестиції в основний капітал, % ВВП	13,9	15,9	16,5	19,1	21,9	21,1	23,0	26,2	24,5
Державні інвестиції, % ВВП	1,3	1,5	1,4	2,1	3,3	2,0	2,3	2,5	2,3
Грошова маса М1, % ВВП	12,2	14,6	17,8	19,3	19,4	22,3	22,7	25,2	25,4

Із кожного з 13 факторів моделі, перерахованих у таблиці, нами були зібрані статистичні дані, що характеризують соціальну та економічну політику держави в розвинутих країнах у період 1965-2008 рр. Джерелами цих даних є статистичні матеріали ОЕСР, МВФ, Держкомстату України та інших організацій [1, 2, 3, 4]. Водночас була підготовлена навчаюча вибірка, що є обов’язковою умовою роботи для програмного пакету нейромереж Statistica 6.1, який розроблений фірмою Stat Soft Inc. [5].

Для уточнення того, в якому напрямку і в яких масштабах варто змінювати характер державного втручання в економіку, ми проаналізували характер впливу кожного фактора складеної моделі на результат, змінюючи по черзі кожен із вхідних параметрів моделі і пропонуючи нейронній мережі оцінити діяльність держави. За результатами цих розрахунків були побудовані графіки.

Складена нами нейромережева модель логічно правильно інтерпретує суть вхідних параметрів і дасть змогу уточнити масштаби деяких змін в соціальній та економічній політиці держави.

Відповідно до моделі, для формування соціально орієнтованої національної економіки, соціальна політика в нашій країні повинна бути скерована на збільшення соціальних зобов’язань держави до 14-16 % ВВП (рис. 1). Розрахунки за нейромережевою моделлю підтверджують пряму залежність між обсягом соціальних трансфертів, виплачених державою населенню і ступенем соціальної орієнтації економіки.

Чинна система соціального захисту не забезпечує належного рівня підтримки незахищених верств населення, незважаючи на зростання питомої ваги видатків у ВВП на зазначені цілі з 3,5 % у 2000 р. до 9,0 % у 2005 р. з подальшим зменшенням до 7,8 % – у 2008 р.

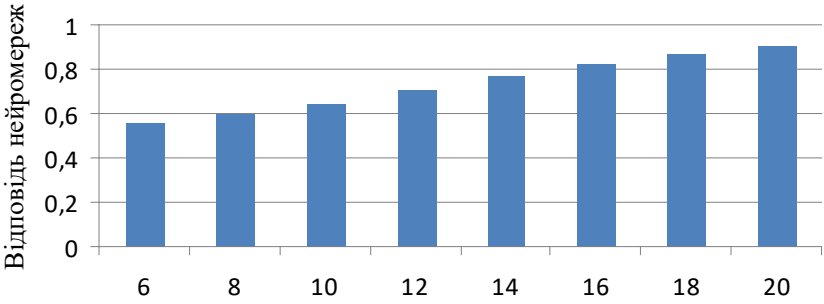

Рис. 1. Вплив обсягу соціального захисту та соціального забезпечення на ступінь соціальної орієнтації економіки

Варто вдосконалити систему соціальних виплат населенню впровадженням міжнародного досвіду використання сучасних соціальних технологій та методів роботи, в тому числі розвиток благодійництва у сфері надання соціальної допомоги соціально вразливим верствам населення.

Аналогічний стан спостерігається для страхових сукупних внесків. Для всіх цільових позабюджетних фондів на сьогодні головною проблемою є недостатність коштів, необхідних для надання послуг, передбачених статутами цих фондів.

Для того, щоб соціальна орієнтація економіки в Україні мала ступінь 0,8 за шкалою відповіді нейромереж, необхідно збільшити питому вагу страхових сукупних внесків – до 20-25 % ВВП (рис. 2).

Серед основних напрямів удосконалення системи страхових сукупних внесків в останній час усе частіше пропонується введення єдиного соціального внеску [6, 7, 8], що на думку прибічників цієї ідеї, буде сприяти встановленню єдиної бази оподаткування, створенню умов для підвищення розмірів заробітної плати, виходу її з "тіні", скороченню кількості перевірок платників податків, спрощенню механізму сплати соціальних платежів. А відтак збільшаться надходження до цільових позабюджетних фондів.

Щодо податкової політики нейромережева модель показала пряму залежність між обсягом податкових надходжень у діапазоні 15-55 % ВВП і можливістю підсилення соціальної орієнтації економіки (рис. 3).

Це пояснюється тим, що оподаткування як соціальний інститут виступає одним із основних інструментів вирішення багатьох соціальних проблем і здійснює вплив на активізацію суспільно значимих дій соціальних суб'єктів.

На прикладі економічно розвинених країн сьогодні від 80 до 95 % урядових доходів забезпечують податки. Зокрема, в країнах – членах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) паралельно зростанню ва-

лового внутрішнього продукту спостерігається підвищення як абсолютної суми податків, так і їх питомої ваги у ВВП: кожні 10 років частка податків у ВВП збільшується приблизно на 5 %. Якщо в 70-ті роки XX ст. вона складала 30 %, то до кінця 90-х років XX ст. вже досягла 40 % [1, 2, 3].

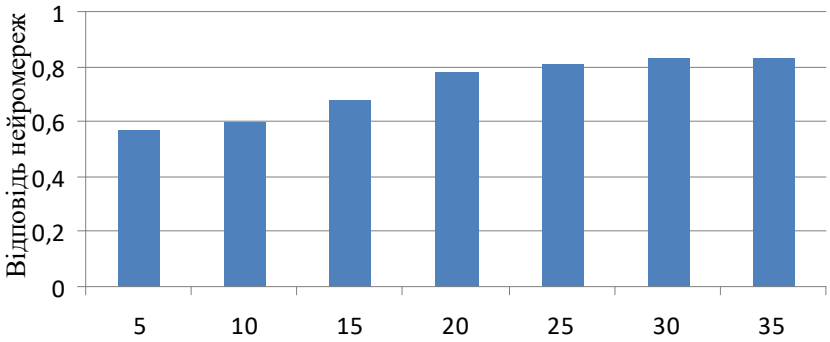

Рис. 2. Вплив обсягу страхових сукупних внесків на ступінь соціальної орієнтації економіки

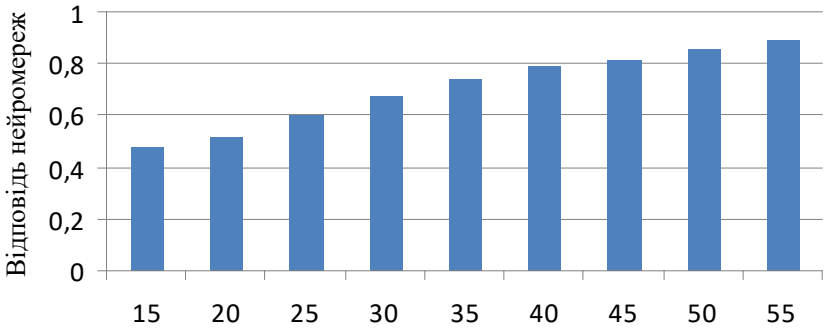

Рис. 3. Вплив сплачених податків та податкових платежів на ступінь соціальної орієнтації економіки

Згідно з розрахунками збільшення податкових надходжень у бюджетну систему нашої країни до 40-45 % ВВП (величина характерна для економічно розвинутих країн) приведе до підсилення соціальної орієнтації економіки (оцінка цього показника зросте до 0,8)

На нашу думку, правильною є точка зору науковців, які вважають, що напрями реформування податкової системи України мають бути узго-

дженими із завданням побудови в країні соціально орієнтованої ринкової економіки, побудова якої передбачає суттєве підвищення державних витрат на розвиток охорони здоров'я, освіти, науки, культури. А це, в свою чергу, вимагає обережного підходу до питань зниження ставок податків [9, с. 342]. До того ж, як свідчить досвід розвинутих країн та України, зниження ставок податків не завжди супроводжується виведенням капіталів "з тіні" і збільшенням на цій основі надходжень до бюджету.

Зменшення ставок податків не є нагальним для України і на нинішньому етапі така політика може призвести до значних втрат для бюджету. Зниженню ставок обов'язкових платежів у майбутньому можуть сприяти структурні зміни у податковій політиці та управлінні податками, спрямовані на розширення бази оподаткування.

Аналіз податкових моделей регулювання доходів фізичних осіб у більшості розвинених країн показує, що прибутковий податок з громадян зарекомендував себе як інструмент виходу з кризової ситуації, стабілізації економіки та її динамічного розвитку.

Як показують розрахунки за моделлю (рис. 4), збільшення надходжень із податку з доходів фізичних осіб впливає позитивно на ступінь соціальної орієнтації економіки. Для України зростання таких надходжень до рівня 8 %, означає ступінь соціальної орієнтації економіки на рівні 0,7. Такий висновок є актуальним у зв'язку з існуючими підходами до оподаткування доходів фізичних осіб на пропорційності обкладання, що призводить до зниження надходжень із цього податку і негативно відображається на соціально орієнтованій національній економіці (див. табл.). Тому цікавим є досвід західноєвропейських країн, більшість з яких застосовує диференційований підхід у виборі ставок оподаткування (прогресивні чи пропорційні) в залежності від групи доходів.

Рис. 4. Вплив надходження від податку з доходів фізичних осіб на ступінь соціальної орієнтації економіки

Прогресивне оподаткування є одним з найвагоміших інструментів регулювання диференціації доходів населення, рівень якої в Україні призвів би до зростання.

В Україні варто ввести прогресивну шкалу оподаткування по податку з доходів фізичних осіб, що сприятиме вирівнюванню податкового навантаження та зменшенню його тиску на групи населення з різними доходами, як це й було запропоновано у проектах Податкового кодексу.

У доповіді "Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку" запобігання подальшій соціальній поляризації шляхом розбудови інструментарію перерозподілу доходів через податково-трансфертну систему, зокрема – шляхом відновлення на якісно нових засадах прогресивного прибуткового податку, визначено соціальним орієнтиром економічного розвитку в Україні [10].

Податок на прибуток є фінансовим регулятором соціально-економічних відносин. Він є важливим інструментом державного регулювання доходів підприємств, нагромадження капіталу, інвестицій, сукупного споживання й інших чинників стабільності та розвитку суспільства.

Підвищення податку на прибуток зменшує фінансовий результат роботи підприємств та знижує інвестиційні й інноваційні можливості суб'єктів господарювання. Водночас продавець у разі нееластичного попиту й низького рівня конкуренції може збільшити ціну продажу товарів, що створить додатковий податковий тягар на споживачів, зменшить платоспроможний попит і рівень життя населення.

Отже, збільшення надходжень від податків, пов'язаних з прибутком підприємств, призводить до зниження ступеню соціальної орієнтації економіки. Розрахунки за нейромережевою моделлю підтверджують висновки про доцільність скорочення податкового навантаження на підприємства до 2-3 % ВВП (рис. 5).

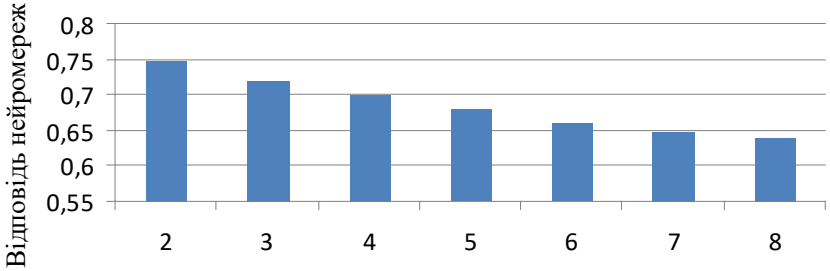

Рис. 5. Вплив надходження від податку на прибуток підприємств на ступінь соціальної орієнтації економіки

Варто посилити стимулюючий та стабілізуючий вплив податку на прибуток на інвестиційні й інноваційні процеси, а саме: запровадження гнучких механізмів прискореної амортизації основних фондів, звільнення від оподаткування коштів підприємств, які використовуються для фінансу-

вання фундаментальних наукових досліджень інноваційного спрямування, модернізації і реструктуризації виробництва в напрямку екологічно чистих технологій і т.д. Водночас активізувати процес створення нових технопарків, інноваційних виробництв, технологічних інкубаторів.

Проте, на нашу думку, вартий уваги в оподаткуванні підприємств диференційований підхід: низькі ставки для тих, хто створює продукт, та високі для підприємств, які є посередниками у процесі збуту продуктів споживачам.

Щодо непрямих податків (ПДВ та акцизного збору), необхідно знизити їх частку податкових надходжень у ВВП до 6 %.

У багатьох розвинутих країнах податкові ставки диференційовані із врахуванням структури попиту населення на товари та послуги. Згідно з попередньою тезою, для України, де спостерігається суттєва диференціація доходів, запровадження диференціації ставок ПДВ та акцизного збору є доцільним.

З метою забезпечення раціонального розподілу податкового навантаження на різну за споживчими якостями продукцію, а відтак і відносного вирівнювання цінового тиску на різні верстви населення залежно від їх рівня доходів, доцільно диференціювати ставки ПДВ та ставки акцизного збору.

Неподаткові доходи держави дадуть змогу забезпечити максимальний ефект з точки зору встановлення соціально орієнтованої національної економіки в нашій країні в випадку, якщо доходи від підприємницької діяльності держави складуть 10-12 % ВВП (рис. 6). Збільшення цього показника призведе до скорочення можливостей держави з формування соціально орієнтованої національної економіки, оскільки ступінь втручання держави в економіку країни стане надмірним.

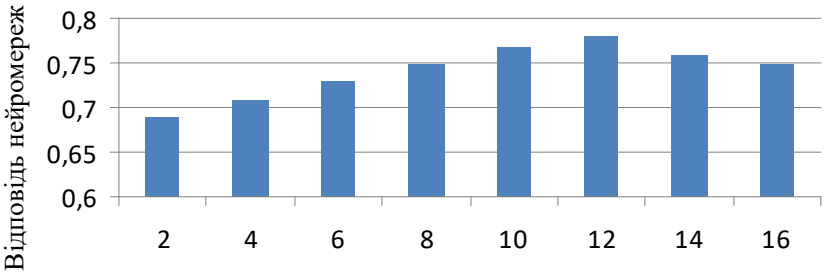

Рис. 6. Вплив неподаткових надходжень зведеного бюджету на ступінь соціальної орієнтації економіки

Неподаткові надходження зведеного бюджету не повною мірою реалізують можливості держави як власника та співвласника значної частини засобів виробництва (див. табл.). Збільшенню державних доходів може

сприяти створення адекватного ринковим умовам механізму реалізації рентних відносин та вдосконалення системи рентних платежів із природних ресурсів [11].

Органи місцевого самоврядування в Україні не мають реальної фінансової автономії, вони і надалі залишаються залежними від політики, яка здійснюється центральним урядом. Роль інститутів місцевого самоврядування зводиться до практичного виконання політики, розробленої на верхніх щаблях влади. Тому в Україні загальнодержавної ваги набула проблема хронічної нестачі фінансових ресурсів в органів місцевого самоврядування та нестабільність їхніх дохідних джерел.

Частка податкових надходжень місцевих бюджетів у ВВП є незначною, до того ж спостерігається тенденція до її зменшення (див. табл.), що суперечить одному з основних принципів місцевого самоврядування, зафіксованих в Європейській хартії про місцеве самоврядування, а також Конституції і законам України, а саме принципу правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності місцевого самоврядування. Місцеві податки у нинішньому стані не здатні виконувати свої функції, пов'язані з регулюванням соціального розвитку територіальних громад.

Розподіл податкових надходжень у бюджетній системі України для формування соціально орієнтованої національної економіки доцільно змінити так, щоб бюджети регіонів мали в своєму розпорядженні податкові доходи у розмірі 10-12 % ВВП. Розрахунки за нейромережевою моделлю підтверджують такий висновок (рис. 7). Але, збільшення цього показника понад 12 % призведе до зниження здатності держави здійснювати перехід до соціально орієнтованої національної економіки, оскільки центральний рівень державного управління втратить можливість усувати різку нерівність у рівні добробуту між різними регіонами країни.

До додаткових джерел формування податкової бази органів місцевого самоврядування належить розвиток малого бізнесу, що сприятиме зростанню власних доходів місцевих бюджетів

Формуванню альтернативних джерел фінансового забезпечення суспільних послуг та податкових надходжень місцевих бюджетів може сприяти реалізація ідеї соціального підприємництва, в якій оптимально поєднуються соціальна місія і ділова ініціатива, що відповідає потребам і умовам сучасного етапу розвитку багатьох країн світу, оскільки вирішення завдань, пов'язаних з покращанням економічного, природного та суспільного середовища потребують на сьогодні таких зусиль та фінансових витрат, які не під силу бюджетам абсолютної більшості держав світу.

Аналізуючи обсяги інвестицій в основний капітал в Україні протягом 2000-2008 років, варто зауважити, що спостерігається тенденція до зростання їх питомої ваги у ВВП (див. табл.).

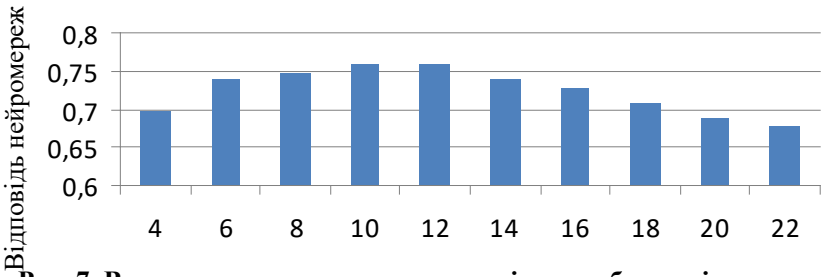

Рис. 7. Вплив податкових надходжень місцевих бюджетів на ступінь соціальної орієнтації економіки

Однак, встановлення порядку соціально орієнтованої національної економіки в нашій країні можливо в тому випадку, якщо об'єм інвестицій в основний капітал перевищить 25-27 % ВВП (рис. 8). Є також пряма залежність між обсягом державних реальних інвестицій і нейромережевою оцінкою того, якою мірою державна політика сприяє формуванню соціально орієнтованої національної економіки. Це також свідчить про необхідність розширення державної інвестиційної програми.

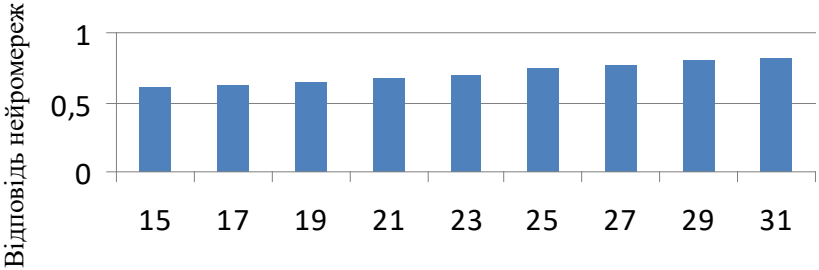

Рис. 8. Вплив інвестицій в основний капітал на ступінь соціальної орієнтації економіки

Реальне збільшення грошових агрегатів – це один з основних чинників відносної стабільності національної валюти. Протягом останніх років 2000-2008 рр. грошовий агрегат М1 стрімко зростав, що є позитивною тенденцією (див. табл.).

Проте, грошова маса Ml в Україні на стадії формування соціально орієнтованої національної економіки повинна бути розширена до 25 % ВВП (рис. 9). Після цього збільшення грошової маси все ще буде збільшувати можливості держави з формування соціально орієнтованої національної економіки, але це збільшення буде невеликим. Після досягнення об'єму грошової маси, рівної 30-35% ВВП, кредитна експансія перестане сприяти формуванню соціально орієнтованої національної економіки.

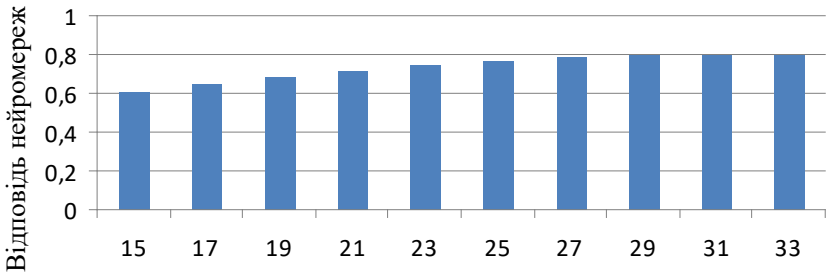

Рис. 9. Вплив грошової маси М1 на ступінь соціальної орієнтації економіки

Висновки. Складена нейромережева модель буде сприяти формуванню соціально орієнтованої національної економіки, логічно правильно інтерпретувати сутність вхідних параметрів і дасть змогу уточнити масштаби деяких змін у соціальній та економічній політиці держави. Варто зазначити, що нейромережева модель, навчена на прикладах високорозвинутих зарубіжних країн, оцінює ступінь соціальної орієнтації української економіки на рівні 0,4, що є незначним показником для соціально орієнтованої національної економіки в нашій країні.

Література:

1. Statistical Annex of European Economy. Spring 2007. European commission. ECFIN/REP/52309/2007-EU, доступний з http://www.europa.eu.int;

2. OECD statistic, доступний з http://www.oeed.org;

3. Statistical Annex of European Economy. Spring 2007. European commission. ECFIN/REP/52309/2007-EU, доступний з http://www.europa.eu.int;

4. http//:www.ukrstat.gov.ua

5. http: //www.statsoft.ru

6. Яценко В. Соціальне страхування і міф про надвисокі соціальні податки в Україні / В. Яценко // Дзеркало тижня. – № 23(551). – 18-24 червня 2005 р. – С. 8.

7. Гуськов С. Единый социальный налог / С. Гуськов // Финансы. – 2001 – № 3. – С. 39-41.

8. Осаковский В. Влияние реформирования ЕСН на теневую экономику: негласный сговор и конфликт интересов / В. Осаковский // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – С. 89-99.

9. Соколовська А. М. Податкова система України : теорія та практика становлення / А. М. Соколовська. – К.: НДФІ, 2001. – 372 с.

10. Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку; Експертна доповідь. – К.: НІСД, 2007. – 264 с.

11. Звіт Кабінету Міністрів України про виконання Закону України “Про Державний бюджет на 2006 рік”. – К., 2007. – 497 с.

УДК 336.1

Сидорчук А. А.,
викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто інструменти та досліджено діючу практику формування фінансових ресурсів державного соціального страхування, що дало змогу визначити їхню сутність та проблематику існування у складі фінансових ресурсів держави.
Ключові слова: *фінансові ресурси, державне соціальне страхування, розподільча функція фінансів.*

В статье рассмотрены инструменты и исследована действующая практика формирования финансовых ресурсов государственного социального страхования, которое дало возможность определить их сущность и проблематику существования в составе финансовых ресурсов государства.
Ключевые слова: *финансовые ресурсы, государственное социальное страхование, распределительная функция финансов.*

In the article an author is consider instruments and investigational operating practice of forming of financial resources of state social security which enabled to define their essence and problem of existence in composition the financial resources of the state.
Key words: *financial resources, state social security, distributive function of finance.*

Постановка проблеми. Практика свідчить про погіршення збалансованості ресурсів державного соціального страхування у 2008 р., порівняно з 2002 р. Це підтверджується і супроводжується зниженням забезпеченості внутрішніми фінансовими ресурсами та зростанням співвідношення зовнішніх і внутрішніх фінансових ресурсів окремих видів соціального страхування (передусім пенсійного). До такого становища призвела політика держави, коли задекларовані розміри пенсій на рівні, не меншому від прожиткового мінімуму, не відповідали темпам збільшення внутрішніх фінансових ресурсів пенсійного страхування. Це спричинило дефіцит бюджету данного фонду та запровадження практики його покриття коштами Державного бюджету України. Джерелом видатків ПФУ ставали зовнішні фінансові ресурси. Відповідні темпи зростання внутрішніх доходів не

© Сидорчук А. А., 2010

були забезпечені через високий рівень оподаткування, що підтверджується таким показником – лише 65% фонду оплати праці в економіці держави оподатковується страховими внесками. Одним із можливих шляхів забезпечення збалансованості фінансових ресурсів державного соціального страхування є перегляд інструментів їхнього формування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. До основних робіт, що досліджують питання формування фінансових ресурсів державного соціального страхування, можна віднести праці вітчизняних вчених, зокрема М. Вінера, І. Кіндрата, В. Піскуненко, С. Ржевського, де проведено моделювання формування фінансових ресурсів пенсійного страхування. Дослідження М. Головка, Л. Денисової присвячені можливості запровадження в Україні державного медичного страхування та ін. Однак відзначимо, що державне соціальне страхування потребує глибшого та об'єктивнішого аналізу на предмет сутності ресурсів, які визначають фінансові можливості системи.

Мета і завдання дослідження. Дослідити теоретичні аспекти сутності та проаналізувати вітчизняну практику формування фінансових ресурсів державного соціального страхування, для того щоб прорахувати причини втрати збалансованості системи і не допустити її у майбутньому.

Виклад основного матеріалу. Розвиток соціального страхування у будь-якій країні – це створення та функціонування страхових колективних фондів, діяльність яких охоплює зайняте у суспільному виробництві населення (континентальна модель) і з певних причин, незайняте населення (англосаксонська модель соціального захисту). Формування і використання коштів таких фондів є прерогативою держави, що чітко нею регламентується та пов'язано з розподілом і перерозподілом вартості в економіці. Такі процеси обов'язково супроводжуються рухом грошових коштів, які набувають форми фінансових ресурсів. Тому джерелом їхнього утворення для всіх суб'єктів фінансових відносин (у тому числі держави) є валовий внутрішній продукт. Саме його величина визначає можливості задоволення суспільних потреб, у тому числі держави – на соціальний захист населення. Наявні теоретичні доробки свідчать про одностайність підходів до з'ясування суті фінансових ресурсів держави, тобто вчені здебільшого розглядають фінансові ресурси держави як грошові фонди, що утворюються у процесі розподілу, перерозподілу і використання ВВП. Вони є матеріальним втіленням фінансових відносин у суспільстві.

Як стверджують О. Д. Василик, К. В. Павлюк та С. І. Юрій, фінансові ресурси держави характеризуються такими рисами:

а) до них належать ресурси всіх галузей економіки;

б) у розпорядженні держави є ресурси бюджетної системи, різних видів централізованих і децентралізованих фондів та фінансових інституцій;

в) склад фінансових ресурсів охоплює прибуток, відрахування до державних централізованих фондів цільового призначення, доходи від зо-

внішньоекономічної діяльності (перша частина); прямі і непрямі податки з населення, місцеві податки та збори (друга частина); відрахування, що входять до собівартості продукції (третя частина) [1, с. 57; 2, с. 135].

Як сукупність доходів і нагромаджень, що перебувають у розпорядженні держави та спрямовуються на задоволення суспільних потреб, фінансові ресурси розглядають Н. П. Злепко і С. П. Крамарчук [3, с. 7]. Від попереднього визначення такий підхід відрізняється тим, що згадані дослідники не пов'язують ресурси лише з фондовим характером утворення й розглядають їх швидше як фінансові потоки. Рух грошових потоків є визначальною властивістю фінансів, що приводить до формування та використання фінансових ресурсів, як вважає В. М. Опарін [4, с. 8]. Проте він подає визначення ресурсів лише на мікрорівні, не поширюючи це поняття на державу як суб'єкта фінансових відносин у суспільстві.

До основних елементів формування фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні держави, як стверджують названі вище науковці, належать: податки, обов'язкові збори і внески юридичних та фізичних осіб до бюджетів і державних цільових фондів; частина прибутку підприємств державної форми власності; доходи від приватизації державного майна; доходи від зовнішньоекономічної діяльності; внутрішні й зовнішні позики та ін.

Для того, щоб розглянути утворення фінансових ресурсів держави загалом та соціального страхування зокрема, необхідно розглянути особливості виконання категорією "фінанси" розподільчої функції. Механізм дії такої функції включає в себе кілька стадій:

1) первинний розподіл;

2) перерозподіл;

3) вторинний розподіл (як другий етап перерозподілу).

На стадії первинного розподілу відбувається розподіл додатної вартості й формування первинних доходів суб'єктів, зайнятих у створенні ВВП. Щодо держави, то такими первинними доходами стають прибуток державного сектора, непрямі податки й надходження від ресурсів, угідь.

На стадії перерозподілу створюються і використовуються державні централізовані фонди, до яких відносимо бюджет та цільові фонди (загальнодержавні, відомчі та корпоративні). Ця стадія включає два етапи:

а) вилучення частини доходів у населення та господарюючих суб'єктів через використання такого інструменту як податки і збори та формування на цій основі централізованих фондів держави. Тобто у неї утворюються вторинні доходи;

б) використання централізованих фондів на визначені цілі. При цьому в окремих суб'єктів фінансових відносин можуть формуватись як первинні (заробітна плата осіб, зайнятих у бюджетній сфері), так і вторинні доходи (виплати та допомоги фізичним особам, фінансування господарської діяльності юридичних осіб).

Механізм дії розподільчої функції фінансів зображено на рис. 1.

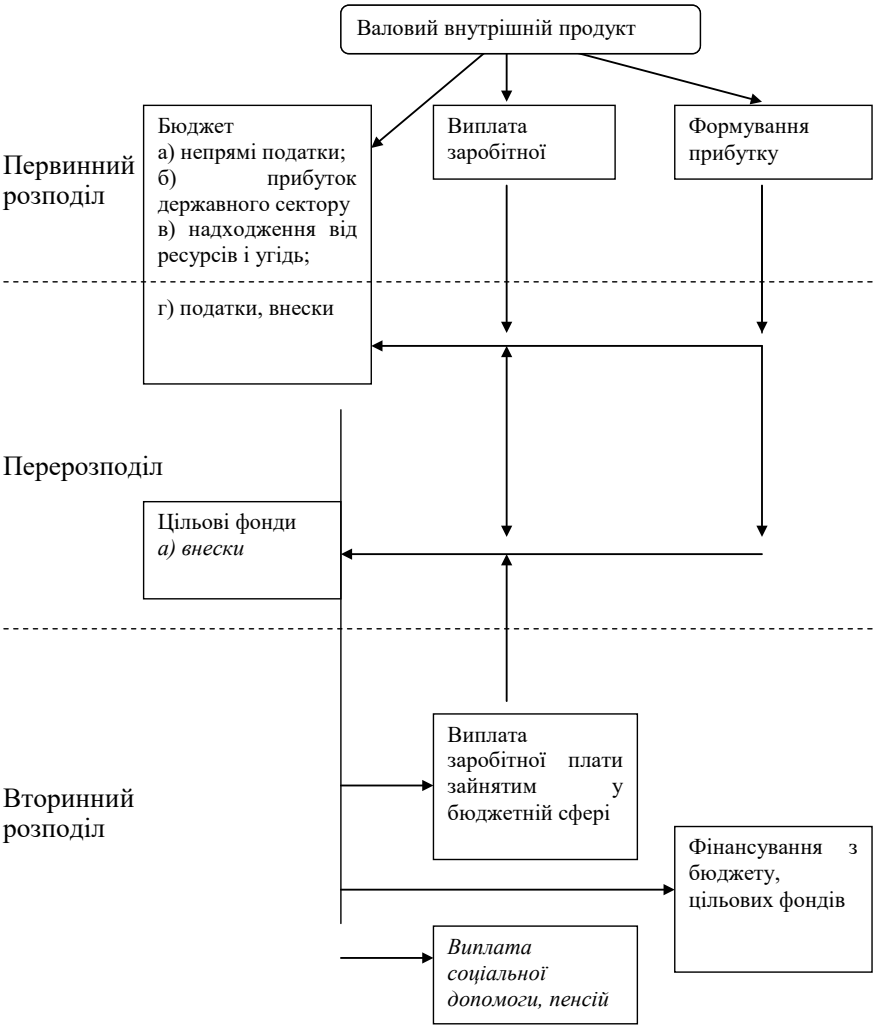

Рис. 1. Механізм дії розподільчої функції фінансів [1]

[1] Складено автором на основі джерел [4, с. 7; 2, с. 117; 5, с. 147].

Курсивом виділено ту частину ресурсів держави, яка, на нашу думку, має безпосереднє відношення до формування та використання фінансових ресурсів державного соціального страхування.

Рис. 1. дозволяє зробити наступні висновки:

а) формування фінансових ресурсів соціального страхування відбувається на стадії перерозподілу ВВП шляхом оподаткування фізичних та юридичних осіб таким видом обов'язкових платежів як внески (або відрахування);

б) використання фінансових ресурсів соціального страхування відбувається на стадії вторинного розподілу ВВП шляхом здійснення виплат різного роду соціальної допомоги, пенсії тощо, фізичним особам, які їх потребують.

Економічна природа фінансових ресурсів визначається у першу чергу структурою форм їх утворення, а роль – напрямами використання на визначені державою цілі.

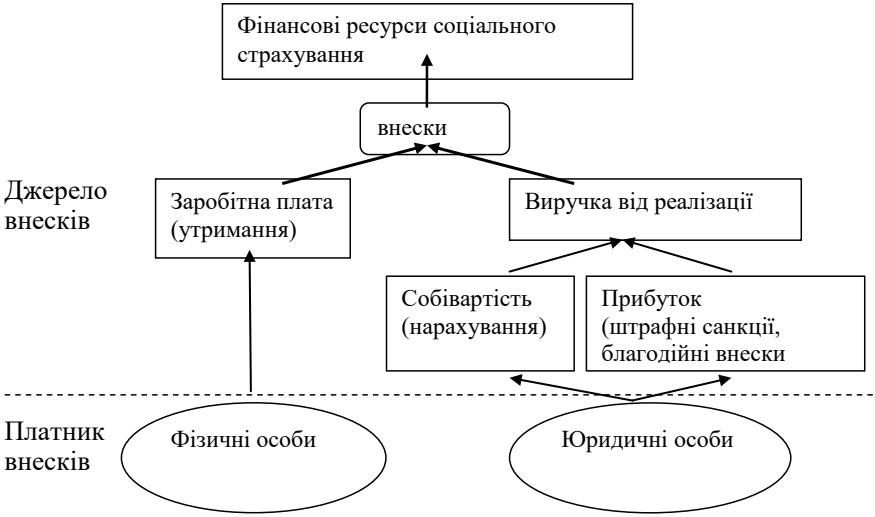

Рис. 2. Джерела, платники страхових внесків та формування фінансових ресурсів соціального страхування [1]

[1] Складено автором на основі джерел [2, с. 125; 1, с. 54].

Як видно із рис. 2 формування фінансових ресурсів соціального страхування має певну особливість яка полягає у тому, що воно здійснюється шляхом використання такого інструменту оподаткування як внески (відрахування). Стосовно суті такого виду платежу, то його головною особливістю визначено насамперед цільове призначення. Причому щодо соціального страхування, то таке призначення є повним. Тобто ці внески надходять у спеціально визначені і створені для цього фонди, їх використовувати не за призначенням не дозволяється, а змінити цільове призна-

чення можна тільки у законодавчому порядку. Відрахування і внески можна розглядати як свого роду цільові податки [5, с. 37]. Джерелом сплати внесків на соціальне страхування стає заробітна плата для найманих осіб та виручка від реалізації продукції юридичних осіб, зокрема така її частина як собівартість. Інші джерела – штрафні санкції, благодійні внески, додаткові пенсійні збори з окремих господарських операцій: купівля-продаж валюти, відчуження автомобілів та ін. – суттєвого значення не мають. Зазначимо, що єдиним фондом, який не формується за рахунок внесків найманих осіб, є Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Тому обсяг внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального страхування залежить від таких факторів, як величина фонду оплати праці й розмір відповідних страхових внесків. Водночас на розмір внесків впливають тип платника (працедавець чи наймана особа) і конкретний вид соціального страхування.

На основі рис. 1–2 в табл. 1 зробимо узагальнення інструментів формування фінансових ресурсів окремих сфер фінансової системи (у т.ч. державних цільових фондів які управляють фінансовими ресурсами державного соціального страхування).

Таблиця 1

Інструменти формування фінансових ресурсів державних фінансів

Інструменти формування	**Сфера державних фінансів**
Податки, збори, відрахування, внески, плати	Бюджетна система
Збори	Державні цільові фонди
Податки, позики	Державний кредит

Бачимо, що фінансові ресурси соціального страхування формуються лише шляхом використання у податковій системі зборів, у той час як формування бюджетів передбачає застосування цілої низки обов'язкових платежів (податків, відрахувань та ін.). Державний кредит, як сфера фінансової системи, акумулює свої фінансові ресурси як методом податкових так і методом позикових фінансів. Тобто соціальне страхування порівняно із іншими сферами фінансової системи має вужчі можливості у формуванні своїх ресурсів.

Розглянемо формування фінансових ресурсів державного соціального страхування за 2002–2008 рр. по Україні та його особливості відповідно до окремих видів.

Представлені у табл. 2 дані свідчать про зростання обсягів фінансових ресурсів державного соціального страхування в Україні впродовж 2002–2008 рр. Так, якщо у 2002 р. обсяг цих ресурсів становив 25,63 млрд. грн., то у 2008 р. він збільшився у шість разів – до 165,44 млрд. грн., причому

зростання охопило всю структуру даних ресурсів (рис. 3). Проте швидкість, з якою відбувалось збільшення обсягів фінансових ресурсів державного соціального страхування, суттєво відрізняється, про що свідчать ланцюгові темпи зростання, які ми визначили. Зокрема, найшвидшими темпами вони збільшилися у 2004–2005 рр. та в 2008 р., коли фінансові ресурси становили 45–55%. У 2003 р. та 2006 р. таких високих темпів не спостерігалося – ці ресурси дорівнювали близько 15%. Наведені вище дані свідчать про те, що у 2004–2005 рр. система соціального страхування зазнала суттєвих змін, що й зумовило таке швидке зростання її фінансових ресурсів.

Таблиця 2

Обсяги фінансових ресурсів соціального страхування України впродовж 2002–2008 рр. відповідно до окремих видів, млн. грн. [1]

Вид соціального страхування	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
В разі безробіття	1531,36	1686,51	2153,63	2615,71	2795,9	3728,1	4763,1
В разі тимчасової втрати працездатності	1909,26	2260,44	3157,85	4896,51	7257,65	5515,42	7227,63
Від нещасних випадків на виробництві	1018,69	1205,54	1575,04	2037,71	2382,99	3020,00	3926,90
Пенсійне страхування	21166,55	24736,07	39249,79	66872,19	69200,99	97856,88	149519,58
Разом	25625,86	29888,56	46136,31	76422,12	81637,53	110120,40	165437,21
Ланцюгові темпи зростання ФРсс,%	–	116,63	154,36	165,64	106,82	134,89	150,23

[1] Складено на основі джерел [6, с. 7, с. 10-11, с. 18-19].

На рис. 3 відображено базисні (до показника 2002 р.) темпи зміни фінансових ресурсів кожного з видів соціального страхування.

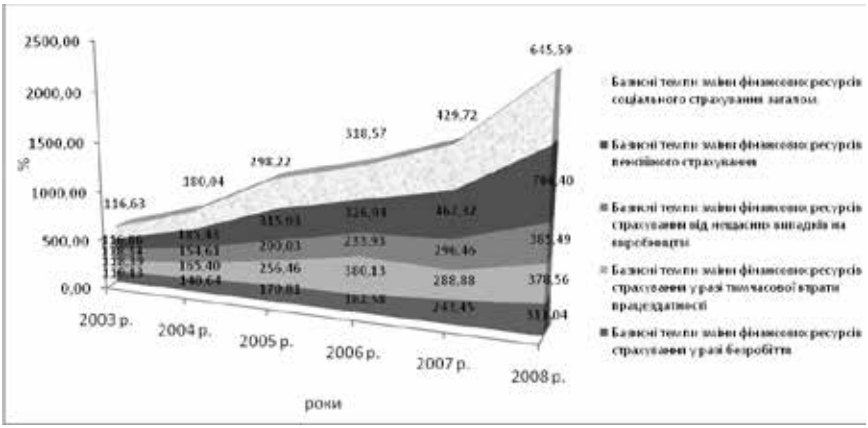

Рис. 3. Базисні темпи зміни фінансових ресурсів соціального страхування відповідно до окремих його видів упродовж 2002-2008 рр., % [1]

[1] Складено на основі джерел [6, с. 7, с. 10-11, с. 18-19].

Найшвидшими темпами впродовж 2002–2008 рр. зростали фінансові ресурси державного пенсійного страхування – у 7 разів в 2008 р. порівняно з 2002 р.; в однакових обсягах (у 3–4 рази) збільшились фінансові ресурси з інших видів соціального страхування. загальне зростання фінансових ресурсів державного соціального страхування відбувалося поступово та планомірно, тобто не було періоду, коли би вони стрімко збільшувалися чи відповідним чином скорочувалися. Тому, саме семиразове зростання обсягів фінансових ресурсів державного пенсійного страхування зумовило загальне шестиразове збільшення фінансових ресурсів державного соціального страхування у 2008 р. порівняно з 2002 р.

Такі зміни спричинені передусім значним (на 1%) зниженням у 2006 р. ставок оподаткування за всіма видами соціальних внесків. У 2007 р. ставка пенсійного внеску збільшилася на таку саму величину, на яку зменшилася ставка внеску з тимчасової втрати працездатності, що на фоні зростання фонду оплати праці в економіці привело до збільшення ресурсів соціального страхування.

Ресурси соціального страхування акумулюються на стадії перерозподілу ВВП через такий інструмент фінансового механізму, як страхові внески. Одним з важливих джерел формування таких ресурсів в Україні є кошти державного бюджету та інших державних цільових фондів (для ПФУ). В такому разі інструментом формування ресурсів соціального страхування стають податкові надходження як основне джерело формування державного бюджету, які починають проходити стадію свого перерозпо-

ділу на користь державних цільових фондів. У контексті формування фінансові ресурси державного соціального страхування на макрорівні існують перерозподільні відносини між цільовими фондами і державним бюджетом країни, що зумовлено використанням різних інструментів їхнього формування. Така практика визначає потребу в дослідженні формування фінансових ресурсів державного соціального страхування за рахунок раніше розподіленої вартості. Оцінити такі масштаби можна, визначивши їхню частку у ВВП держави загалом та значення коефіцієнта співвідношення зовнішніх (сформованих за рахунок податкових платежів) і внутрішніх (сформованих за рахунок страхових внесків) ресурсів.

На мікрорівні перерозподільні процеси у системі фінансових ресурсів державного соціального страхування зумовлені вертикальною підпорядкованістю обласних відділень цільових фондів центральному органу управління. Ця підпорядкованість передбачає таку організацію розрахунків у межах окремого виду соціального страхування, при якій внески акумулюються на рахунках центрального органу управління, а фінансування обласних управлінь здійснюється при виникненні потреби у коштах. Тому за підсумками окремого періоду може виникнути таке сальдо розрахунків між обласним та центральним управлінням, коли обсяги фінансування першого перевищують або менші від обсягів коштів, переданих до головних управлінь. Врахувати особливості такого перерозподілу ресурсів соціального страхування дасть змогу коефіцієнт регіональної автономії фінансових ресурсів державного соціального страхування. Беручи до уваги те, що заробітна плата є, з одного боку, основним показником формування таких ресурсів, а з іншого – складовим елементом ВВП, стверджуємо, що актуальним стає дослідження впливу зміни її частки у ВВП на обсяги фінансових ресурсів державного соціального страхування в Україні (рис. 4.).

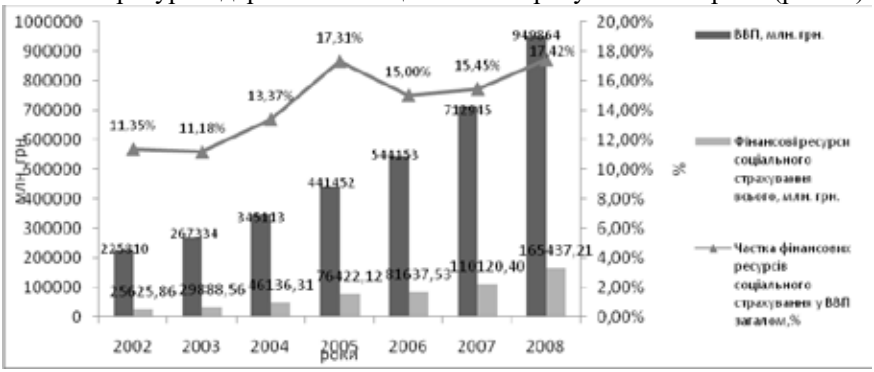

Рис. 4. Динаміка обсягів ВВП і фінансових ресурсів соціального страхування впродовж 2002–2008 рр. [1]

[1] Складено на основі джерел [7; 6, с. 7, с. 10-11, с. 18-19].

Як бачимо, обсяги фінансових ресурсів державного соціального страхування невпинно зростають при аналогічній тенденції до збільшення величини ВВП, однозначно їхні темпи перевищують темпи зміни останнього. Так, величина ресурсів збільшилась від 25,6 млрд. грн. у 2002 р. до 165 млрд. грн. у 2008 р. За цей період ВВП зріс від 225,8 млрд. грн. до 949,9 млрд. грн. Такі зміни привели до того, що питома вага фінансових ресурсів державного соціального страхування щодо ВВП за досліджуваний період збільшилася від 11,35 % у 2002 р. до 17,42 % у 2008 р. З огляду на те, що фінансові ресурси сформовано за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел, визначимо, яку частку у ВВП становлять ті з них, котрі сформовано за рахунок страхових внесків (табл. 3).

Таблиця 3

Показники ВВП і фінансових ресурсів соціального страхування та їхньої структури впродовж 2002–2008 рр., млн. грн.[1]

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1. ВВП	225810,00	267334,00	345113,00	441452,00	544153,00	712945,00	949864,00
2. ФРсс *, всього	25625,86	29888,56	46136,31	72027,13	81637,53	110120,40	165437,21
2.1. Внутрішні ФРсс	24188,55	27849,29	39983,99	53124,41	63051,98	84091,52	120911,70
2.2. ФРсс, сформовані за рахунок бюджетних коштів	1280,93	1773,26	6004,18	18624,08	18224,58	25760,80	41442,16
2.3. ФРсс, сформовані за рахунок ДЦФ	156,38	266,02	148,13	278,65	360,97	268,08	113,83
3. Коефіцієнт співвідношення зовнішніх та внутрішніх ФРсс	0,06	0,07	0,15	0,36	0,29	0,31	0,34
4. Питома вага ФРсс у ВВП загалом, %	11,35	11,18	13,37	16,32	15,00	15,45	17,42
4.1. Питома вага внутрішніх ФРсс у ВВП, %	10,71	10,42	11,59	12,03	11,59	11,79	12,73

4.2. Питома вага ФРсс, сформованих за рахунок бюджетних коштів у ВВП, %	0,57	0,66	1,74	4,22	3,35	3,61	4,36
4.3. Питома вага ФРсс, сформованих за рахунок ДЦФ у ВВП, %	0,07	0,10	0,04	0,06	0,07	0,04	0,01

[1] Складено на основі джерел [7; 6, с. 7, с. 10-11, с. 18-19].

* ФРсс – фінансові ресурси державного соціального страхування.

Внутрішні фінансові ресурси державного соціального страхування впродовж досліджуваного періоду суттєво не змінилися – за шість років спостерігалося зростання на 2 %. На противагу цьому, питома вага ресурсів, отриманих за перерозподілом, однозначно зросла: від 0,6 % у 2002 р. до 4,4% у 2008 р. – і, незважаючи на деяке скорочення у 2006–2007 рр., залишилась на рівні якого досягла у 2004 р. Питома вага фінансових ресурсів державного соціального страхування, сформована за рахунок інших видів соціального страхування, не зазнала практично ніяких змін – 0,05% від їхньої загальної величини – та, за виключенням 2008 р., не мала чітко вираженої тенденції до зростання чи зменшення. Такі зміни привели до того, що коефіцієнт співвідношення зовнішніх і внутрішніх ресурсів впродовж 2002–2008 рр. суттєво підвищився.

Таке підвищення відбулося у 2004–2005 рр., коли значення коефіцієнта із 0,07 зросло до 0,3, й у 2006–2008 рр. воно не знижувалось. Отже, збільшення частки фінансових ресурсів державного соціального страхування у ВВП впродовж 2002–2008 р. забезпечувалося не інтенсивним шляхом – підвищенням ролі страхових внесків чи можливим розширенням бази їхнього оподаткування, а екстенсивним – шляхом перерозподілу акумульованих бюджетних ресурсів держави у цільових фондах. Така практика фінансового забезпечення соціального страхування населення змінює суть і призначення окремих фінансових інституцій держави. Її продовження є свідченням незбалансованості державних фінансових ресурсів у загрозливих масштабах, які можуть бути подолані лише за допомогою адміністративних методів.

Висновки. *Під фінансовими ресурсами державного соціального страхування ми розуміємо кошти, які утворюються на стадії перерозподілу ВВП шляхом застосування такого інструменту фінансового механізму як соціальний страховий збір та використовуються на стадії вторинного розподілу ВВП у формі фінансування, в такій ланці фінансової системи як державні цільові фонди. На сучасному етапі розвитку фінансової системи України, ресурси соціального страхування формуються за ра-*

хунок страхових внесків в обсягах достатніх для фінансування потреб лише безробітного населення, постраждалих внаслідок нещасних випадків на виробництві і тимчасово непрацездатних. Практика фінансування потреб Пенсійного фонду України за рахунок бюджетних коштів починаючи із 2004 р. є сумнівною та суперечить сутності даного виду державних фінансових ресурсів. Подальші дослідження у цій сфері обумовлені необхідністю пошуку коефіцієнтів, які дадуть змогу провести оцінку збалансованості фінансових ресурсів державного соціального страхування та дозволять у повній мірі дослідити практику їхнього формування та використання в Україні.

Література:

1. Василик О. Д. Державні фінанси України: підруч. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 608 с.

2. Фінанси: вишкіл студії: навч. посіб. / [С. І. Юрій, Й. М. Бескид, М. М. Тріпак та ін.]; за ред. д.е.н., проф. Юрія С. І. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 357 с.

3. Злепко Н. П. Фінанси: курс лекцій / Н. П. Злепко, С. П. Крамарчук. – Тернопіль: ТНЕУ, 2007. – 114 с.

4. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. / В. М. Опарін. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.

5. Общая теория финансов: Учебник / [Л. А. Дробозина, Ю. Н. Константинова, Л. П. Окунева и др.]; под ред. Л. А. Дробозиной. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 256 с.

6. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах. Матеріали підготовлені Міністерством праці та соціальної політики України, Пенсійним Фондом України за участю та при підтримці проекту технічної допомоги Агентства США з міжнародного розвитку "Впровадження пенсійної реформи в Україні" [Електронний ресурс] / компанія ПАДКО. – К., 2008. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Системні вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 95, 98, 2000, XP. – Назва з титул. екрану.

7. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

УДК: 368.914

Шаварина М. П.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ПЕРЕРОЗПОДІЛЬНІ ПРОЦЕСИ В ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

У статті розглядаються проблеми пенсійної системи, збалансованості її доходів і видатків, перерозподілу коштів.
Ключові слова: *пенсійна система, фінансові ресурси, страхові внески, Пенсійний фонд.*

В статье рассматриваются проблемы пенсионной системы, сбалансированности ее доходов и расходов, перераспределению средств.
Ключевые слова: *пенсионная система, финансовые ресурсы, страховые поступления, Пенсионный фонд.*

The Article is devoted the problems of the pension system and the division processes.
Key words: *pension system, financial resources, insurance contributions, Pension fund.*

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в економіці нашої держави вимагають адекватних змін у соціальній політиці та соціальному захисті населення. Пенсійна система як її важлива складова повинна забезпечити достатній обсяг фінансових ресурсів та їх раціональне використання на пенсійні програми. Нині вона не в повній мірі відповідає вітчизняним реаліям, ускладнена зайвими і нераціональними перерозподільними процесами, регулюється суб'єктивними політичними рішеннями. В звязку з цим важливо й актуально дослідити рух фінансових ресурсів у пенсійній системі та запропонувати напрями підвищення їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фінансово-економічні засади соціальної політики загалом та пенсійної зокрема висвітлені в наукових працях вітчизняних вчених та практиків Е. Лібанової, Б. Надточія, Б. О. Зайчука, О. Б. Зарудного, С. Б. Березіної, В. Новикова, С. Онишко, І. Сироти, В. Скуратівського, О. Палія, М. Ріппи та ін.

Мета і завдання дослідження. Разом з тим низка проблем у пенсійній системі залишається не вирішеними. Зокрема, потребують подальшого дослідження та удосконалення перерозподільні процеси.

Виклад основного матеріалу. Пенсійна система – це сукупність обов'язкових внесків, зборів, інших платежів до державних і недержавних

© Шаварина М. П., 2010

пенсійних фондів та видатків, пов'язаних із реалізацією пенсійних програм; форм і методів їх встановлення, зміни; органів, які забезпечують надходження, перерозподіл і використання коштів та організацію контролю й відповідальності за порушення законодавства.

Як випливає із зазначеного визначення, важливими умовами ефективного функціонування пенсійної системи є:

– достатній обсяг фінансових ресурсів і збалансованість дохідної та видаткової частин бюджету пенсійних фондів;

– раціональний розподіл та перерозподіл коштів всередині системи та із іншими суб'єктами;

– узгоджена дія органів державного управління, недержавних пенсійних фондів та посилення відповідальності всіх учасників системи.

У різних країнах пенсійні системи не однакові, кожна з них має свої особливості. Вони створювались і розвивались у різні історичні періоди, в різних соціально-економічних умовах. Найбільш узагальнюючим показником, який характеризує пенсійну систему, є відношення суми фінансових ресурсів пенсійної системи до виробленого суспільством продукту. В Україні ресурси пенсійної системи в основному представлені коштами Пенсійного фонду, які в 2008 році становили близько 15% валового внутрішнього продукту, а в 2009 році – уже близько 18%. Даний показник формально свідчить про певну забезпеченість пенсійних програм фінансовими ресурсами, однак більш глибокий аналіз вказує на наявність значних проблем у пенсійній системі та в країні в цілому. Офіційний обсяг валового внутрішнього продукту не враховує вартості продукції, виробленої в "тіньовому" секторі економіки. Рівень пенсійного забезпечення не можна вважати достатнім. На це вказує зниження коефіцієнта заміщення як співвідношення середніх розмірів пенсії та заробітної плати до 41,2% у 2008 році.

Пенсійна системи країни повинна бути побудована на засадах системного підходу, тобто враховувати вплив та стан зовнішнього середовища, а також органічно поєднувати внутрішні елементи, узгоджувати їх між собою та уникати протиріч. Функціонування пенсійної системи повинно базуватись на принципах:

– обов'язковості, що означає сплату внесків усіма громадянами працездатного віку та забезпечення державою пенсійних виплат при настанні страхового випадку;

– єдиного підходу – забезпечення однакового підходу до розробки законів щодо обов'язкових внесків і єдиної методики визначення розмірів пенсій;

– соціальної справедливості – встановлення залежності між ставками внесків, розмірами виплат і доходами громадян із забезпеченням соціальної підтримки певних категорій;

– економічної обґрунтованості – встановлення норм, ставок, виплат на основі реальних, достовірних, обґрунтованих показників економічного і соціального розвитку;

– стабільності – забезпечення незмінності ставок внесків, порядку надходження і витрачання коштів пенсійного фонду впродовж тривалого періоду часу;

– доступності – забезпечення чіткого, зрозумілого формування норм законодавчих та нормативно-правових документів й однозначного їх трактування органами виконавчої влади.

За роки незалежності України її пенсійна система формувалась на старій основі та з урахуванням іноземного досвіду. Вищезазначені принципи були декларативно прописані в законодавстві, однак не реалізовані на практиці.

Законом України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 9 липня 2003 року задекларовано проведення в Україні з 1 січня 2004 року пенсійної реформи, яка повинна була б кардинально змінити склад пенсійної системи.

Чи були необхідні передумови в країні для таких значних змін у пенсійній системі? Ні, в усіх сферах суспільної діяльності не було створено достатніх передумов для проведення пенсійної реформи, а саме:

– органи законодавчої та виконавчої влади не готові сьогодні розробити та впровадити ефективну національну соціальну стратегію, спрямовану на забезпечення рівня добробуту всіх громадян;

– не сформовано надійного фундаменту ринкової економіки, а є лише окремі елементи в сфері підприємництва; стосовно державних фінансів спостерігається адміністративне регулювання з урахуванням поточної ситуації;

– власна фінансова база пенсійної системи не спроможна забезпечити соціальні виплати в зв'язку з низьким рівнем заробітної плати, приховуванням грошових доходів від оподаткування, виплатою оплати праці в "конвертах" тощо;

– значний вплив суб'єктивного чинника, що проявляється в застосуванні різних методик розрахунку пенсій для окремих категорій громадян, значному відхиленні мінімальної та максимальної пенсій;

– демографічна ситуація, що сьогодні характеризується тенденцією зростання кількості осіб пенсійного віку та посилюється в Україні зменшенням кількості працездатних громадян, які виїжджають на роботу в інші країни, а тому не приймають участі у формуванні доходів вітчизняних пенсійних фондів;

– політичні мотиви дій працівників законодавчої та виконавчої влади, які спрямовані на запровадження соціалістичних принципів розподілу ВВП та "зрівнялівку" соціальних виплат для основної частини населення країни.

Таким чином, без серйозної підготовки пенсійної реформи та застосування комплексного системного підходу в її реалізації не можна було розраховувати на позитивні результати.

Одним з найважливіших чинників ефективного функціонування пенсійної системи є наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів, під якими підрозуміваються грошові кошти, акумульовані в державних та не-

державних пенсійних фондах у формі обов'язкових внесків і зборів, коштів по перерозподілу, інших надходжень, та призначені для виплати пенсій і соціальної допомоги. Розмір фінансових ресурсів пенсійної системи повинен визначатись з врахуванням потреби в коштах для реалізації програм пенсійного забезпечення. З одного боку, цих коштів недостатньо, що пов'язано як з об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. З іншого, на ефективність використання фінансових ресурсів значний вплив мають перерозподільні процеси, врегулювання яких дозволило б збалансувати доходи і видатки пенсійних фондів. До основних перерозподільних процесів, що необхідно вдосконалити в перспективі, слід віднести співвідношення між: внесками роботодавців і застрахованих осіб; платниками окремих категорій; базою нарахування внесків і розмірами пенсій; внесками і виплатами; пенсіями різних категорій; обсягами доходів ПФУ в окремих регіонах; окремими видами пенсій; видатками на виплату пенсій і на утримання органів ПФУ; фінансовими ресурсами і резервом; власними доходами ПФУ і коштами з державного бюджету в формі трансфертів і дотацій; розмірами пенсій та заробітною платою тощо. Сьогодні зазначені співвідношення не базуються на науково обґрунтованих принципах, а тому є деформованими. Наслідком цього є недостатні надходження до пенсійних фондів, які не забезпечують як поточних виплат, так і їх зростання в зв'язку з інфляційними процесами.

Збільшити обсяг доходів бюджету ПФУ можна за рахунок: підвищення ставок обов'язкових страхових внесків, збільшення кількості платників страхових внесків і зборів; зростання розміру заробітної плати як бази для нарахування внесків.

Значний розмір страхових внесків пов'язаний з низьким рівнем заробітної плати і потребою наповнення дохідної частини бюджету ПФУ. Роботодавці сплачують страхові внески за ставкою 33,2% від фактичних витрат на оплату праці (або понад 94% від загального обсягу внесків), застраховані особи – 2% (або 6% від загального обсягу внесків). У більшості європейських країн 2/3 – 3/4 загального розміру внесків обов'язкового державного пенсійного страхування сплачує роботодавець, а 1/3 – 1/4 – працівник. Деякі країни використовують близький до паритетного розподіл (Велика Британія, Польща, Словенія, Болгарія планує перейти до паритетного розподілу у 2009 р.; у Нідерландах працівники сплачують ¾ загального розміру внесків (6, с.16).

В Україні перерозподіл навантаження зі сплати страхових внесків роботодавцями на застрахованих осіб дозволить: зменшити витрати на виробництво продукції, збільшити відповідальність працівників за детінізацію оплати праці; здійснити підготовку до запровадження накопичувальної системи державного пенсійного страхування. Такий перерозподіл повинен бути поступовим і супроводжуватись одночасним зростанням розміру заробітної плати за рахунок зменшення навантаження на фонд заро-

бітної плати. Разом з тим необхідно забезпечувати випереджуючий ріст заробітної плати перед збільшенням розміру пенсій і тоді зростаюча база оподаткування буде слугувати джерелом додаткових виплат пенсіонерам. Декларованe окремими політиками зменшення розміру обов'язкових страхових внесків сьогодні в Україні неможливе з огляду на нестачу державних фінансових ресурсів.

Важливим резервом збільшення доходів бюджету ПФУ та покращення перерозподільних процесів є розширення кола платників страхових внесків. Кількість застрахованих осіб, які регулярно сплачують пенсійні внески, становить 15,2 млн. осіб, або 73% загальної чисельності зайнятих. Більше чверті зайнятого населення (4,7 млн. осіб) працюють у неформальному секторі економіки, з них 3,1 млн. осіб зайняті в особистому селянському господарстві. Причому 80% зайнятих у неформальному секторі економіки становлять особи працездатного віку. Отже, для збільшення кількості платників внесків до бюджету ПФУ необхідно: збільшити кількість робочих місць і розширити можливості їх вибору; внести зміни до чинного законодавства щодо обов'язковості сплати страхових внесків всіма громадянами держави працездатного віку; збільшити рівень економічної активності; продовжити межу пенсійного віку для чоловіків і жінок на 5 років. Вважаємо неправомірними пропозиції окремих вчених (Б.Надточія, Л.Ткаченко) щодо підвищення межі пенсійного віку тільки для жінок з врахуванням середнього віку дожиття громадян. Проблеми здоров'я громадян, низького рівня дожиття повинні вирішуватися вітчизняною медициною, а пенсійне страхування здійснюється з метою матеріального забезпечення пенсіонерів. Тому з врахуванням зарубіжного досвіду та потребою збільшення доходів бюджету ПФУ доцільно розпочати поступове збільшення межі пенсійного віку в однаковій мірі для чоловіків і жінок на 5 років.

Потребує вирішення проблема сплати пенсійних внесків фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності. Підтримуємо пропозицію вчених щодо встановлення фіксованої суми коштів у розмірі річного мінімального внеску, яку мають сплатити до бюджету ПФУ підприємці, незалежно від виду діяльності та способу оподаткування.

В Україні має місце низька зацікавленість роботодавців і застрахованих осіб у сплаті страхових внесків. Для суб'єктів господарювання це пов'язано з недостатнім контролем та рівнем фінансової й адміністративної відповідальності. Для застрахованих осіб, на нашу думку, причина такої ситуації полягає у слабкій залежності між сумою сплачених пенсійних внесків і розміром пенсій. За останні роки відбувалось збільшення мінімальної пенсії швидшими темпами, ніж ріст пенсій основної частини громадян, що призвело до певного вирівнювання соціальної виплати.

Серед заходів, спрямованих на встановлення більш тісного зв'язку між страховими внесками та пенсіями, найчастіше у світовій практиці застосовують: збільшення тривалості періоду сплати внесків для одержання повного

розміру пенсій (Франція, 2003 р.; Австрія, 2004-2005 рр); обрахунок повного розміру пенсії з урахуванням заробітків упродовж усього життя, а не на основі заробітної плати в останній рік роботи; застосування зниженого або підвищеного розміру пенсій для осіб, які виходять на пенсію відповідно, раніше або пізніше звичайного віку (запроваджено у багатьох країнах Євросоюзу, в тому числі Латвії, Литві, Естонії, Угорщині, Словаччині, Словенії) (6, с.19).

В Законі України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" встановлено механізм збільшення розміру пенсії в зв'язку із подовженням тривалості трудового життя та більш пізнього виходу на пенсію. Однак більш поширеною є практика, коли пенсіонери після призначення пенсії продовжують працювати й одержують одночасно пенсію і заробітну плату. За даними ПФУ, станом на 1 липня 2008 року кількість пенсіонерів, які працюють, становила 2,7 млн. осіб, або 21% загальної їх кількості. А тому потребує законодавчого оформлення обмеження кількості відпрацьованого часу пенсіонерами, що дозволить при збереженні їх участі в активній трудовій діяльності, залучати до праці молодих людей. Також слід при перегляді розміру пенсії враховувати страховий стаж, а розмір заробітної плати може мати вплив на пенсію частково.

Нагального вирішення потребує проблема перерозподілу коштів державного пенсійного страхування між окремими категоріями одержувачів. Так, громадяни, які отримують пільгові пенсійні виплати, коротший термін вносять страхові внески, а забирають з бюджету ПФУ більшу суму коштів порівняно із пенсіонерами за віком. В зв'язку з цим потребує прискорення процес створення професійних пенсійних фондів. На фінансовий стан ПФУ негативно впливають виплати пенсій по інвалідності внаслідок загального захворювання та пенсій у разі втрати годувальника. Застраховані особи вносять внески набагато коротший період часу, однак виплати співставляються із пенсією за віком, що спричинює перерозподіл коштів та порушення низки принципів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. На наш погляд, виплата пенсій по інвалідності та пенсій у разі втрати годувальника повинна бути виокремлена в ПФУ в окремі пенсійні програми, що будуть фінансуватись за рахунок офіційних трансфертів з державного бюджету. Утримання непрацездатних громадян відноситься до соціального забезпечення і покладається на державу. Внаслідок цього власні доходи ПФУ у повному обсязі будуть направлені на виплату пенсій за віком у значно вищому розмірі, ніж це здійснюється в останні роки. Таким чином, відновиться нормальне співвідношення між сплаченими страховими внесками і одержаними пенсіями за віком.

Наявність чинних методик нарахування трудових пенсій зумовлює перерозподіл коштів між окремими пенсійними програмами та потребує додаткового зовнішнього фінансування. До зовнішніх джерел фінансових ресурсів ПФУ відносять трансферти і дотації з державного бюджету. Якщо трансферти на виплату пенсій окремим категоріям громадян або певні доплати є

важливим та допустимим джерелом ресурсів, то дотації свідчать про великі проблеми у збалансуванні доходів і видатків бюджету ПФУ, нестачі фінансових ресурсів, випереджаючому рості обсягу видатків, адміністративному управлінні державними фінансами. Дотації вказують на суб'єктивне втручання у науково-обгрунтовану самостійну пенсійну систему та її прив'язку до бюджетної системи. Хоча насправді проблема збалансування доходів і видатків бюджету ПФУ може бути вирішена без дотацій. За рахунок коштів, акумульованих у Пенсійному фонді у формі обов'язкових внесків з роботодавців і застрахованих осіб, фінансується утримання робочих органів ПФУ. На наш погляд, необхідно врегулювати порядок використання коштів ПФУ таким чином: видатки повинні бути пов'язані з пенсійними програмами, а органи управління пенсійним страхуванням згідно з Бюджетним кодексом в установленому режимі будуть фінансуватись з державного бюджету. Це забезпечить дотримання принципу цільового використання коштів пенсійного страхування, а також єдиного підходу до забезпечення утримання органів державної виконавчої влади.

Перерозподільні процеси в пенсійній системі мають ще й територіальний аспект. Однак ефективне вирішення даного питання можливе лише за умови реального піднесення економіки, вирівнювання економічного потенціалу окремих регіонів та доходів громадян. До цього часу залишається потреба у перерозподілі коштів від промислово розвинутих регіонів, у яких доходи бюджету управлінь ПФУ є наповненими, до аграрних регіонів, які мають нестачу власних доходів і не спроможні за їхній рахунок забезпечити виплату пенсій.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене слід зазначити, що перерозподільні процеси в пенсійній системі України є ускладненими і в значній мірі не раціональними. Їх модернізація в перспективі дозволить стабілізувати фінансовий стан пенсійної системи, збалансувати доходи і видатки бюджету ПФУ, скоротити перерозподіл коштів і забезпечити їх цільове використання.

Література:

1. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" №1058-IV від 09.07.2003 р. // Податки та бухгалтерський облік. – 2003. – № 70.

2. Ричік Л. Пенсійна реформа та її фінансові наслідки / Л. Ричік // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 5. – С. 19-26.

3. Скрипник А. В. Фінансові ризики в контексті пенсійної реформи / А. В. Скрипник, Л. А. Ліхтенштейн // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 138-153.

4. Стожок Л. Напрями вдосконалення системи державного пенсійного страхування в Україні / Л. Стожок // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 13-18.

5. Ткаченко Л. Пенсійна реформа в Україні: крок уперед, два кроки назад / Л. Ткаченко // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 13-18.

6. Ткаченко Л. Резерви збільшення доходів пенсійної системи України. / Л.Ткаченко // України: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С.15-19.

УДК: 368.914

Шаманська Н. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОШТАМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ

У статті висвітлено прагматику та проблематику вітчизняної пенсійної системи. Проведено комплексне дослідження фінансових та управлінських аспектів державного пенсійного страхування. Розглянуто основні напрями удосконалення пенсійного страхування в умовах реформування.

Ключові слова: *пенсійна система, пенсійне страхування, Пенсійний фонд, пенсійне забезпечення.*

В статье раскрыто прагматику и проблематику отечественной пенсионной системы. Проведено комплексное исследование финансовых и управленческих аспектов государственного пенсионного страхования. Рассмотрено основные направления усовершенствования пенсионного страхования в условиях реформирования.

Ключевые слова: *пенсионная система, пенсионное страхование, Пенсионный фонд, пенсионное обеспечение.*

It is reflected a pragmatist and range of problems of the domestic pension system. Complex research of financial and administrative aspects of state pension insurance is conducted. Basic directions of improvement of pension insurance are considered in the conditions of reformation.

Key words: *pension system, pension insurance, Pension fund, pension support.*

Постановка проблеми. Соціально-економічні перетворення в Україні супроводжуються неврівноваженістю макроекономічних показників, низьким рівнем доходів населення, недостатнім контролем за надходженням страхових внесків. Сучасна демографічна ситуація в країні характеризується старінням населення, що призводить до збільшення демографічного навантаження на працездатне населення, зменшенням кількості платників страхових внесків при зростанні чисельності пенсіонерів, нестачею коштів бюджету Пенсійного фонду України. Результатом цього є недостатній для гідного життя рівень пенсій багатьох категорій пенсіонерів, невідпрацьованість системи управління пенсійними ресурсами, недостатня сталість та не-

© Шаманська Н. В., 2010

адекватність чинної пенсійної системи принципам соціального страхування, соціальна несправедливість системи пенсійного забезпечення.

Наріжним каменем сучасного етапу економічних реформ в Україні є формування ефективної системи пенсійного страхування як однієї з найважливіших передумов забезпечення фінансової стабільності держави, її сталого економічного розвитку, і, що найголовніше – загального добробуту в державі.

Актуальність наукової розробки обраної теми дослідження обумовлена існуючими проблемами, що накопичувалися з року в рік у солідарній системі вітчизняного пенсійного страхування, та підсилена об'єктивними процесами широкомасштабної пенсійної реформи. Основною метою реформування пенсійної системи є створення надійної фінансової системи забезпечення гідного рівня життя особам похилого віку, ґрунтуючись на принципах відновлення соціальної справедливості для нинішніх пенсіонерів, запровадження стимулюючих механізмів до створення пенсійних заощаджень для майбутніх пенсіонерів і створення додаткових умов для розвитку економіки країни. Разом з тим, реформована пенсійна система покликана стати потужним джерелом довготривалих інвестицій в економіку, що сприятиме розширенню зайнятості, зростанню доходів громадян та зміцненню фінансової бази пенсійної системи України.

Реформування системи пенсійного страхування – складний, багатогранний і комплексний процес, який має істотно змінити баланс політичних, економічних і соціальних інтересів населення, систему державних фінансів, функціонування ринків праці та капіталу. В умовах побудови соціальної держави пенсійна система має не тільки захищати непрацездатне населення, але й стимулювати працівників до продуктивної праці незалежно від віку, статі та інших характеристик. Проте наявний досвід пенсійної реформи свідчить, що вона не досягла цієї мети, хоча вдосконалення пенсійної системи могло одночасно задіяти стимули до праці, створити джерела інвестицій і механізми соціального захисту. Тому, враховуючи потенціал поліпшення в пенсійній сфері, пенсійну систему слід розглядати як один із важливих чинників ефективного використання людських ресурсів.

Усе це потребує виваженого підходу щодо управління фінансовими ресурсами пенсійного страхування, ефективного формування на стабільній основі доходів бюджету Пенсійного фонду, їх раціонального та цільового використання, прийняття своєчасних і дієвих рішень, забезпечення ефективного виконання конкретних завдань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Існуючі проблеми вітчизняної системи пенсійного страхування стали важливим аспектом дослідження вітчизняних вчених і знаходяться в центрі уваги багатьох фахівців, зокрема, у працях:О. Василика, Б. Зайчука, Е. Лібанової, Л. Лісогора, О. Коваленко, Н. Кравченка, Б. Надточія, В. Новикова, О. Мельник, С. Онишко, В. Опаріна, І. Сироти, Ю. Шклярського, В. Яценка, С. Юрія.

Мета і завдання дослідження. Віддаючи належне високому рівню

наукових робіт названих авторів, зазначимо, що дослідження теоретичних аспектів, вітчизняної прагматики реалізації пенсійного страхування мають фрагментарний характер. Крім того, сьогодні практично відсутній комплексний підхід щодо дослідження фінансових аспектів пенсійного страхування, удосконалення потребує державне адміністрування та фінансовий менеджмент в структурних підрозділах Пенсійного фонду України, а також порядок перерозподілу фінансових потоків в системі загальнодержавного пенсійного страхування. Об'єктивна необхідність розвитку концептуальних засад, а також потреба в розробках прикладного характеру, спрямованих на удосконалення фінансових та управлінських аспектів вітчизняної практики реалізації пенсійного страхування обумовлюють актуальність теми дослідження та доцільність її вибору.

Виклад основного матеріалу. Чинна пенсійна система в Україні, значною мірою зберігає адміністративно-розподільчий характер, вона не завжди узгоджується із соціальною політикою держави, в зв'язку з чим немає очікуваного ефекту від змін у системі пенсійного страхування. Така ситуація, змушує звернутися до аналізу нагромадженої низки проблем у державному пенсійному страхуванні.

1) Незадовільний макроекономічний стан, що проявляється у дефіциті бюджету Пенсійного фонду, який не в повній мірі забезпечує фінансування пенсій за рахунок власних джерел. Вирішального удару по пенсійній реформі завдав Парламент внесенням кардинальних змін до ст. 28 Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" для надання законодавчого формату урядовому рішенню про підвищення пенсій до прожиткового мінімуму. Таким чином, урядовими діями було завдано удару по пенсійній реформі, підірвано фінансову стабільність і збалансованість пенсійної системи, використано зарезервовані в бюджеті Пенсійного фонду кошти, які формували Резервний фонд для запровадження загальнообов'язкової накопичувальної системи і ще раз підтверджено вразливість солідарної системи до політичних ризиків.

2) Погіршення демографічної ситуації, хоча вона і відповідає загальній тенденції старіння населення, характерній для розвинутих країн. Україна має один з найвищих серед колишніх країн СРСР середній процент пенсіонерів на 1000 осіб (28,2%), який коливається від 35,9 в Чернігові до 20,7 – в Києві. Ця проблема також ускладнюється найнижчим пенсійним віком (для жінок – 55 років, для чоловіків – 60 років), який майже для всіх країн світу вищий.

За підрахунками вчених економістів-демографів, якщо пенсійний вік підвищити на п'ять років для обох статей, то, як свідчать розрахунки – чисельність пенсіонерів була б зменшена на 40%, розмір пенсій поступово можна було б підвищити на 60-70%, а з врахуванням скасування або фінансуванням пільгових пенсій підприємствами – удвічі. У цьому слід визнати надзвичайну актуальність фактору підвищення віку [1, 7].

3) Старіння населення і необхідність збільшення обсягу коштів для їх

забезпечення призводить до зростання пенсійного навантаження на населення працездатного віку. В період економічних негараздів безробіття зростає, підприємства несуть збитки або банкрутують, ситуація ускладнюється ще й тим, що значна частина громадян працює у тіньовому секторі.

4) Співвідношення чисельності отримувачів пенсій і платників внесків до Пенсійного фонду наблизилася до критичної межі і свідчить про неможливість пенсійного забезпечення при збереженні такого співвідношення. Крім того, внаслідок глибокої економічної кризи, в демографічній сфері сформувалась негативна тенденція, що полягає в значних масштабах міграції кваліфікованої робочої сили за кордон.

5) Нестабільність законодавчої бази як один із чинників, який ускладнює реалізацію пенсійної реформи в Україні. Від часу ухвалення Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" до нього постійно вносяться зміни, а спеціалістами Пенсійного фонду доводиться постійно здійснювати перерахунки пенсій, пов'язаних із зміною законодавчо-нормативної бази.

Істотний вплив на фінансовий стан пенсійної системи мають зміни порядку встановлення таких державних соціальних стандартів як прожитковий мінімум і мінімальна заробітна плата. Відповідно до Закону України "Про Державний бюджет України на 2008 рік" передбачено щоквартальне зростання прожиткового мінімуму, оскільки цей стандарт для осіб, які втратили працездатність, є водночас мінімальним розміром пенсій (тобто ця зміна зумовлює перерахунок).

Зміна редакції ст. 28 Закону, встановлення мінімального розміру пенсії на рівні прожиткового мінімуму (у попередній редакції передбачалося 20% від середньої пенсії) зумовлює зрівнялівку у пенсійному забезпеченні, підвищення соціальної напруги у суспільстві та нівелює роль страхового стажу. Підвищення мінімальної пенсії до рівня прожиткового мінімуму (хоча і з збільшенням величини оцінки одного року страхового стажу, яка дорівнює 1,35%) призводить до того, що пенсіонери, які трудилися понад 40 років у бюджетних установах, сільському господарстві, отримують пенсії на рівні мінімальних, через низькі заробітні плати у цих галузях економіки [2, 6].

Не в повній мірі відповідає реаліям сьогодення нова формула розрахунку пенсій, оскільки індивідуальний коефіцієнт заробітку розраховується як відношення заробітної плати, з якої сплачено страхові внески, до середньої заробітної плати працівників, зайнятих в галузях економіки України. Такий порядок розрахунку свідчить про необхідність відновлення соціальної справедливості щодо тих громадян, які мають невисокі заробітки та значний трудовий стаж. Тому категорії персоналу, які виконують функції однакового кваліфікаційного рівня, отримуючи при цьому різну заробітну плату, будуть по-різному соціально захищені у старості, що стосується, в першу чергу, працівників бюджетної сфери. Частково цю несправедливість можна подолати, якщо під час розрахунку коефіці-

єнта страхового стажу (а звідси й пенсії) у солідарній системі враховувати середню заробітну плату в окремих галузях замість середньої заробітної плати працівників, зайнятих у галузях економіки України. Проте таке становище обумовлено не тільки рівнем заробітної плати, який традиційно склався в деяких галузях, а в більшій мірі пенсійним законодавством.

Істотною проблемою в нашій країні є пільгове пенсійне забезпечення, що стало найбільш масовою формою компенсації професійної втрати працездатності. Частка осіб, яким надано право на достроковий вихід на пенсію за віком та за вислугу років, у загальній чисельності пенсіонерів постійно зростає. Таким чином пенсійна система перерозподіляє частину коштів Пенсійного фонду з-поміж пільгових категорій, не забезпечуючи соціальної справедливості в частині захисту прав громадян пенсійного віку, що суперечить основним принципам соціально-орієнтованої економіки. В державах з розвинутими ринковими відносинами, в основу яких покладено принцип індивідуальної відповідальності роботодавців за втрату працездатності найманими працівниками, застосування подібної системи пенсійного забезпечення, економічна природа якої адекватна соціалістичній моделі розподільчих відносин, просто неможливе [3, 103].

Отже, солідарна пенсійна система України, у межах якої здійснюються пільгові пенсійні виплати згаданим категоріям осіб, потребує реформування не тільки з погляду надмірного фінансового навантаження, а й з точки зору очевидної несправедливості перерозподілу фінансових ресурсів. Вплив вищезгаданих чинників розбалансував пенсійну систему, вона втратила свою фінансову рівновагу, а процес пенсійного реформування свою демократичність.

Отже, для забезпечення резервів зростання доходів бюджету Пенсійного фонду та удосконалення механізму використання його коштів доцільно провести в Україні такі заходи:

1) Враховуючи складну демографічну ситуацію – старіння населення і для утримання пенсій на належному рівні, доцільно підвищити межу пенсійного віку. ООН вважає дискримінаційним встановлення різного пенсійного віку для чоловіків і жінок, тому що рівень життя, професійна кар’єра залежить передусім від працевлаштування і його тривалості. Оскільки заходи по підвищенню межі пенсійного віку повинні мати на меті не тільки вирішення фінансових проблем пенсійної системи (збільшення чисельності платників і зменшення чисельності пенсіонерів), а насамперед – забезпечення ґендерної рівності, то першим етапом доцільно встановити однаковий вік для чоловіків і жінок (наприклад, 60 років). В 55 років жінка є конкурентоспроможним суб’єктом на ринку праці і значна частка осіб пенсійного віку продовжує працювати. Таке рішення обґрунтовано суто фінансово, оскільки заробітна плата жінки в середньому становить 70% заробітної плати чоловіка, що залежить від недискримінаційних чинників [4, 79].

З іншого боку, для деяких категорій працівників існують чіткі обмеження щодо продовження можливості працювати у разі досягнення пенсійно-

го віку. Тому жінка вимушена вийти на пенсію і закінчити свою трудову кар'єру, оскільки, наприклад, для жінок – державних службовців, у пенсійному віці майже не існує альтернатив подальшої самореалізації. За Законом "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" пенсія жінки в солідарній системі становитиме близько 60% пенсії чоловіків. А при запровадженні накопичувальної системи, жінка втрачатиме ще більше. Тому, при подальшому реформуванні пенсійної системи, необхідно врахувати можливість поступового підвищення пенсійного віку для жінок, або дієвого стимулювання більш пізнього виходу на пенсію. Поряд з тим для пом'якшення сприйняття населенням підвищення пенсійного віку, доцільно провести цей процес поетапно, збільшуючи пенсійний вік, наприклад, щорічно на півроку – тоді віддалення від пенсійного віку буде сприйматися менш болючим для поколінь передпенсійного віку. Зменшення чисельності нових пенсіонерів дасть змогу підвищити пенсію нинішнім пенсіонерам, послабить демографічне та фінансове навантаження на солідарну пенсійну систему [5, 80].

2) Для зміцнення фінансової стабільності пенсійної системи та максимального дотримання принципів соціальної справедливості доцільно перевести фінансування пільгових пенсій на рахунок страхових внесків. Нині при сплаті пенсійних внесків за однаковою ставкою, пільговики отримують вищі пенсії за досягнення молодшого пенсійного віку, ніж працівники, котрі мають право на отримання звичайної пенсії за віком. Роботодавець, який має робочі місця із шкідливими та важкими умовами праці зобов'язаний відраховувати певну частку внесків на користь працівника в корпоративні пенсійні фонди, які діятимуть в межах недержавного пенсійного забезпечення. Крім цього роботодавці повинні нести більшу економічну відповідальність за професійні ризики на підприємствах, відшкодовувати в повному розмірі витрати за страхуванням від нещасних випадків на виробництві; страхування галузевих і "внутрішньовиробничих" професійних пенсій (на 5 і більше років раніше загальновстановленого пенсійного віку), а також оплачувати частково затрати на страхування пенсій за вислугу років.

3) З метою врегулювання законодавчої бази державного пенсійного забезпечення необхідно розробити та запровадити Пенсійний кодекс, який буде єдиним систематизованим нормативним актом про призначення пенсій для будь-якої категорії населення.

4) Встановити страховий стаж для державних службовців та інших категорій пенсіонерів у розмірі 25 років.

5) Для відновлення принципу соціальної справедливості, демократизації процесу пенсійного реформування запровадити єдиний метод визначення середнього заробітку для призначення пенсій за вибором реципієнта (п'ять найбільш оплачуваних років).

6) Мінімальна державна пенсія повинна бути встановлена на рівні прожиткового мінімуму, а максимальна – на рівні 3,5 прожиткових мінімумів (як у розвинутих ринкових країнах) [6, 67].

Реформуванням солідарної системи неможливо розв'язати всі проблеми діючої пенсійної системи – забезпечення її соціальної справедливості, економічної обґрунтованості та фінансової стабільності неодмінно вимагає запровадження обов'язкової накопичувальної системи (другий рівень). Поєднання солідарної і накопичувальної системи є найоптимальнішим варіантом, оскільки дає змогу диверсифікувати різні типи ризиків і забезпечити виплату основних видів пенсій. Найбільша вада розподільчої системи полягає у тому, що вона не дає ніяких гарантій виплати ні сьогодні, ні в майбутньому. У свою чергу, накопичувальна система дасть змогу забезпечити високий рівень гарантій виплати пенсій для учасників, як в даний час, так і в перспективі (при ліквідації пенсійного фонду активи розподіляються пропорційно до обсягу накопичених пенсійних прав учасників).

Суть такої системи полягатиме в тому, що частина обов'язкових внесків до пенсійної системи (загальний рівень пенсійних відрахувань залишиться незмінним) накопичуватиметься у єдиному Накопичувальному фонді та обліковуватиметься на індивідуальних пенсійних рахунках громадян, які (та на користь яких) сплачуватимуть такі внески. Ці кошти інвестуватимуться в економіку країни з метою отримання інвестиційного доходу та захисту їх від інфляційних процесів. Управління пенсійними коштами здійснюватимуть компанії з управління активами.

Передумовами запровадження в Україні індивідуальних пенсійних рахунків (другий і третій рівень), є:

– макроекономічна стабільність (низький рівень інфляції, стабільна грошова одиниця, відсутність дефіциту бюджету та дефіциту платіжного балансу);

– вирішення проблеми заборгованості по виплатах заробітної плати та пенсіях, взаємних неплатежів підприємств, проблеми заборгованості банківської системи;

– адекватна законодавча база, яка охоплює регулювання банківської діяльності, процедури банкрутства, ведення бухгалтерського обліку та жорсткий режим для пенсійних фондів;

– встановлення права власності громадян на активи на їхніх індивідуальних пенсійних рахунках (формуються з внесків та інвестиційного доходу) для другого рівня, з правом успадкування;

– достатньо конкурентний, значною мірою приватизований і стабільний фінансовий сектор (впровадження міжнародних стандартів нагляду, обліку та корпоративного управління);

– наявність відповідної інфраструктури фондового ринку (системи платежів, реєстрації цінних паперів, рейтингових агентств), що забезпечуватиме ліквідність та прозорість національного ринку цінних паперів;

– наявність достатньої кількості кваліфікованих фахівців з актуарних розрахунків, фінансистів, бухгалтерів, юристів [7, 24].

Таким чином, обов'язкова накопичувальна система передбачає більшу, ніж солідарна, свободу вибору та одночасно відповідальність працівника.

Введення другого рівня пенсійного страхування дасть змогу:

– збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню інвестиційного доходу (сукупний середній розмір пенсійних виплат із солідарної та обов'язкової накопичувальної системи очікується на рівні 50-60% середньої заробітної плати в Україні, тоді як зараз такі виплати складають близько 35%);

– посилити залежність розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже посилити зацікавленість громадян та їх роботодавців у сплаті пенсійних внесків;

– зменшити "податковий тиск" на фонд оплати праці роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду, що здійснюватиметься із заробітку працівника;

– успадковувати кошти, обліковані на накопичувальному пенсійному рахунку, родичам застрахованої особи;

– створити потужне джерело інвестиційних ресурсів для зростання національної економіки;

– розподілити (диверсифікувати) ризики, що призводять до виплати низьких розмірів пенсій між першим та другим рівнем пенсійної системи і таким чином застрахувати майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та коливань в економічному розвитку держави;

– підвищити ефективність управління системою пенсійного забезпечення шляхом передачі недержавним компаніям функцій управління пенсійними активами [8, 143].

Впроваджуватись другий рівень буде лише за умов формування необхідних економічних передумов створення відлагодженої ефективної системи державного нагляду та регулювання у цій сфері. Страхові внески до Накопичувального фонду сплачуватимуться застрахованими особами, яким на день їх запровадження не виповнилося: чоловікам 40, жінкам 35 років. Максимальний розмір страхових внесків, що спрямовуються до Накопичувального фонду, не може перевищувати 7 % суми заробітної плати (доходу), визначеної частиною першою статті 19 Закону.

Прийняття закону про спрямування частини страхових внесків до Накопичувального фонду здійснюється лише за умови економічного зростання країни впродовж двох останніх років, а саме: якщо в кожному з них валовий внутрішній продукт зростатиме не менше ніж на 2 % порівняно з попереднім роком.

Отже, реформування пенсійної системи буде успішним, якщо органічно поєднуватиметься із наступними заходами:

– зростанням виробництва, зміцненням фінансового стану підприємств і фінансових можливостей пенсійної системи;

– розширенням трудоресурсного потенціалу завдяки стимулюванню зростання народжуваності, державної підтримки сімей з дітьми;

– розширенням продуктивної зайнятості населення, підвищенням конкурентоспроможності робочої сили, зведенням до мінімуму прихованого

безробіття, тіньової зайнятості, захистом інтересів українських громадян на іноземних ринках праці;

– погашенням заборгованості із заробітної плати, підвищенням її рівня та збільшенням її питомої ваги у ВВП;

– розширенням бази сплати пенсійних внесків за рахунок охоплення системою пенсійного страхування всіх категорій юридичних і фізичних осіб – суб'єктів господарювання і трудової діяльності;

– припиненням практики списання та реструктуризації заборгованості перед Пенсійним фондом;

– скасуванням пільг зі сплати пенсійних внесків.

Висновки. Отже, підсумовуючи вищевикладений матеріал, слід зазначити, що ефективність реалізації пенсійного страхування (як солідарного, так і в майбутньому накопичувального компонентів) безпосередньо залежить від проведення ефективної соціальної політики, стабільної економічної ситуації, подальшого зростання виробничого та трудового потенціалу, вдосконалення системи оплати праці (зокрема зростання частки заробітної плати у собівартості продукції), збільшення доходів працюючого населення, їх детінізації, повноцінної реалізації норм Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування". Головним критерієм ефективності системи пенсійного страхування має стати постійне зростання рівня добробуту непрацездатних громадян через збільшення розмірів пенсійних виплат, забезпечення їх на рівні соціальних стандартів, задоволення життєвих потреб у непрацездатному віці, диференціації залежно від страхового внеску, забезпечення стимулювання до продуктивної праці.

Література:

1. Гнибіденко І. Пенсійна реформа в Україні: стан, проблеми, перспективи / І. Гнибіденко // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4-11.

2. Лич В. С. Реформування пенсійної системи: сутність, напрями / В. С. Лич // Формування ринкових відносин в Україні. – № 3. – 2008. – С. 2-10.

3. Шклярська І. Ю. Солідарна пенсійна система в умовах нового пенсійного законодавства / І. Ю. Шклярська // Статистика України. – 2008. – № 1. – С. 101-106.

4. Максимчук О. С. Основні напрями і завдання розвитку пенсійної системи у середньостроковій перспективі / О. С. Максимчук // Статистика України. – 2006. – № 2. – С. 77-81.

5. Кравченко О. М. Мотивація наповнення Пенсійного фонду України / О. М. Кравченко // Статистика України. – 2006. – № 4. – С. 78-83.

6. Надточій Б. О. Платоспроможність Пенсійного фонду / Б. О. Надточій // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 60-70.

7. Ричік Л. Пенсійна реформа та її фінансові наслідки / Л. Ричік // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 19-26.

8. Скрипник А. В. Фінансові ризики в контексті пенсійної реформи / А. В. Скрипник, Л. А. Ліхтенштейн // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 138-153.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

УДК 336.71:330.101.541

Вовченко О. С.,
асистент Полтавського університету споживчої кооперації України

ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ І МАКРОЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА В УКРАЇНІ

У статті проаналізовані основні показники діяльності комерційних банків України і визначені проблеми, що стримують розвиток національної економіки. Запропоновані заходи стабілізації банківської системи для підвищення її ролі у процесах суспільного відтворення.

Ключові слова: *комерційний банк, банківська система, макроекономічне середовище, економічне зростання, кредитування, криза.*

В статье проанализировано основные показатели деятельности коммерческих банков Украины и определены проблемы, которые сдерживают развитие национальной экономики. Предложены мероприятия по стабилизации банковской системы с целью повышения ее роли в процессах общественного воспроизводства.

Ключевые слова: *коммерческий банк, банковская система, макроэкономическая среда, экономический рост, кредитование, кризис.*

In the article the author investigated the main indicators of commercial banks activity in Ukraine and determined the problems which restrain the development of national economy. It is offered the ways of stabilization of banking system in order to increase its role in public reproduction.

Keywords: *commercial bank, banking system, macroeconomic environment, economy growing, crediting, crisis.*

Постановка проблеми. Однією з найважливіших довгострокових цілей грошово-кредитної політики будь-якої держави є досягнення та стимулювання економічного зростання, підтримання його темпів на стабільному та оптимальному рівні. Необхідною умовою успішної реалізації процесів економічного відтворення є ефективна діяльність банківської системи країни. Саме банки забезпечують взаємодію суб’єктів господарювання і регулюють рух грошових потоків між ними, тобто мають на меті забезпечення ефективного та безперебійного функціонування всієї ринкової системи. Тож від здатності комерційних банків забезпечувати потреби економічних суб’єктів необхідними грошовими ресурсами значною мірою залежать перспективи подолання сучасного спаду вітчизняної економіки.

Аналіз стану банківської системи країни дає можливість виявити кілька проблем, вирішення яких сприятиме виходу економіки країни з кризового

© Вовченко О. С., 2010

стану. Адже саме зміцнення стійкості банківського сектору є необхідною умовою стимулювання прискорення та збалансованого розвитку всіх галузей економіки держави. Тому досить актуальним є дослідження рівня розвитку банківської системи України в сучасному макроекономічному середовищі та визначення її ролі у процесах суспільного відтворення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій дозволяє зробити висновок про наявність суттєвих напрацювань як вітчизняних, так і зарубіжних вчених щодо проблем функціонування комерційних банків в сучасному макроекономічному середовищі. Серед наукових праць, присвячених даній проблематиці, варто виокремити дослідження вітчизняних науковців, зокрема, В. Базилевича, П. Гуляєвої, О. Дзюблюка, І. Лютого, А. Мороза, В. Предборського, М. Савлука та ін. Також вагомий внесок у вивчення питань впливу банківництва на розвиток економічної системи зробили такі зарубіжні економісти, як: Дж. Е. Доллан, К. Д. Кемпбелл, О. Лаврушин, Ф. Мішкін, Г. Панова.

Проте необхідно зауважити, що у їхніх роботах увага зосереджується переважно на взаємозв'язку окремих аспектів функціонування банків та економічної системи країни і недостатньо висвітлюється діяльність комерційних банків як суб'єктів відтворювальних процесів у макроекономічному середовищі. За таких обставин, виникає необхідність розширення теоретичних розробок щодо подальшого розвитку банківської системи з метою підвищення її значення у процесах макроекономічного зростання.

Метою дослідження є обґрунтування ролі і значення діяльності комерційних банків у забезпеченні економічного зростання та визначення напрямів активізації відтворювальної функції банківської системи.

Для досягнення даної мети поставлені наступні завдання**:**

− проаналізувати динаміку основних показників функціонування комерційних банків і макроекономічного середовища;

− виявити проблеми, що стримують розвиток фінансово-кредитної сфери;

− запропонувати заходи стабілізації банківської системи як інструмента стабілізації розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Банківська система України – система відкритого типу. В країні створено рівні умови для реєстрації та функціонування банків із вітчизняним та іноземним капіталом. На початок 2010 року до Державного реєстру було занесено 195 банків, із яких фактично діяли – 180. Власний капітал банківської системи України зменшився за рік на 6,9 млрд. грн. (5,8%) і на початок 2010 року склав 126,2 млрд. грн. Присутність іноземного капіталу у фінансових установах на сьогодні є доволі значною. Кількість банків, створених за участю іноземного капіталу, за минулий рік скоротилася на 2 і на початок 2010 року становила 51 банк, із них 18 – із 100% іноземним капіталом. При цьому частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків складала 35,8% [2]. Тобто банківський ринок в Україні розвивається шляхом, яким пройшли банківські системи країн Центральної та Східної Європи, де за останні кілька років присут-

ність іноземного капіталу суттєво збільшилася, в той час як загальна кількість банків зменшилася.

Сьогодні банківська сфера, як і країна в цілому, перебуває в кризовому стані. Оскільки на фінансові результати і стабільність комерційних банків найістотніше впливає їх кредитна діяльність, то саме цьому сектору активних операцій варто приділити основну увагу. Загальні тенденції у розвитку кредитних операцій комерційних банків свідчать про суттєве зростання ролі банківського кредиту у забезпеченні економіки необхідними грошовими коштами. Адже протягом останнього десятиліття зростали показники співвідношення банківських позик до валового внутрішнього продукту (рис. 1), хоч питома вага банківських кредитів у ВВП за 2009 рік збільшилася лише на 1,84%, тоді як за попередній рік – на 18,2%.

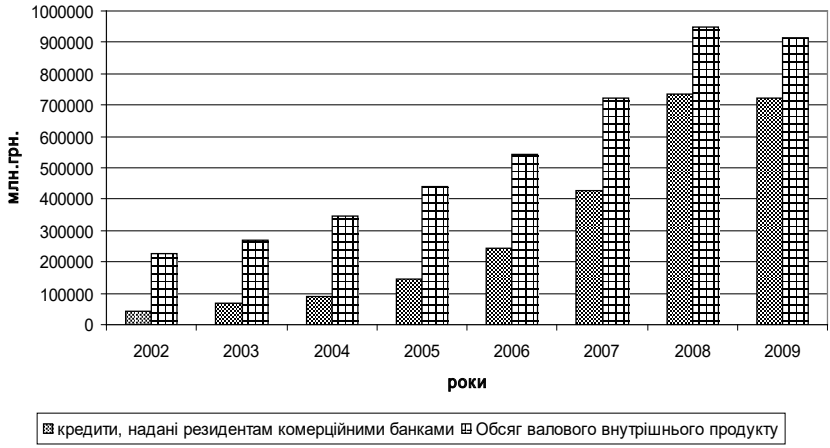

Рис. 1. Динаміка банківського кредитування та обсягу ВВП

(Джерело розрахунків [3])

Станом на 1 січня 2010 року обсяг активів банківської системи країни становив 880,3 млрд. грн., зменшення за рік склало 45,9 млрд. грн. В цілому ж за період з 2001 по 2009 роки середньорічні темпи зростання чистих активів комерційних банків становили близько 53,45%. Це відбулося за рахунок щорічного збільшення, у середньому на 58,81%, кредитного портфеля банків, причому темпи зростання кредитів, наданих фізичним особам перевищували темпи зростання кредитування суб'єктів господарської діяльності (крім 2008 року) (рис. 2).

Важливим є те, що кредитна експансія дає позитивний ефект, коли вона в результаті дає приріст обсягів випуску товарів і послуг національними виробниками, за умови, що номінальний приріст випуску у вартісному вимірі

не цілком поглинається зростанням цін [4]. Ризики макроекономічної нестабільності збільшуються, якщо через розширення кредитування скорочується чистий експорт за рахунок підвищення попиту на інші товари або посилюються інфляційні процеси внаслідок зростання внутрішнього попиту. Кількісним критерієм оптимально допустимого збільшення обсягів кредитування є щорічний приріст відношення обсягів кредиту до ВВП на рівні 5-10% [5]. В Україні даний показник перевищував межу, яку прийнято вважати критичною.

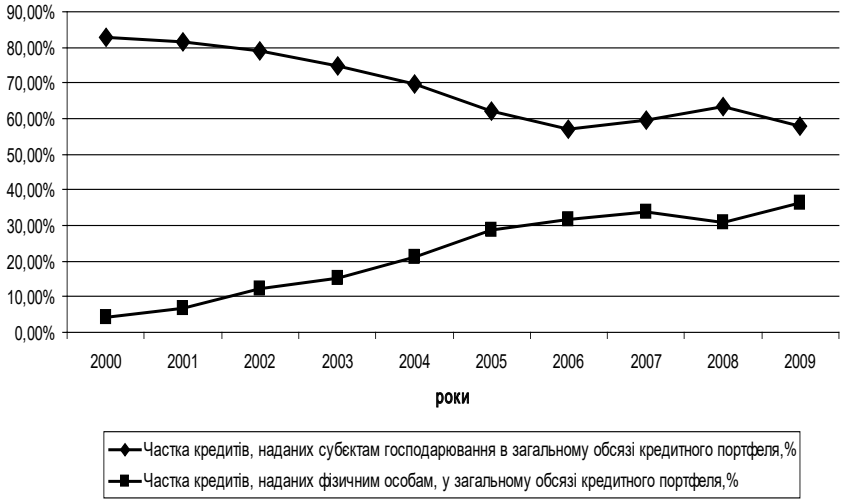

Рис. 2. Структура кредитного портфеля банків у 2000-2009 роках

(Джерело розрахунків [3])

Необхідно зазначити, що орієнтація більшості суб'єктів ринку на обмінний курс гривні щодо долара США як головний показник макроекономічної стабільності має своїми негативними наслідками панічні настрої та спекулятивні атаки за найменшого відхилення курсу від попереднього рівня, що зумовлює відплив депозитів та ажіотаж на валютному ринку. При цьому високі темпи інфляції та девальвації національної валюти справляють особливо негативний вплив на спроможність суб'єктів ринку сплачувати боргові зобов'язання. У результаті істотно знижується якість активів комерційних банків. Ситуація в банківському секторі ускладнюється ще й тим, що протягом останніх років частка довгострокових кредитів у іноземній валюті перевищила частку кредитів у національній грошовій одиниці (табл.1).

Однією з найгостріших проблем взаємодії банківської системи України з реальним сектором економіки є істотне зростання загального обсягу простроченої заборгованості за кредитами банків, багатьом із яких це

загрожує погіршенням фінансового стану, неплатоспроможністю і навіть банкрутством. Так, частка проблемних кредитів у структурі кредитного портфеля збільшилась у 3,88 рази [2].

Досить важливою проблемою для банківської системи країни залишається зменшення довгострокових ресурсів у структурі пасивів. На початок 2010 року в структурі зобов'язань зросла частка коштів до запитання з14,21% до 16,47% та знизилася питома вага строкових коштів з 38,37% до 35,52% [2]. В результаті цього більшість банків не мають можливості кредитувати виробничий сектор на довгий період, що ускладнює розвиток вітчизняної промисловості.

Таблиця 1

Структура кредитів, наданих комерційними банками за строками та видами валют

Показники	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Кердити, надані комерційними банками, млн.грн.	143423	245230	426867	734022	723295
у т.ч. короткострокові кредити					
– у національній валюті	39477	60105	95159	129048	163952
– в іноземній валюті	15346	26092	36346	92985	67022
у т.ч. довгострокові кредити					
– у національній валюті	41802	63682	118643	171172	191569
– в іноземній валюті	46798	95351	176719	340816	300753

(Джерело розрахунків [3])

Варто відмітити, що сучасний стан розвитку комерційних банків як суб'єктів макроекономічного середовища характеризується деякими особливостями. По перше, обсяги кредитування протягом 2008-2009 років збільшувалися у гривневому еквіваленті в основному за рахунок зростання курсу іноземної валюти. По друге, висока ризикованість кредитних операцій, пов'язана зі складними умовами ведення бізнесу, призводить до збільшення кількості неповернених кредитів. До цих чинників варто також додати нестабільність політичної ситуації та нормативно-правової бази, інфляційні процеси, невисоку довіру населення до банків, дефіцит довгострокових ресурсів тощо.

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки.

1. Активи та кредитний портфель банків останнім часом не збільшувались через слабку економічну активність підприємств та їх нездатність відповідати за своїми борговими зобов'язаннями. Не дивлячись на певне покращення ситуації в кінці 2009 – на початку 2010 років, кредитування підприємств є все ще проблематичним, оскільки більшість із фірм характеризуються незадовільним фінансовим станом.

2. Депозитна база банків залишається нестійкою, хоч 2009 рік характеризувався приростом вкладів населення, який був простимульований високими процентними ставками.

3. В комерційних банках спостерігається різке зростання проблемної заборгованості і резервів, які зменшують обсяг власного капіталу. Це обмежує можливості з кредитування і призводить до появи у багатьох банків проблем з капіталізацією.

Разом з тим, в банківській системі є й певні позитивні тенденції. Так, починають діяти інвестиційно-кредитні стратегії банків, спрямовані на надання кредитів перспективним підприємствам, які можуть покращити стимулювати активність у країні. Також банки мають достатньо високий рівень ліквідності і починають поступово відновлювати свою ефективну діяльність.

Отже, в таких умовах важливо визначити шляхи стабілізації банківської системи як елемента національної економіки.

Одним із основних факторів, який стримує процеси суспільного відтворення в країні, є досить низький рівень кредитування. Тому необхідною умовою стабілізації економіки є відновлення кредитування і розширення на його основі платоспроможного попиту.

Існує думка, що розширення обсягів кредитування може привести до значного росту інфляції і навпаки. Проте інфляція в Україні обумовлена не монетарною складовою, а тарифною політикою природних монополій, низьким рівнем вільної конкуренції і пов'язаною з цим високою нормою прибутковості. Тож боротьба з інфляцією немонетарного характеру шляхом скорочення грошової маси є помилковою.

Тобто пріоритетом для покращення економічної активності повинно бути стимулювання кредитування комерційними банками реального сектору. Цього можна досягти, наприклад, шляхом таргетування процентних ставок, розширення іпотечного кредитування (що має найбільший мультиплікативний ефект) та державної підтримки функціонування малого і середнього бізнесу.

Суттєвим дестабілізуючим фактором розвитку банківської системи та економіки країни є значне погіршення якості активів банків за рахунок збільшення частки проблемних кредитів. Можна виділити наступні напрями вирішення питання "поганих" активів:

– стимулювання реструктуризації кредитів;

– зменшення частки проблемних кредитів на балансах комерційних банків шляхом створення спеціалізованих державних фінансових установ з управління такими кредитами;

– розширення політики державної підтримки позичальників для попередження їх можливого банкрутства.

Як уже зазначалося, важливою проблемою для комерційних банків залишається мала частка довгострокових ресурсів у структурі зобов'язань. Тож покращення якості ресурсної бази банків необхідно здійснювати на основі внутрішніх ресурсів, таких як, наприклад, випуск облігацій, залучення коштів недержавних пенсійних фондів та інших небанківських фінансово-кредитних установ.

Варто також окремо відмітити необхідність підвищення довіри та відповідальності позичальника і кредитора. Зокрема удосконалити нормативну-правову базу, методологію оцінки позичальників, оптимізувати принципи фінансового оздоровлення підприємств з метою реструктуризації їх заборгованостей перед кредиторами.

Однією з причин кризових явищ були недосконаліть ризик-менеджменту та недостатньо високий рівень управління банківськими процесами. Можна виділити наступні напрями покращення системи управління ризиками: підвищення якості підготовки персоналу, що здійснює ризик-менеджмент, в тому числі керівників відповідних служб; розробка внутрішніх процедур ризик-менеджменту з урахуванням вимог сьогодення та політики управління ризиками в різноманітних сферах банківського бізнесу; удосконалення систем внутрішнього контролю та звітності та ін.

Крім системи ризик-менеджменту варто реформувати систему банківського нагляду, яка повинна відповідати наступним вимогам: забезпечувати принципи рівної конкуренції, впливати на зниження вартості банківських продуктів, сприяти доступності банківських послуг та розвитку фінансово-кредитного сектору.

Висновки. Отже, цілком очевидно, що розвиткові фінансової кризи в економіці України сприяли окремі фактори, пов'язані зі структурними диспропорціями національного господарства, в тому числі, й з функціонуванням комерційних банків країни. Тому основні напрями подолання кризових явищ мають базуватися на ефективній грошово-кредитній політиці, спрямованій в першу чергу на стабілізацію банківського сектору. Тож заходи поліпшення діяльності комерційних банків для підвищення їх ролі у сучасному макроекономічному середовищі повинні бути наступними: відновлення кредитування; вирішення питання проблемних кредитів; підвищення капіталізації банківської системи; розширення ресурсної бази комерційних банків; удосконалення відносин позичальників та кредиторів та реформування системи банківського нагляду та ризик-менеджменту.

Література:

1. Предборський В. А. Економічна теорія / Предборський В. А., Гарін Б. Б., Кухаренко В. Д. – К.: Кондор, 2003. – 492 с.

2. Асоціація українських банків / Офіційний сайт [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.aub.org.ua

3. Національний банк України / Офіційний сайт [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.bank.gov.ua

4. Зимовець В., Шелудько Н. Макроекономічні аспекти активізації банківського кредитування в Україні // Вісник НБУ. – № 11. – 2006. – С. 54-58.

5. Cottarelli C, Dell'Ariccia G, Vladkova-Hoilar I. Early Birds, Late Risers, and Sleeping Beauties: Bank Credit Growth to the Private Sector in Central and Eastern Europe and in the Balkans // Journal of Banking and Finance. – 2005. – Vol. 29. – P. 83-104.

УДК 336.7

Кузьмак О. М.,
кандидат економічних наук, доцент завідувач кафедри фінансів, обліку та аудиту ПВНЗ "Європейський університет", м. Рівне

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ШЛЯХОМ РЕФІНАНСУВАННЯ

У статті досліджено зарубіжний досвід рефінансування, його роль у забезпеченні стійкості банківської системи та запропоновано шляхи вдосконалення організації рефінансування в Україні.
Ключові слова: *механізм рефінансування, кредити овернайт, операції репо, ліквідність банківської системи.*

В статье исследовано зарубежный опыт рефинансирования, его роль в обеспечении стойкости банковской системы та предложено пути усовершенствования организации рефинансирования в Украине.
Ключевые слова: *механизмы рефинансирования, кредиты овернайт, операции репо, ликвидность банковской системы.*

In the article it is investigated foreign experience of refinancing, its role in providing the stability of banking system and the ways of improving the organization of refinancing in Ukraine.
Key words: *mechanism of refunding, credits overnight, repo operations, liquidity of the banking system.*

Постановка проблеми. Особливої актуальності дослідження та вдосконалення механізмів рефінансування набуває в сучасних умовах, коли банківська система України перебуває у кризовому стані. Саме тому і виникла необхідність удосконалення вже існуючих та запровадження нових механізмів рефінансування, які сприяли б виходу з кризи у банківській системі, адже на сьогоднішній день саме рефінансування є чи не єдиним джерелом підтримання ліквідності банківської системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі питання організації механізму рефінансування в Україні досліджували такі вітчизняні вчені: Стельмах В.С., Епіфанов А.О., Гребенюк Н.І., Міщенко В.І. [1], Тиркало Р.І. Проте, у вітчизняній фінансовій літературі поки що недостатньо наукових досліджень, присвячених даній проблемі. В Росії дослідженню механізму рефінансування приділяють значно більшу увагу. Так даній тематиці присвятили свої розробки Гагарин С.В., Никольский Ю.Б., Шамаев Г.А. [2], Коробова Г.Г. [3], Лакшина О.А. [4] та інші.

© Кузьмак О. М., 2010

Мета і завдання дослідження. Названі вчені відмічають, що робота з механізмами рефінансування ще не відповідає ринковим принципам. У зв'язку з цим гостро постає проблема наукового осмислення нових явищ у сфері рефінансування, розуміння їх змісту, сутності та їх використання на практиці. Тому виникає необхідність дослідження механізмів, які дозволили б комерційним банкам разом з НБУ більш ефективно адаптуватися до будь-яких змін економічної кон'юнктури. Метою дослідження є розробка пропозицій щодо удосконалення інструментів рефінансування комерційних банків на основі вивчення та узагальнення зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Стійкість банківської системи має вирішальне значення для забезпечення фінансової стабільності країни в цілому. А особливої актуальності дослідження даних питань набуває в сучасних умовах, коли відбувається активна інтеграція національних економік у світове господарство та підвищується їх взаємозв'язок. Тому виникає необхідність удосконалення вже існуючих та запровадження нових механізмів, які підвищують стійкість до криз у банківській системі. Так, з кінця 70-х років XX століття по сьогодні кризи банківської системи відбулися більш ніж в сімдесяти державах, причому в деяких з них відбулися неодноразово. Отже, перш за все необхідно дослідити саме поняття " кризи банківської системи". Варто зауважити, що в науковій літературі не має чіткого визначення даного поняття, оскільки досить важко провести межу між проблемами окремого банку чи групи банків від кризи всієї банківської системи.

Найбільш розповсюдженими в міжнародній практиці є визначення банківської кризи, яке сформульоване Деміргук-Кунт та Детражиаке, згідно з яким ситуація в банківській системі може бути оцінена як кризова, якщо виконується одна з чотирьох умов: частка непрацюючих активів в активах банків перевищила 10%; витрати на відновлення роботи банківської системи перевищили 2% від ВВП; проблеми банківського сектора призвели до націоналізації значної частки банків (більше 10%); завдяки паніці вкладників відбулося масове зняття депозитів, а для стабілізації ситуації були прийняті неординарні міри, такі як замороження депозитів або введення урядом загальних гарантій по депозитам.

Міжнародним валютним фондом розроблена система основних та рекомендованих індикаторів фінансової стабільності – Financial soundness indicators (FSIs), яка включає показники банківського сектору, сектору небанківських фінансових інститутів, реального сектору та домашніх господарств, а також індикатори стану фінансового ринку. Ще одна система індикаторів, яка використовується в світовій практиці, була запропонована авторами дослідження "Dangerous markets".

Суттєве значення в попередженні банківських криз центральні банки всіх країн відводять інституту банківського нагляду. В рамках Базельського комітету по банківському нагляду були розроблені стандарти оцінки ризиків, достатності капіталу, систем внутрішнього контролю в кредитних організа-

ціях. Ці методи постійно доповнюються та моделюються. Але очевидно те, що заходами регулювання та нагляду попередити банківські кризи досить важко. Ринок міжбанківських кредитів є одночасно і індикатором, і каталізатором банківської кризи. Незадовго до початку кризи завжди відмічається період суттєвого росту ринку МБК. А в той час, як тільки криза починається, ринок міжбанківських кредитів моментально звертається, що призводить до ще більших масштабів та динаміки розвитку банківської кризи. Так, історія всіх українських та російських банківських криз з 90-х років XX ст. наглядно підтверджує даний факт. Практично всі кредитно-банківські установи розвинутих країн використовують можливість рефінансування в центральному банку. Прикладом ефективного міжбанківського ринку, на якому паралельно з найбільш розвинутим та масштабним ринком цінних паперів, є ринок федеральних фондів в США. Так, у США операції рефінансування мають назву операцій дисконтного віконця (Discount Window).

Характеризуючи існуючу систему рефінансування в США, необхідно зауважити, що в своєму теперішньому стані вона функціонує порівняно недовго, адже відбулися певні зміни у даній системі на початку 2003 року. Зараз вона дещо наблизилась до європейської системи рефінансування. Європейська система має деякі відмінності від американської, адже для поповнення ліквідності банківської системи найчастіше використовують операції рефінансування, а також тим, що в ній існує процентний коридор для операцій на міжбанківському ринку, який визначається кредитно-депозитними операціями овернайт. Основним інструментом поповнення ліквідності в грошово-кредитній політиці ЄЦБ є так звані "операції рефінансування" (main refinancing operations), які характеризуються терміном один тиждень. Кошти по даному інструменту надаються національними банками, які входять в Євросистему, на регулярних аукціонах, що проходять кожну неділю. В доповнення до основного інструменту рефінансування здійснюється і на більш тривалі терміни. Аукціони по наданню коштів проводяться кожен місяць, а кредити надаються на три місяці. Що стосується системи рефінансування ЄЦБ, то варто відзначити, що до інструментів рефінансування мають рівний доступ всі кредитні організації на які розповсюджується вимога підтримки мінімального рівня обов'язкових резервів.

Тому на сучасному етапі виникає гостра необхідність запровадження механізмів, які дозволили б комерційним банкам разом з Національним банком України більш ефективно адаптуватися до будь-яких змін економічної кон'юнктури. Отже, перше що необхідно зробити – це удосконалення інструментів рефінансування комерційних банків.

Національний банк України на сьогоднішній день є кредитором в останній інстанції. Проводячи відповідну грошово-кредитну політику, він може кредитувати комерційні банки через: операції на відкритому ринку, надання кредитів "овернайт", надання стабілізаційного кредиту, операції купівлі (продажу) державних цінних паперів на відкритому ринку, операції РЕПО.

Наприкінці минулого року банкіри сповна відчули проблеми у банківському секторі. Проблеми банків з неплатежами по кредитах посилюються тривалим відтоком ресурсів. В цілому за останнє півріччя 2008 року вкладниками було вилучено з банків більше 60 млрд. грн. Запобігти краху банківської системи може тільки рефінансування від Національного банку України. Але особливу увагу необхідно звертати на короткострокові та надкороткі механізми рефінансування для швидкого підтримання ліквідності банківських установ та забезпечення вчасного завершення міжбанківських розрахунків та платежів. А на сьогоднішній день ще з 6 січня Національний банк практично припинив операції з короткострокової ліквідності. Хоча саме зараз короткострокові ресурси Національного банку є необхідними для підтримання ліквідності та платоспроможності банківської системи.

В світовій практиці використовується такий інструмент рефінансування, як внутрішньоденні кредити. Так, надання таких кредитів в багатьох країнах розглядається як певна гарантія безпечного функціонування національних платіжних систем. Такі кредити досягають значних обсягів і стають суттєвим фактором підтримання поточної ліквідності.

На початку 90-х років в США внутрішньоденні кредити, які надавалися ФРС для завершення платежів, досягали 70 млрд. дол. [4, с.44]. У відповідності з різними рівнями розвитку грошового ринку, масштабами міжбанківських розрахунків та платежів в різних країнах відрізняються умови та масштаби надання внутрішньоденних кредитів. Так, у Швейцарії такі кредити взагалі не надаються. Технічно такий порядок розрахунків забезпечується шляхом встановлення двох контрольних термінів розрахунків та платежів протягом робочого дня. Перше закриття дня здійснюється в три години після обіду. Банки підводять свій денний баланс на даний момент та виявляють суми платежів, які не були здійснені та оцінюють масштаби одноденного кредиту, який їм необхідно залучити з ринку для збалансування денного сальдо по коррахункам в Національному банку Швейцарії. А комерційні банки, які мають надлишок коштів на коррахунках оцінюють масштаби можливого розміщення кредитів. До другого закриття дня, яке відбувається об четвертій годині взаємні операції з одноденними міжбанківськими кредитами овернайт завершуються. Після цього клірингові операції вже не проводяться. Отже, відмова від надання внутрішньоденних кредитів веде до суттєвого росту обсягів операцій овернайт на міжбанківському кредитному ринку.

Не надаються внутрішньоденні кредити і Банком Японії. Але в якості компенсації в Японії виник приватний ринок кредитів, які надаються на частину дня (ранішні та денні кредити). Але, в більшості країн внутрішньоденні кредити, в якості забезпечення надійності функціонування національних платіжних систем, все-таки надаються. В США дані кредити надаються в значних масштабах, а їх необхідність пов'язана з технічними особливостями системи Fedwire, в якій не передбачено інших механізмів регулювання розрахунків пов'язаних з перерахунком федеральних фондів по рахункам

в резервних банках. На сьогодні в США встановлені ліміти на обсяги внутрішньоденних кредитів та плата за їх використання [4, с.40-48].

Успішно використовуються дані кредити національними центральними банками країн Європейського союзу. В Швеції внутрішньоденні кредити надаються у встановлених межах та без забезпечення, а при умові стовідсоткового забезпечення – без кількісних обмежень. Так, будь-який з 11 національних банків, які входять в Європейський центральний банк використовують систему рефінансування на короткостроковій основі шляхом надання даних кредитів протягом операційного дня, що дозволяє в цілому забезпечити безперебійне проведення розрахунків в рамках національних систем валових розрахунків та системи TARGET. Варто зауважити, що внутрішньоденні кредити надаються національними центральними банками безкоштовно.

В Росії також дані кредити набули широкого використання. Із всіх кредитів Банку Росії в основному зростає попит на внутрішньоденні кредити та кредити овернайт. Розглянувши систему рефінансування Національного банку, бачимо, що в Україні, як і в інших країнах донедавна суттєво переважали короткострокові інструменти, а саме кредити овернайт.

На сьогодні більшість комерційних банків України мають потребу в короткострокових кредитах для підтримання ліквідності в середині операційного дня. Зважаючи на світовий досвід, бачимо, що саме для забезпечення безперебійності функціонування платіжної системи та для підтримання ліквідності банків орієнтоване використання внутрішньоденних кредитів.

Так, на нашу думку, на теперішньому етапі життєво необхідним є введення в Україні у використання Національним банком внутрішньоденних кредитів. Введення даних кредитів є необхідним в умовах сучасності у зв'язку із збільшенням маси платежів та сум, необхідних для їх регулювання та в умовах фінансової кризи.

Отже, ціллю внутрішньоденних кредитів було б забезпечення безперебійного функціонування платіжної системи. Дані кредити необхідно надавати протягом операційного дня. Основою для їх видачі повинні бути невиконані платіжні документи, які пред'явлені комерційному банку на протязі операційного дня. Надання внутрішньоденних кредитів – це проведення розрахунковим підрозділом Національного банку України на протязі операційного дня платежів банку понад кошти, які є на його кореспондентському рахунку. Таким чином виникатиме дебетове сальдо, яке не повинно перевищувати встановлений ліміт рефінансування по даних кредитах. Встановлення лімітів по даному виду кредитів, на нашу думку є необхідним, щоб не допустити таким чином надмірний та спекулятивний ріст даних кредитів. Саме такий захід сприяв би не лише підтриманню ліквідності та забезпеченню вчасному проведенню розрахунків протягом операційного дня, але й суттєво підвищив би довіру до банківської системи України, що також призвело б до повернення депозитних коштів в банківський сектор.

Документом, який підтверджував би факт надання внутрішньоденного

кредиту може бути проміжна виписка про стан кореспондентського рахунку, яка засвідчуватиме наявність внутрішньоденного дебетового сальдо в межах встановленого ліміту. Наданий внутрішньоденний кредит повинен бути погашений за рахунок надходження коштів на кореспондентський рахунок банку до кінця операційного дня. В разі якщо даний кредит не буде погашений, то його необхідно переоформляти в кредит овернайт.

Надання комерційним банкам внутрішньоденних кредитів дозволило б прискорити процес оперативного поповнення кореспондентського рахунку, що сприятиме підтриманню платоспроможності банку і тим самим уникнення ланцюжка неплатежів в системі розрахунків. Дані кредити повинні надаватись під забезпечення та за певну плату. Адже надання таких кредитів на безкоштовній основі може призвести до надлишкового росту їх обсягів, що збільшить їх вплив на динаміку грошової маси. Перевагами даного виду кредитів є простота та зручність їх отримання, а також можливості максимального прискорення проведення розрахунків при одночасному зниженні залишків на кореспондентських рахунках комерційних банків та направленні вивільнених коштів в активи, що приноситимуть дохід.

Крім того, 6 січня 2009 року Національний банк своєю постановою № 2 затвердив тимчасовий порядок підтримки ліквідності банків через систему рефінансування в період фінансово-економічної кризи. Відповідно до даного документа, тепер НБУ буде здійснювати рефінансування комерційних банків винятково під заставу державних облігацій. Хоча дотепер існував досить широкий перелік інструментів, під заставу яких банки могли одержувати кредити рефінансування. Більше того, у жовтні та листопаді НБУ надавав кредити рефінансування під заставу акцій банків, нерухомості та майнових прав по кредитах. А на сьогоднішній день у комерційних банків практично не має вільних (не переданих у заставу НБУ) державних облігацій.

Тому, для того, щоб отримати кредити рефінансування від НБУ, банки змушені будуть купувати ОВДП. Але виникає протиріччя в тому, що якщо банку необхідний кредит рефінансування для підтримання його ліквідності і в нього не має ОВДП, то звідки він візьме кошти щоб їх купити. Тому перш за все необхідно розглянути світовий досвід щодо цього питання. В якості забезпечення операцій з федеральними фондами у США приймається достатньо широкий спектр фінансових активів. При цьому існує ряд обмежень, включаючи рейтингові обмеження по деяким видам цінних паперів, не допуск у забезпечення прострочених зобов’язань, тощо.

В забезпечення включаються всі типи існуючих боргових зобов’язань, починаючи від зобов’язань Казначейства та інших державних органів та закінчуючи споживчими кредитами. Різниця в наданих в якості забезпечення активів полягає у врахуванні різних дисконтів в їх оцінці. Найближче до номіналу враховуються облігації Казначейства (96-98%). А споживчі кредити приймаються в забезпечення, виходячи з 75-80% номінальної вартості. Різні види забезпечення передбачають відповідні механізми та процедури оформлення застави.

Згідно прийнятим Європейським центральним банком правилами, всі операції рефінансування повинні бути забезпечені зі сторони комерційних банків. Перелік можливого забезпечення достатньо широкий. Формально він поділений на два рівні. Перший рівень представлений борговими інструментами, які вільно обертаються та мають загальноєвропейське значення. Другий рівень забезпечення включає в себе як ринкові та неринкові активи, які мають особливе значення для національних фінансових систем. Перелік можливих активів формується національними центральними банками і повинен бути затверджений ЄЦБ.

На сучасному етапі неринкові інструменти, які можуть бути використані в якості забезпечення, представлені національними банками Німеччини, Франції (корпоративні позики), а також Ірландії (кредити, забезпечені закладними). Активи з обмеженою ліквідністю знаходяться в переліку можливого забезпечення національних банків Іспанії та Нідерландів. Але, з точки зору можливостей зі сторони банків отримати доступ до інструментів рефінансування ніякої різниці між рівнями забезпечення не існує.

Отже, на сьогоднішній день необхідно повернутися хоча б до попереднього досвіду механізму забезпечення кредитів рефінансування. Крім того, не встановлені також критерії обсягу розподілу ресурсів рефінансування між комерційними банками, та обсяг кредитів рефінансування, що надаються в "одні руки". Адже на сьогоднішній день один банк може одночасно отримати гроші з декількох потоків незалежно від реальних потреб ліквідності.

Крім того, понижує ефективність вітчизняного механізму рефінансування і рівень ставок за кредитами рефінансування. Ситуація на грошовому ринку така, що ставка рефінансування не має ніякого відношення до формування ставок на міжбанківському ринку і існує вона у відриві від реального стану справ. На відміну від України, до неринкових автоматичних інструментів регулювання (standing facilities) ЄЦБ відносяться ставки по одноденним депозитам та кредитам. Процентний коридор по даним операціям складає 2%. На початок 2005 року ставки по депозитам, основним операціям та по кредитам овернайт складали відповідно 1, 2 та 3% річних відповідно.

Існують також національні особливості у визначенні рівня процентних ставок і виборі основних інструментів як рефінансування, так у стерилізаційних операціях. В переважній більшості країн, по аналогії з європейською системою, національними банками для регулювання процентними ставками і ліквідністю міжбанківського ринку встановлюється достатньо вузький коридор, нижня межа якого визначається ціною, яку національний банк платить комерційним банкам по депозитам овернайт, а верхня межа – є ціною кредитів овернайт, які надаються центральним банком. Даний коридор, як правило, досить вузький, хоча його ширина коливається в залежності від країни. Мінімальна ширина встановлена, наприклад, в Канаді та Австралії, де вона складає лише 0,5%.

Достатньо вузький процентний коридор застосовується і національни-

ми банками окремих країн і Східної Європи, які недавно були прийняті в європейську співдружність. Так, в якості прикладу можна привести національні банки Чехії та Угорщини. Процентний коридор на міжбанківському ринку там також визначений ставками овернайт по операціях центральних банків. Його ширина складає 2%. Цікавою особливістю даних країн є те, що в якості центру коридору (основної політичної ставки) використовується не ставка рефінансування, як в переважній більшості країн, а ціна залучення ресурсів комерційних банків центральними банками. Так, в Угорщині центром коридору є фіксована ставка по двохтижневому депозиту. А в Чехії центром коридору є максимальна ставка по операціях двохтижневого РЕПО, використовуючи які Національний банк Чехії залучає кошти в комерційних банків на аукціонній основі.

Національний банк Чехії пояснює переміщення центру регулювання ставок на міжбанківському ринку тією обставиною, що чеська банківська система постійно має надлишкові резерви. Застосування депозитної ставки в якості основної існує і в деяких інших достатньо розвинутих країнах. Так, в якості прикладу можна привести Норвегію, де основним інструментом грошової політики є ставка по депозитам овернайт.

Отже, зважаючи на світовий досвід, видно, що достатньо висока депозитна ставка буде сприяти зменшенню надлишкових резервів та одночасно збільшувати попит на інструменти рефінансування, тим самим підвищуючи їх значення. Так, на нашу думку, для ефективного управління ціною ресурсів процентний коридор на сьогоднішньому етапі повинен бути в Україні значно вужчим та дещо вища процентна ставка за депозитами НБУ.

Висновки. В цілому варто відмітити, що система рефінансування та управління міжбанківським кредитним ринком і ліквідністю банківської системи постійно знаходиться в розвитку. При цьому така ситуація характерна не лише для країн, які розвиваються, але і для країн з достатньо розвинутою фінансовою системою, таким прикладом є реформа дисконтного вікна в США. Тому і в Україні необхідно розвивати та удосконалювати систему рефінансування. Адже створення ефективної сучасної системи рефінансування сприятиме стабільності в банківській системі та дасть поштовх до її розвитку.

Література:

1. Грошово-кредитна політика в Україні / В. С. Стельмах, А. О. Єпіфанов, Н. І. Гребеник, В. І. Міщенко. – 2-ге вид. – К.: т-во "Знання", КОО, 2003. – 421 с.

2. Гагарин С. В. Межбанковский кредит: дилинговые операции на рынке "коротких денег" / С. В. Гагарин, Ю. Б. Никольский, Г. А. Шамаев. – М.: "Принтлайн", 1995. – 208 с.

3. Коробова Г. Г. Банковское дело / Г. Г. Коробова. – М.: Юрист, 2002. – 751 с.

4. Лакшина О. А. Центральный банк и межбанковский кредитный рынок / О.А. Лакшина // Деньги и кредит. – 1997. – № 4. – С. 40-48.

УДК 631.11

Щурик М. В.,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом та регіонального розвитку, Івано-Франківського університету права ім. Короля Данила Галицького

НОВІ ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ АПК У КАРПАТСЬКОМУ МАКРОРЕГІОНІ

У статті обґрунтовується необхідність деприватизації та реприватизації земельних угідь у аграрному секторі Карпатського макрорегіону. Доводиться потреба запровадження професійних засад щодо організації земельного господарства, забезпечивши при цьому адекватне фінансування.
Ключові слова: *реформа, приватизація, подрібнення, фінансування, об'єднання, агроформування, пріоритетність.*

В статье обосновывается необходимость деприватизации й реприватизации земельных угодий в аграрном секторе Карпатского макрорегиона. Обоснована потребность перехода на профессиональные засады организации земельных хозяйств, обеспечив при этом адекватность финансирования.
Ключевые слова: *реформа, приватизация, дробление, финансирование, объединение, агроформирование, приоритетность.*

The article grounds the necessity for deprivatisation and reprivatisation of agriculture lands in the Carpathian macroregion sector. It proves the need to install the professional footings for landed agriculture organization providing adequate financing at the same time.
Key words: *reform, privatization, split, financing, consolidation, agroforming, priority.*

Постановка проблеми. Роздержавлення, паювання та приватизація сільськогосподарських земель призвели до подрібнення земельних фондів сільськогосподарських підприємств, що негативно вплинуло на підвищення ефективності їх використання, погіршило екологію, а також загострило проблеми фінансування аграрного сектора. В Карпатському макрорегіоні не одержали достатнього розвитку нові ринковоорієнтовані земельні господарства, оскільки не сформовано механізм їх фінансового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми підвищення ефективності функціонування аграрного сектору в цілому та відтворення земельних ресурсів зокрема, тривалий час є предметом досліджень багатьох відомих вчених. При цьому спектр досліджень є надзвичайно широким та різноманітним.

© Щурик М. В., 2010

Посилення уваги до аграрного сектора пояснюється, перш за все, негативними результатами земельної реформи. Відомо, що в основу трансформації земельних відносин провідники земельної реформи покладали приватизацію та пошук справжнього власника, господаря землі, які, в абсолютній своїй більшості, часто проводились поспішно, без належного наукового супроводу. При розробці довгострокової стратегії аграрного розвитку України слід реально уявляти та визнавати ту беззаперечну істину, що процеси становлення дійсно ефективного власника землі – це справа не одного покоління, а "новий аграрний лад"… Неможливо водночас ніяким правовим актом змінити свідомість, менталітет та економічну культуру сучасних учасників земельно-ринкових трансформацій. Їм потрібні нові знання, такі, що відповідають умовам ринкових відносин…[1,с.102]. Таким чином, земельна реформа у аграрному секторі створила квазівласника, який не в змозі забезпечити належне відтворення земельних ресурсів, створити адекватне ринковим вимогам земельне господарство.

Однією з причин існуючого депресивного стану вітчизняного земельного господарства, на думку вчених, залишається недостатній обсяг надходження інвестицій у аграрний сектор економіки, а також низький рівень його фінансової підтримки. Інвестиції в основний капітал сільського господарства залишаються на низькому рівні – 5-7% від загальної суми по економіці, при цьому іноземні інвестиції становлять лише 1,8%[2,с.71].

Забезпечення належного відтворення земельних ресурсів потребує не лише залучення інвестицій, а й створення сприятливих умов, які би дали можливість власникам та користувачам земельних ділянок залучати для потреб використання, збереження, поліпшення та охорони угідь кредитні ресурси. Зазначимо, що нині переважаюча частина приватних власників і користувачів сільськогосподарських угідь не може скористатися кредитами фінансових інституцій, оскільки не вироблено прийнятних умов їх надання. Йдеться про заставу, високі відсоткові ставки, терміни кредитування тощо. У структурі кредитів, наданих банківськими установами суб'єктам господарювання за видами економічної діяльності, як у 2004-му, так і у 2007 роках найбільшу питому вагу мають кредити у сферу торгівлі, побутове обслуговування та виготовлення предметів особистого вжитку(41,8% і 37,7%), а найменшу частку– кредити у сільське господарство, мисливство та лісове господарство -2,7% і 6% відповідно [3,с.89]. Таким чином, однією з найважливіших передумов оптимізації фінансового забезпечення потреб аграрного сектора в досліджуваному макрорегіоні нині залишається налагодження взаємовигідних кредитних відносин між фінансовими інституціями та власниками й користувачами земель.

Недостатній рівень фінансового забезпечення процесу відтворення земельних ресурсів, на думку окремих вчених, спричинений недосконалістю реформування відносин власності. В міру скорочення суспільного сектора сільського господарства відповідно знижує темпи розвитку і приват-

ний сектор, який у наших сьогоднішніх умовах, не маючи вільного доступу до кредитних і технологічних ресурсів втрачає свої потенційні можливості активної дії на відтворювальний процес [4,с.29].

Дослідження організації фінансування потреб використання, збереження, поліпшення та охорони земельних угідь у аграрному секторі Карпатського макрорегіону засвідчують, що однією з найважливіших причин існуючої нині деструктивності фінансових відносин залишається недостатній рівень організації земельних господарств, дрібноземелля.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування потреби організації земельних господарств на засадах професійності, що створить адекватні передумови поліпшення фінансування процесу відтворення земельних ресурсів АПК.

Виклад основного матеріалу. Оптимальність відтворення земельних ресурсів значною мірою залежить від їх фінансового забезпечення. Без грошових коштів, інвестицій вирішити завдання належного використання, поліпшення, збереження та охорони земель практично неможливо. Фінанси в процесі відтворення земель слугують своєрідною підоймою, завдяки якій досягається розв'язання завдань, що покладаються на головний засіб сільськогосподарсь-кого виробництва.

Ретроспективний аналіз фінансового забезпечення заходів у зв'язку з відтворенням земельних ресурсів засвідчує, що аграрний сектор завжди гостро відчував нестачу грошових ресурсів, оскільки їх формування, як правило, здійснювалось за залишковим принципом. При цьому аграрна сфера постійно виступала фінансовим донором інших секторів економіки. Йдеться про централізоване встановлення державою закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію, добрива, матеріально-технічні засоби, пальне, а також вилучення значної частини доходів сільськогосподарських підприємств в бюджет, цільові фонди тощо. Саме такий механізм фінансового регулювання використовувався в аграрному секторі Карпатського макрорегіону за часів командно-адміністративної моделі господарювання. Принагідно зазначимо, що тодішня надбудова, як популістське благо часто списувала борги, що накопичувались тривалий час у сільському господарстві, періодично запроваджувала пільгові кредити, різного роду преференції. Однак, такий механізм регулювання фінансового забезпечення процесу відтворення земельних ресурсів не приносив очікуваних позитивних зрушень, оскільки сільськогосподарським підприємствам постійно не вистачало коштів для організації виробництва сільськогосподарської продукції на засадах професійності, самостійності, збалансованості.

Незадовільний розвиток аграрного сектора в пострадянський період спричинив до пошуку причин хронічного відставання галузі. Тодішні провідники земельної реформи вбачали їх у незадовільній організації земельного господарства колгоспами та радгоспами, забороні приватної форми власності на землю, а також відсутністю справжнього господаря землі.

Саме тому зусилля реформаторів були спрямовані на руйнацію сільськогосподарських підприємств, поспішну реанімацію приватної форми власності на земельні ресурси.

Результати запровадження трансформаційних заходів у Карпатському макрорегіоні призвели до поділу цілісних земельних масивів на дрібні земельні ділянки (паї), які, в абсолютній своїй більшості, безкоштовно було роздано господарствам селян. Земельний фонд фактично було поділено на дві частини. Одна з них, перейшла в підпорядкування домогосподарств (близько 80% усіх сільськогосподарських угідь), друга – була призначена для формування нових агроформувань ринкового типу, в складі яких значну питому вагу займали земельні господарства фермерів, господарських товариств, виробничих кооперативів, приватних агроформувань. Слід зазначити, що в досліджуваному макрорегіоні вони не одержали широкого поширення та розвитку, оскільки величина сільськогосподарських угідь, що залишились(близько 20%) не могла забезпечити достатні обсяги землекористування. Йдеться про те, що абсолютна більшість із новостворених агроформувань не має достатньої кількості земельних ресурсів щоби належним чином організувати земельне господарство.

Роздержавлення, паювання та приватизація земельних угідь спричинила не лише до руйнації та подрібнення цілісного земельного фонду, а й радикально змінила сформований раніше механізм фінансування процесу відтворення земельних ресурсів, як за рахунок власних коштів агроформувань так і за кошти державного бюджету, а також спеціальних цільових фондів. Таким чином, в результаті трансформаційних заходів у сільському господарстві Карпатського макрорегіону виникла потреба запровадження нової моделі фінансового забезпечення.

Насамперед зазначимо, що земельна реформа не забезпечила покращення фінансового стану земельних господарств населення та новостворених сільськогосподарських підприємств. Фінансова допомога, яку вони одержували від міжнародних фінансових інституцій на початковому етапі реформування була практично призупинена після поспішного та безкоштовного поділу земельного фонду серед нових користувачів. Дальніший хід земельної реформи в аграрному секторі країни вже не викликав інтересу зовнішніх інвесторів. Таким чином, приватизація сільськогосподарських угідь повинна була забезпечуватись уже власними коштами, яких, як нами зазначено вище, в більшості користувачів і власників не було.

Крім того виникли труднощі в зв'язку з визначенням пріоритетних напрямків фінансування, встановленням їх обсягів, суб'єктів тощо. Зокрема, складнощі фінансового забезпечення виникли в зв'язку з використанням, збереженням, поліпшенням та охороною земельних паїв великою кількістю домогосподарств (близько 4 млн. одиниць). Більшість із них одержали 0,6-0,8 га сільгоспугідь. Цілком зрозуміло, що фінансувати такі господарства не є виправдано ні економічно, ні фізично. Крім того частина госпо-

дарств населення приватизувала земельні паї, вони перейшли у особисту приватну власність. Цілком логічно, що фінансове забезпечення вони повинні організувати за рахунок власних коштів. Достатньо того, що держава віддала їм безкоштовно земельні паї.

Складнощі фінансового забезпечення торкнулися також новостворених агроформувань, абсолютна більшість із яких крім наділеної землі немала грошових коштів для потреб оптимізації процесу її використання, збереження, поліпшення та охорони. Йдеться про фактичну відсутність у них стартового капіталу. Таким чином, на початковому періоді своєї діяльності власники (керівники) сільськогосподарських підприємств не могли сформувати земельне господарство, оскільки не було коштів для створення адекватної матеріально-технічної бази. Крім того в більшості з них не було обігових коштів для придбання насіння, сировини, паливно-мастильних матеріалів тощо. Деструктивність фінансового забезпечення мала місце також стосовно запровадження новітніх технологій, добрив, засобів захисту рослин, підготовки кадрів, а також інших важливих складових, завдяки яким можливим стає досягнення належного відтворення земельного фонду.

Таким чином дрібні власники та користувачі земельних ділянок, а також новостворені сільськогосподарські підприємства практично залишились без фінансового забезпечення. Цілком зрозуміло, що вони не могли належним чином організувати не лише використання, а й збереження, поліпшення й охорону належних їм земельних угідь.

Зважаючи на деструктивність розподілу земель у АПК досліджуваного макрорегіону очевидним є те, що в найближчій перспективі не вдається належним чином організувати адекватне фінансування процесу відтворення земель АПК. Про це переконливо засвідчує сформована структура землеволодіння та землекористування в Івано-Франківській області, як типового представника Карпатського макрорегіону (табл.1).

Таблиця 1

Розподіл земельної площі та сільськогосподарських угідь у 2008 році[1] (на кінець року; тис.га)

	Загальна земельна площа	**Сільськогосподарські угіддя**	**У тому числі**		
			рілля	**сіножаті**	**пасовища**
Усього земель	1392,7	631,9	381,6	82,9	130,0
Землі сільсько-господарських підприємств і громадян	514,4	489,7	364,5	65,8	27,0
Землі недержавних сільськогосподарських підприємств	114,0	107,3	100,4	2,8	3,0

у тому числі фермерських господарств	24,2	23,5	21,7	0,7	0,9
Землі державних сільгосппідприємств	6,7	5,8	4,7	0,2	0,5
Землі громадян	393,7	376,8	259,4	62,8	23,5
у тому числі особисті селянські господарства населення та присадибні ділянки	244,3	230,9	183,5	32,9	3,5
Землі користувачів інших категорій	878,3	142,2	17,1	17,1	103,0

[1] За даними Головного управління Держкомзему в Івано-Франківській області

Дані, табл. 1 засвідчують, що нинішній розподіл сільськогосподарських угідь практично унеможливлює організацію фінансування відтворювального процесу за рахунок не лише зовнішніх, а й внутрішніх джерел, тобто за кошти держави та власні грошові ресурси суб'єктів володіння та користування землею.

Фінансовий стан більшості агрогосподарств залишається нині збитковим (табл. 2).

Таблиця 2

Рівень рентабельності основних видів продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області[2] (відсотків)

	1990	**1995**	**2000**	**2005**	**2008**
Зерно	169,1	80,5	61,3	-2,6	-9,4
Цукрові буряки (фабричні)	31,4	14,9	4,4	-3,7	-21,9
Овочі відкритого грунту	52,5	53,3	49,1	0,9	38,2
Картопля	20,9	84,1	-19,4	-13,6	15,1
Плоди	53,6	75,0	65,6	-16,8	-31,9
Молоко і молочні продукти	29,1	-12,9	-17,1	0,4	3,8
М'ясо: ВРХ свиней птиці	 16,9 19,3 32,8	 -3,5 -16,7 -41,2	 -34,8 -56,0 -8,0	 4,5 14,6 6,6	 11,4 7,3 -29,6
Яйця	22,6	48,9	4,2	-25,8	32,6
Вовна	-4,4	-66,7	-85,7	62,5	-42,9

[2] За даними Головного управління статистики в Івано-Франківській області

Судячи з інформації, наведеної в табл.2 з усією очевидністю можна зазначити, що сільськогосподарські підприємства Карпатського макро-

регіону нині самостійно не в змозі забезпечити достатність надходження грошових коштів для належної організації земельного господарства. Аналогічний фінансовий стан характерний також для абсолютної більшості господарств населення, оскільки земельні ділянки використовуються ними з метою забезпечення власних потреб.

Організація належного фінансового забезпечення на наше глибоке переконання, потребує в досліджуваному макрорегіоні запровадження нових радикальних заходів, в числі яких найважливіша роль має бути відведена об'єднанню дрібних земельних господарств, укрупненню земельних площ та переведення відтворювального процесу аграрного сектору на професійні засади. Саме ці напрямки фінансування слід вважати пріоритетними і такими, що формують стратегію відтворення земельних ресурсів в досліджуваному макрорегіоні. Це аксіома, без усвідомлення якої земельне господарство АПК продовжуватиме знаходитись у депресивному стані.

Реалізація зазначених пріоритетів у Карпатському макрорегіоні стане можливою завдяки запровадженню непопулярних заходів. Йдеться про повторний перерозподіл земельних угідь АПК шляхом деприватизації та реприватизації, як нові напрямки реформування, що потребують регулярного та достатнього державного фінансування.

Новий перерозподіл земель аграрного сектора потребує проведення в першу чергу інвентаризації сільськогосподарських земель у розрізі угідь та власників. Результати переобліку земельних угідь слугуватимуть інформаційною базою прийняття рішень, які стосуються вилучення (націоналізації), повторної приватизації земельних угідь з метою організації сучасних професійних земельних господарств.

Зважаючи на особливості та радикальність заходів повторного перерозподілу земельних угідь АПК надзвичайно важливим є приведення у відповідність до потреб націоналізації та приватизації вітчизняного земельного законодавства, а також надання цьому процесу публічності, прозорості, доступності та зрозумілості, оскільки йдеться про розв'язання суспільно значущих завдань.

Нова трансформація земельних ресурсів відповідно до намічених завдань потребує обов'язкового фінансового забезпечення. Більш ніж очевидно, що переважаюча частина заходів деприватизації та реприватизації має бути профінансована державою, а також її представницькими структурами на місцях, оскільки йдеться про найважливіший національний ресурс, основне призначення якого полягає в забезпеченні інтересів усього суспільства, а не окремих вибраних осіб.

Фінансового забезпечення потребує також проведення робіт у зв'язку з інвентаризацією земельних ділянок господарств населення, а також сільськогосподарських агроформувань усіх форм власності. Йдеться не лише про кількісний реєстр сільськогосподарських угідь, встановлення персонального складу власників і користувачів, а й дослідження якісних харак-

теристик грунтів. Зокрема, це стосується механічного, фізичного, хімічного, біологічного складу земель, а також інших інгредієнтів, що впливають на продуктивність.

Фінансового забезпечення потребує також організація підготовки професійних кадрів для проведення деприватизації, реприватизації, а також створенню на землях державного фонду нових орендних сільськогосподарських підприємств.

Недоліки, що виникли в зв'язку з роздержавленням, паюванням і особливо приватизацією сільськогосподарських угідь у АПК Карпатського макрорегіону засвідчують, що з метою недопущення помилок, що мали місце підчас їх проведення раніше, найбільш доцільним є створення орендних сільськогосподарських підприємств. Йдеться про нову організацію господарств на землях державного фонду, в основі яких слід покласти професійне використання, збереження, поліпшення та охорону сільськогосподарських угідь. Причому договори оренди мають бути виключно довготривалі (49 років), що дасть можливість створити передумови запровадження приватної форми власності на землю.

Важливим напрямком фінансування в перспективі являється створення нових орендних сільськогосподарських підприємств, оскільки без грошових коштів, фінансової допомоги держави організація їх функціонування буде приречена на невдачу. Причому фінансове забезпечення має бути спрямоване виключно адресно на високопрофесійну організацію земельних господарств.

Висновки. Високоефективне відтворення земельних ресурсів аграрного сектора Карпатського макрорегіону значною мірою залежить від фінансового забезпечення. Саме фінансові ресурси є тією умовою, завдяки якій забезпечується належне використання, збереження, поліпшення та охорона сільськогосподарських угідь. Ретроспективний аналіз засвідчує, що аграрний сектор в цілому та відтворення земельних ресурсів зокрема, постійно недофінансовувався як в умовах командно-адміністративної системи так і в пострадянський період. Більше того, сільське господарство постійно являється донором інших сфер економіки. Аналіз засвідчує, що нині потрібне запровадження якісно нових засад до фінансового забезпечення земельних ресурсів. Йдеться про зміну пріоритетів фінансування, найважливішими з яких слід вважати проведення трансформаційних заходів у зв'язку з об'єднанням дрібних земельних ділянок господарств населення, залучення в обіг покинутих та незадіяних земельних паїв, деприватизація сільськогосподарських угідь у тих користувачів й власників земель, які об'єктивно не можуть налагодити належним чином власне земельне господарство. Фінансового забезпечення в досліджуваному макрорегіоні потребують також заходи, в зв'язку з формуванням сільськогосподарських орендних підприємств, проведення заходів інвентаризації земельного фонду в розрізі користувачів і власників земельних угідь, а та-

кож запровадження професійних засад до використання, збереження, поліпшення та охорони сільськогосподарських угідь. Одним з пріоритетних напрямків фінансового забезпечення трансформаційних процесів є запровадження, удосконалення та розвиток оренди сільськогосподарських угідь на якісно нових засадах. Йдеться про запровадження світових стандартів та досвіду функціонування довгострокової оренди, яка слугуватиме передумовою імплементації приватного землеволодіння.

Література:

1. Загурський О. М. Державне регулювання ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 100-107.

2. Амбросов В. Ефективність використання факторів розширеного відтворення в аграрному секторі // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 67-73.

3. Колотуха С. М., Борейко І. П. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 89-96.

4. Дем'яненко М. Я. Фінансова складова у дослідженнях академіка І. І. Лукінова / Теоретичні надбання академіка І. І. Лукінова та їх значення у розвитку аграрного виробництва України(Лукіновські читання): Зб. виступів 10 жовтня 2008р. / Відп. за вип. Г. М. Підлісецький. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 140 с.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 656.56.78

Волкова І. А.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту Волинського інституту економіки та менеджменту

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті обґрунтувано теоретичні та науково-практичні аспекти бухгалтерського та податкового обліку експортних операцій. Досліджено особливості ведення бухгалтерського та податкового обліку експортних операцій в умовах глобалізації економіки України.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, податковий облік, експорт, зовнішньоекономічні операції, валові доходи, валові витрати, відшкодування, податок на додану вартість.*

В статье обосновано теоретические и научно-практические аспекты бухгалтерского и налогового учета экспортных операций. Исследованы особенности ведения бухгалтерского и налогового учета экспортных операций в условиях глобализации экономики Украины.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, налоговый учет, экспорт, внешнеэкономические операции, валовые доходы, валовые затраты, возмещения, налог на добавленную стоимость.*

The author substantiated the theoretical and practical aspects of business and tax accounting of export operations. The features of business and tax accounting of export operations in the conditions of globalization of Ukrainian economy are investigated.

Key words: *accounting, tax accounting, export, external economic operations, gross receipts, gross expenses, compensation, value-added tax.*

Постановка проблеми. Без здійснення зовнішньоекономічних операцій існування ринкової системи господарювання неможлива. Просування вітчизняних товарів за кордон дає можливість розширити ринки збуту для українського товаровиробника. Отже, проблеми бухгалтерського та податкового обліку експортних операцій є безумовно актуальними на сьогоднішній день.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Обліку експортних операцій представлені в працях таких відомих вітчизняних науковців, як Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Лінник, Левицька С.О.,Є.В. Мних, В.В. Сопко, В.О. Шевчук, М.Г. Чумаченко та інші.

© Волкова І. А., 2010

Важливі аспекти теорії і практики обліку експортних операцій залишаються невирішеними на поточний момент і потребують проведення подальших досліджень та розробок у напрямі їх удосконалення. Недостатній рівень теоретичної розробки, обґрунтувань проблем методології та організації бухгалтерського обліку експортних операцій зумовили необхідність у розгляді проблем, пов'язаних з обліком.

Мета та завдання дослідження. Обґрунтування теоретичних та науково-практичних аспектів бухгалтерського та податкового обліку експортних операцій.

Дослідити особливості ведення бухгалтерського та податкового обліку експортних операцій в умовах глобалізації економіки України.

Виклад основного матеріалу. Основним джерелом інформації про експортну діяльність суб'єкта підприємницької діяльності є дані бухгалтерського обліку. Інформаційне забезпечення необхідне для підвищення обґрунтованості управлінських рішень. Проте неузгодженість між даними бухгалтерського і податкового обліку експортних операцій є причиною виникнення проблем при одержанні ефективних результатів фінансово-господарської діяльності, що, в свою чергу, ускладнює можливість проведення якісного економічного аналізу.

Основним нормативним документом, що регулює порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності, є Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 р. № 959-XII із змінами і доповненнями.

Експорт товарів (робіт, послуг) є одним із основних видів зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" експорт товарів – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (у тому числі з оплатою не в грошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [4].

Експорт робіт, послуг класифікується як експорт капіталу, тобто як вивіз капіталу за межі України в будь-якій формі з метою одержання прибутку від виробничої й інших форм господарської діяльності. У податковому законодавстві термін "експорт" не зустрічається.

Основні завдання бухгалтерського обліку експортних операцій:

–формуваннядостовірноїінформаціїпрогосподарськіоперації,пов'язані з експортом товарів для забезпечення можливості прийняття ефективних управлінських рішень;

– правильне визначення фінансових результатів від здійснення експортних операцій;

– формування достовірної інформації про стан дебіторської заборгованості іноземних покупців та замовників;

– визначення суми курсових різниць та їх впливу на фінансовий результат тощо.

Для здійснення експортної діяльності використовуються генеральні, разові та відкриті (індивідуальні) ліцензії. Для кожного виду товару встановлюється лише один вид ліцензії. В основі облікової вартості товарів лежить їх фактична вартість, яка залежить від виду експортної операції.

Експорт товарів або послуг оформляється контрактом. У контракті обов'язково вказується порядок розрахунків за наявні грошові кошти чи в кредит, тобто з відстрочкою платежу.

Розрахунок грошовими коштами здійснюється через уповноважені банки в безготівковій формі (банківський переказ, документарне інкасо, документарний акредитив).

Підставою для обліку експортних товарів та послуг є оформлені відповідним чином товаросупровідні, транспортні, експедиторські, страхові, складські, розрахункові, митні, банківські та інші документи.

Суттєвим принципом облікової політики підприємства, що формує момент реалізації, виступає дата пред'явлення зазначених документів покупцеві (замовникові) або до уповноваженого банку, отримання грошових коштів, надання покупцем документу, який гарантує оплату.

Важливим для діяльності підприємства є визначення фінансових результатів. Для здійснення аналізу доцільності експортних операцій необхідно оцінити, яка частка продукції (товарів, робіт, послуг) йде на експорт, яка рентабельність даних операцій. Необхідно зіставити результат від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) за межі митної території України з урахуванням появи додаткових витрат (митне оформлення, експортне мито та ін.) з результатом від продажу вітчизняним покупцям та замовникам.

Для визначення фінансових результатів від експортних операцій зіставляють доходи, отримані протягом звітного періоду, з витратами, які були понесені для отримання цих доходів.

Згідно з П(С)БО 15 "Дохід" доходи підприємства – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників). Інформація про дохід від експортних операцій накопичується по кредиту рахунку 70 "Дохід від реалізації", який, у свою чергу, списується на субрахунок 791 "Результати основної діяльності".

Дохід від реалізації товарів на експорт відображається у рядку 010 "Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)" Звіту про фінансові результати. У декларації з податку на прибуток інформація про дохід від експортних операцій наводиться у рядку 01.1 "Доходи від продажу товарів (робіт, послуг)".

У податковій декларації з податку на додану вартість для експортних операцій виділено окремий рядок, а саме рядок 2.1 "Експортні операції", у якому відображаються обсяги поставки без ПДВ по експортним операціям.

Порядок виникнення валових доходів у вітчизняних експортерів-платників податку на прибуток при експорті товарів аналогічний поряд-

ку виникнення валових доходів при продажу товарів на митній території України, тобто валові доходи в експортера виникають по першій із подій – або на дату відвантаження товару на експорт, або на дату отримання коштів від нерезидента в оплату вартості товару.

Доходи, отримані (нараховані) платниками податків в іноземній валюті у зв'язку з продажем товарів протягом звітного періоду, перераховуються в гривні по офіційному валютному (обмінному) курсу НБУ, що діє на дату отримання (нарахування) таких доходів, і не підлягають перерахунку у зв'язку із зміною обмінного курсу гривні протягом такого звітного періоду (пп. 7.3.1 ст. 7 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР зі змінами і доповненнями) [3].

Облік витрат дає можливість одержати повну і своєчасну інформацію про структуру і види витрат, пов'язаних із здійсненням експортних операцій. Фактична собівартість лежить в основі облікової вартості експортних операцій. Витрати на експорт товарів складаються з трьох основних елементів: витрат виробника товару, витрат у країні експортера та витрат на основне перевезення.

До витрат виробника товару належать:

– оплата робочої сили;

– витрати на управління;

– накладні витрати;

– витрати на перевезення товару від основного складу до складу покупця;

– витрати на пакування та маркування товару.

До витрат у країні експортера відносять:

– витрати на навантаження та розвантаження товару;

– витрати на складування товару;

– перевезення товару до кордону експортера;

– страхування товару до кордону експортера;

– комісійна винагорода посереднику, рекламні витрати;

– митне оформлення, експортне мито, сертифікація, ліцензія та ін.

До витрат на основне перевезення належать:

– транспортування товару від пункту відвантаження в країні експортера до пункту отримання в країні імпортера;

– страхування товару від пункту відвантаження в країні експортера до пункту отримання в країні імпортера;

– страхування товару в країні імпортера;

– витрати на розвантаження товару;

– витрати на перевезення товару до кордону імпортера;

– витрати на доставку товару до пункту перевалки.

Витрати, пов'язані з експортом продукції (товарів, робіт, послуг), накопичуються на рахунку 93 "Витрати на збут" із подальшим списанням їх на фінансові результати.

Ціна продажу товарів продавцем включає вартість іноземної валюти,

яка може бути отримана у випадку їх продажу особам, не пов'язаним із продавцем при звичайних умовах ведення господарської діяльності. Валовий дохід від продажу товарів (робіт, послуг) пов'язаним особам не може бути меншим за звичайну ціну [3](пп. 7.4.1 ст. 7 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств").

Відповідно до пп. 7.4.3 ст. 7 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" вимог пп. 7.4.1 поширюється на операції з юридичними особами, які сплачують податок на прибуток за іншими, ніж платник податку, ставками або не є платниками податку[3].

При формуванні валового доходу звичайні ціни не застосовуються лише тоді, коли і продавець і покупець сплачують податок на прибуток за однаковою ставкою. У свою чергу, нерезиденти найчастіше або не є платниками податку або сплачують його за нижчою ставкою, ніж встановлена українським законодавством. Отже, при експорті експортер-платник податку на прибуток мусить формувати валовий дохід із застосуванням звичайних цін. З економічної точки зору застосування пп. 7.4.3 ст. 7 Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" сприяє тому, щоб прибуток платника податку не перенаправлявся до тих структур, які сплачують податок або за заниженими ставками, або не сплачують його взагалі.

Іноземна валюта, що стоїть на обліку платника податків на кінець звітного періоду, перераховується в гривні по офіційному обмінному курсу НБУ, що діє на останній робочий день звітного періоду. При цьому позитивна чи негативна курсова різниця включається до валових доходів чи валових витрат платник податку відповідно. Порядок здійснення розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності регулюється Законом України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР. Відповідно до даного закону для зовнішньоекономічних експортних операцій (відповідно до яких експорт товарів – перша з подій, а оплата за товари – друга) виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки у банках у строки виплата заборгованостей, що вказані у контрактах, але не пізніше 90 календарних днів із дати митного оформлення товарів, що експортуються (ст. 1 Закону України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР) [5].

При здійсненні експортної операції з наступною оплатою товару покупцям необхідно звернути увагу на те, що в бухгалтерському обліку відповідно до П(С) БО 21 "Вплив змін валютних курсів", затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193, заборгованість покупця нерезидента перед постачальником буде монетарною статтею балансу. У зв'язку з цим у бухгалтерському обліку на дату балансу і на дату погашення заборгованості необхідно визначати курсові різниці від перерахунку такої статті.

Визначення курсових різниць за монетарними статями в іноземній валюті проводиться на дату здійснення розрахунків та на дату балансу. Кур-

сові різниці від перерахунку грошових коштів в іноземній валюті та інших монетарних статей, пов'язаних з операційною діяльністю, відображаються у складі інших операційних доходів (витрат). Курсові різниці від перерахунку монетарних статей, пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю, відображаються у складі інших операційних доходів (витрат).

Для обліку операційних курсових різниць у Плані рахунків передбачено:

– субрахунок 714 "Дохід від операційної курсової різниці";

– субрахунок 945 "Витрати від операційної курсової різниці".

Для обліку неопераційних курсових різниць в Плані рахунків передбачено:

– субрахунок 744 "Дохід від неопераційної курсової різниці";

– субрахунок 944 "Витрати від неопераційної курсової різниці".

Що стосується відображення бухгалтерських курсових різниць у фінансовій звітності, то згідно з П(С) БО 3 "Звіт про фінансові результати", затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87, усі курсові різниці необхідно поділити на операційні (що виникають стосовно активів і зобов'язань підприємства, пов'язаних з операційною діяльністю) та неопераційні (що виникають стосовно активів і зобов'язань в іноземній валюті, пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства) [3].

При віднесенні курсової різниці до операційних або неопераційних слід керуватися сутністю самої операції, в результаті якої ця курсова різниця утворилася, а саме: операційна, інвестиційна або фінансова. У Звіті про фінансові результати такі курсові різниці відображаються в рядках 090 "Інші операційні витрати" або 060 "Інші операційні доходи".

Неопераційні курсові різниці відображаються в рядках "Інші витрати" та 130 "Інші доходи" Звіту про фінансові результати.

Операції з вивозу товару за межі митної території України, а також операції з надання послуг (виконання робіт) для їх споживання за межами митної території України є об'єктом оподаткування ПДВ (пп. 3.1.3 ст. 3 Закону України "Про податок на додану вартість" від 3.04.1997 р. № 168/97-ВР)[3].

Базою оподаткування є контрактна (договірна) вартість товарів (робіт, послуг), яка визначається вільними чи регульованими цінами (тарифами). У договірну (контрактну вартість) включаються будь-які суми грошових коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються експортеру товарів безпосередньо покупцем-нерезидентом або через будь-яку третю особу у зв'язку з компенсацією вартості експортних товарів (пп. 4.1 ст. 4 Закону "Про податок на додану вартість").

До операцій із вивозу (експорту) товарів за межі митної території України, а також до операцій з продажу робіт (послуг), що призначені для використання та споживання за межами митної території України, застосовується нульова ставка ПДВ. Датою виникнення податкового зобов'язання із застосуванням нульової ставки ПДВ є дата фактичного вивозу цих товарів за межі митної території України (а не дата відвантаження з підприємства) із підтвердженням такого вивозу оформленою належним чином

вантажно-митною декларацією (пп. 7.3.1 ст. 7 із урахуванням пп. 6.2.1 ст. 6 Закону "Про податок на додану вартість").

Підприємства-експортери можуть мати право на бюджетне відшкодування у кожному звітному періоді, оскільки при здійсненні експортних операцій їхні податкові зобов'язання дорівнюють нулю у зв'язку із застосуванням нульової ставки ПДВ, і завжди є податковий кредит, що формується з сум ПДВ у вартості придбаних товарів. А тому в кожному періоді експортери можуть отримувати бюджетне відшкодування. Відповідно до п. 1.8 ст. 1 Закону "Про податок на додану вартість" під бюджетним відшкодуванням розуміється сума, що підлягає поверненню платнику ПДВ із бюджету у випадках, визначених цим законом. В абзаці першому пп. 7.7.1 ст. 7 Закону "Про податок на додану вартість" зазначено, що сума ПДВ, яка підлягає бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного податкового періоду та сумою податкового кредиту такого звітного податкового періоду. Відповідно до цього отримане від'ємне значення різниці сум податкового зобов'язання та податкового кредиту в першому звітному періоді його виникнення:

– або враховується у зменшенні суми податкового боргу з ПДВ, який виник за попередні податкові періоди;

– або зараховується до складу податкового кредиту наступного періоду (якщо податкового боргу немає).

Отже, виникнення в першому звітному періоді від'ємного значення різниці сум податкового зобов'язання і податкового кредиту не призводить до бюджетного відшкодування. Право на бюджетне відшкодування платник ПДВ матиме лише в наступному податковому періоді за умови, якщо отримає в такому періоді від'ємне значення різниці сум податкового зобов'язання та податкового кредиту. При цьому платнику ПДВ відшкодовується не вся сума від'ємного значення, а лише та частина, яка дорівнює сумі ПДВ, фактично сплаченій ним у попередньому податковому періоді постачальникам товарів (послуг). Залишок від'ємного значення з ПДВ після бюджетного відшкодування зараховується до складу податкового кредиту наступного податкового періоду.

Виходячи з норм п. 7 ст. 7 Закону "Про податок на додану вартість" для експортера можливі два способи бюджетного відшкодування[2]:

– у рахунок зменшення податкового зобов'язання з ПДВ наступних податкових періодів;

– або на поточний банківський рахунок платника ПДВ.

Отримання попередньої оплати за товари, які згідно з договором підлягають вивозу (експорту) за межі митної території України, не є підставою для виникнення податкового зобов'язання з ПДВ (пп. 7.3.8 ст. 7 Закону "Про податок на додану вартість") [2].

При здійсненні експорту з наступною оплатою податковий облік продажу товарів нерезиденту зводиться до визначення валового доходу при

відвантаженні товару і балансової вартості валюти, що надійшла. Курсові різниці по заборгованості нерезидента на момент їх погашення є на кінець звітного періоду в податковому обліку не нараховується, на відміну від бухгалтерського обліку

Висновки. Отже, можна зробити такі висновки:

1. У законодавчо-нормативній базі з обліку експортних операцій є велика кількість невирішених питань.

2. Доходи та витрати відображаються в бухгалтерському обліку в момент їх виникнення не залежно від часу надходження і сплати грошей. Тобто відображаються у звітності по відвантаженню товарів (робіт, послуг) незалежно від строків отримання грошових коштів від покупця. А витрати відображаються по оприбуткуванню товарів (робіт, послуг) незалежно від здійснення оплати за них постачальникам і підрядникам. У податковому обліку відображаються не по принципу нарахування, а по принципу "першої події" – тобто по тому, що сталося раніше: відвантаження чи оплата.

3. На сьогодні не узгоджено методику визначення фінансових результатів від експортної діяльності в бухгалтерському та податковому обліку. Підприємство одночасно з бухгалтерським обліком організовує податковий облік, який відрізняється визначенням сум валових доходів та валових витрат, датою збільшення доходів та витрат для здійснення цілей оподаткування, яка не збігається з моментом отримання прибутку в бухгалтерському обліку, сума витрат не відповідає сумі валових витрат.

4. Відокремлювати на підприємстві окрему ланку бухгалтерського обліку експортних операцій, на нашу думку, є недоцільним, адже витрати на їх облік будуть більшими, ніж ефект від наявності даної інформації.

Література:

1. Закон України. "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-14, зі змінами і доповненнями.

2. Закон України "Про податок на додану вартість" від 3.04.1997 р. № 168/9 – ВР зі змінами і доповненнями.

3. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємства" від 22.05.1997 р. зі змінами і доповненнями.

4. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 № 959-XII зі змінами і доповненнями.

5. Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 23.09.1994 р. № 185/94 – ВР зі змінами і доповненнями.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. – № 87.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 "Вплив змін валютних курсів", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 10 серпня 2000 р. – № 193.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

УДК 351.82: 336.7

Галецька Т. І.,
кандидат економічних наук, старший викладач Національного університету “Острозька академія”
Топішко О. І.,
магістр ПВНЗ “Європейський університет”

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН

У статті досліджено проблеми функціонування вітчизняного ринку лізингу. Запропоновано напрями вдосконалення державного регулювання лізингової діяльності.

Ключові слова: *державне регулювання, лізинговий ринок, лізингові відносини, інвестиції.*

В статье исследовано проблемы функционирования отечественного рынка лизинга. Предложены направления усовершенствования государственного регулирования лизинговой деятельности.

Ключевые слова: *государственное регулирование, лизинговый рынок, лизинговые отношения, инвестиции.*

The problems of native leasing market functioning have been investigated. New ways of state leasing activity regulation have been proposed.

Key words: *state regulation, leasing market, leasing relations, investments.*

Постановка проблеми. Історія народного господарства та економічної думки свідчать, що нерегульованих господарських, майнових відносин ніколи і ніде не існувало. Не існує їх і в умовах сьогодення. У сучасних умовах механізм ринкової саморегуляції доповнюється розгалуженою і надто складною системою державного регулювання, що дає підстави економічні системи сучасних високорозвинутих країн характеризувати як змішані. Основна проблема як в теоретичному, так і в практичному аспектах полягає не у вирішенні дилеми: потрібне чи не потрібне державне регулювання. Вона лежить в іншій площині, а саме: яка мета державного регулювання, його масштаби та сфери застосування, інструменти та механізми реалізації тощо. Змішані економічні системи сучасних високорозвинутих країн характеризуються оптимальним поєднанням ринкової саморегуляції та державного регулювання. Поняття “оптимум” щодо цього процесу не має і в принципі не може мати точної визначеності, раз і назавжди заданих

© Галецька Т. І., Топішко О. І., 2010

параметрів. Оптимальне для однієї країни далеко не завжди є таким же для іншої. Точно так, як й оптимальне в минулому не завжди відповідає таким критеріям стосовно сьогодення. Як масштаби державного регулювання, так і його методи та інструменти піддаються постійним змінам із метою вдосконалення господарської діяльності під впливом як об'єктивних (розвиток продуктивних сил), так і суб'єктивних (ідеологічних, політико-правових тощо) факторів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми удосконалення нормативно-правової бази лізингових відносин аналізують А. Барабаш, М. Васильєв, В. Вітрянський, Ю. Долгушина, Л. Прилуцький, О. Смирнова, Я. Усенко та ін. Проте подальшої розробки та уточнення потребують мета, інструменти та механізми реалізації державного регулювання лізингу в Україні.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз методів державного регулювання лізингових відносин та пошук можливостей їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Лізингові відносини є важливим сегментом фінансових, а в більш широкому плані, ринкових відносин. Тому проблеми державного регулювання лізингових відносин потрібно розглядати в загальному контексті вирішення проблеми співвідношення державного регулювання і ринкової саморегуляції.

Якщо аналізувати тенденції щодо співвідношення державного регулювання і ринкових механізмів у проміжках часу в декілька десятиліть, то ми спостерігаємо значні коливання. Періоди посилення державного регулювання змінюються періодами його послаблення. Так, якщо в 30-50-ті рр. XX ст. здійснювалося суттєве нарощування державного сектору, державного регулювання і обмеження ринкової саморегуляції, то з кінця 70-х – початку 80-х рр. проявлялась тенденція до посилення лібералізації економіки та послаблення (як мінімум стримування нарощування) державного регулювання. Є підстави стверджувати, що у зв'язку з розгортанням та поглибленням фінансової і економічної кризи "маятник" знову пішов в сторону посилення впливу держави на економіку. Чимало дослідників небезпідставно стверджують, що настає черговий ренесанс кейнсіанства та занепад монетаризму в якості теоретичної основи економічної політики. Якщо ж аналізувати ці тенденції в більш тривалому проміжку часу (70-100 років), то тут спостерігається чітко виражена тенденція до посилення державного регулювання і розширення державного сектору економіки. Це знаходить прояв у збільшенні частки державних витрат у структурі ВВП розвинутих країн майже до 50% порівняно з 8-12%, яка була наявною століття тому.

Хоча лізингова діяльність є сферою підприємницької ініціативи та діяльності суб'єктів економіки, проте держава повинна активно впливати і впливає на цей процес, регулюючи умови інвестиційної діяльності та здійснюючи контроль за законністю лізингових операцій.

Лізинг є важливою складовою інвестиційного процесу. Умови інвестування формуються під впливом макро-, мікроекономічних та інституцій-

них чинників. Інвестиційний клімат визначають макроекономічні умови. Він формується під впливом:

– рівня та динаміки облікової ставки;
– норми обов'язкових резервів банків;
– темпів розвитку економіки;
– особливостей зовнішньоекономічної та фіскальної політики тощо.

Величина податкових ставок та пільг, норми амортизації, умови кредитування діяльності тощо формують мікроекономічне середовище. Інституційні чинники сприяють узгодженню дій інвесторів, створюють умови для оптимізації інвестиційної діяльності.

Державне регулювання лізингу, як й інших економічних явищ і процесів, здійснюється правовими, адміністративними, економічними, організаційними та інформаційними методами з метою створення умов діяльності відповідно до прийнятої національно-економічної політики, що проводиться державою.

Зародження та становлення лізингових відносин в Україні відбувалося в умовах глибокого економічного спаду, наростання хаотичності та невизначеності функціонування економічної системи, високої інфляції та обвального розриву усталених господарських зв'язків, послаблення регуляторної ролі держави, а в багатьох випадках і її самоусунення від здійснення регулюючих функцій. Відбувалися часті та непослідовні зміни законодавства. Все це нівелювало переваги лізингу і не давало йому змоги стати однією із рушійних сил економічного розвитку країни. На відміну від України, у практиці економічного поступу Польщі, Чехії, Угорщини, Росії лізинг займає чільне місце. У цих країнах 30% фінансування оновлення основних засобів здійснюється через лізингові операції [1, 8].

Ключову роль у державному регулюванні, особливо на етапі становлення лізингу, відіграє правове регулювання.

Лізингова діяльність в Україні регулюється нормами Цивільного та Господарського Кодексів, Законами України "Про фінансовий лізинг", "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг", "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про податок на додану вартість", "Про банки і банківську діяльність", а також нормативними актами Національного банку України та Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг. Даними законодавчими актами визначено загальні правові ознаки лізингової діяльності, механізм державного регулювання фінансового лізингу як фінансової послуги, порядок оподаткування лізингових операцій та правила здійснення даної діяльності банками.

Правове регулювання у сфері лізингових відносин, як і в будь-яких інших сферах, використовують з метою встановлення чітких "правил гри" та регулювання відносин як агентів лізингових відносин між собою, так і їх відносин з іншими суб'єктами економічних відносин та державою.

Розвиток ринку лізингових послуг в Україні вимагає прозорого, несуперечливого законодавства. На жаль, правове регулювання лізингової діяльності в Україні є далеким від досконалості. Норми правових актів часто заперечу-

ють одна одну. Існують різні підходи до трактування лізингу, його видів і функцій, юридичного статусу лізингодавця та методологічна недосконаліть визначення предмета і об'єкта лізингу у податковому та цивільному законодавстві. Суперечності в чинному законодавстві виникають через відсутність чіткого визначення терміну "лізинг". На це впливає неоднозначне трактування економічної та правової сутності лізингу. Як правило, у вітчизняних законодавчих актах (Цивільний та Господарський кодекси України, Закони України "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про банки і банківську діяльність") проводиться ототожнення лізингу з орендою, кредитом.

Відповідно до Закону України "Про фінансовий лізинг" основним видом лізингу визнається фінансовий. Даний Закон передбачає, що регулювання відносин за договором фінансового лізингу здійснюється нормами Цивільного кодексу, який, натомість, визначає такі види лізингу, як непрямий та прямий. Господарський кодекс, у свою чергу, визначає фінансовий та оперативний види лізингу та зворотну, міжнародні і пайову його форми. Це істотно впливає на визначення функцій лізингу: прямий – збутова функція лізингу, а непрямий – інвестиційна. На противагу вітчизняному законодавству, нормативна база країн СНД підкреслює саме інвестиційний характер фінансового лізингу [2, 9].

У той же час, податкове законодавство згідно Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" передбачає існування оперативного, фінансового та зворотного лізингу. У ньому визначено умови віднесення операції до фінансового лізингу в цілях оподаткування. Проте тут же передбачено право лізингоодержувача та лізингодавця закріпити в лізинговому договорі умову, згідно якої лізинг буде вважатися оперативним, навіть якщо він відповідає визначенню фінансового. Вважаємо, що норми закону повинні носити чіткий та однозначний характер. Дане положення не сприяє прозорості та спрощення застосування законодавства на практиці. Створює передумови для існування невизначеності у договірних відносинах, утруднює спілкування із представниками контролюючих органів (податкової служби, аудиторської установи тощо).

Відсутня одностайність і щодо кола суб'єктів лізингу. Зокрема, відкритим залишається питання про те, хто ж може виступати в ролі лізингодавця. У цивільному законодавстві – це юридична особа, у податковому – юридична або фізична [3; 4]. Найважливішими проблемними питаннями своєї діяльності лізингодавці називають нестабільність та суперечливість законодавчої бази, а також проблеми із фінансування операцій. Саме через це, а також через низьку капіталізацію лізингових компаній, вони не здатні задовольнити існуючий попит на лізингові послуги. Тому, як на наш погляд, на даному етапі розвитку ринку лізингових послуг, лізингодавцями повинні виступати лише юридичні особи.

В законодавстві змішуються також поняття "об'єкт" та "предмет". Відсутність їх чіткого розмежування призводить до викривлення уявлень про іс-

нуючий діалектичний зв‘язок між предметом і методом. Методологія економічного дослідження не може бути довільною, вона повинна узгоджуватися з логікою (законами та закономірностями розвитку) об‘єкта пізнання [5, 7].

У цивільному законодавстві предметом договору фінансового лізингу може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів [4]. Проте, як відомо, в правовій та економічній літературі на даний час вживається термін “основні засоби” і лише Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” дається визначення терміну “основні фонди” [3]. Не можуть бути предметом лізингу земельні ділянки та інші природні об‘єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи [4]. Господарський кодекс визначає об‘єктом лізингу нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні фонди, не заборонене законом до вільного обігу на ринку. Обмеження стосуються, як і в цивільному законодавстві, землі, природних об‘єктів, а також цілісних майнових комплексів, але лише державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів [6]. Податкове законодавство визначає об‘єкт лізингу як майно, що підпадає під визначення основного фонду [3].

Законом України “Про фінансовий лізинг” зазначено, що термін лізингу встановлюється сторонами у договорі, проте він не може бути меншим за один рік. Що ж до порядку нарахування амортизації, то вони обчислюються у відповідності до законодавства. Договором лізингу може передбачатися прискорена амортизація предмета лізингу [4]. У той же час, Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить наступну вимогу: об‘єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 % його первісної вартості за нормами амортизації, визначеними даним законом [3].

Деякі науковці вважають, що обмеження терміну угоди фінансового лізингу строком амортизації перешкоджає суб‘єктам лізингових відносин самостійно встановлювати тривалість договору і негативно впливає на динаміку лізингових операцій [7].

У той же час, досвід провідних країн (Німеччини та США) свідчить на користь законодавчого встановлення мінімального терміну договору лізингу. У цих державах регламентується строк лізингової угоди: у Німеччині він становить період, за який сплачується 40-60% первісної вартості лізингового майна; у США – це термін корисного використання предмету лізингової угоди.

В умовах загострення економічної кризи встановлення мінімального строку договору фінансового лізингу на законодавчому рівні є необхідним. Адже лізингові компанії, для яких стало проблематичним залучення не лише довгострокового, а й короткострокового банківського кредитування, будуть прагнути до укладання короткострокових лізингових угод, тобто зменшення терміну дії угоди. Вітчизняні лізингодавці, які займають моно-

польне становище на ринку, в односторонньому порядку встановлюють розміри авансових платежів та винагороди за свої послуги, намагаючись прискорити оборот вкладених коштів та мінімізувати свої ризики. Це загрожує нівелюванням основних переваг лізингу і зростанням фінансових виплат лізингоодержувача в початковий період дії угоди, зниженням можливості застосування гнучких графіків сплати лізингових платежів. Це особливо актуально для сільськогосподарської галузі, специфічною особливістю виробництва якої є сезонність та значний часовий розрив між вкладеннями у виробництво та отриманням виторгу від реалізації готової продукції.

Закон України "Про фінансовий лізинг" передбачає можливість застосування прискореної амортизації лізингу. Проте податкове законодавство даної пільги не допускає. Натомість проводилося штучне збільшення строків амортизації через введення її понижуючих коефіцієнтів. Наприклад, у 1997 р. вони становили 0,6; 1998 р. – 0,7; 1999-2000 рр. – 0,8. Введення даних коефіцієнтів призводить до подовження терміну амортизації, який автоматично змінює терміни лізингових угод. Це створює невизначеність у відносинах суб'єктів лізингової угоди. Виходом з ситуації непослідовних та частих змін в амортизаційній політиці держави може бути встановлення терміну лізингового договору в залежності від економічного строку використання основного засобу. Саме цей критерій використовується у міжнародній системі обліку.

Неврегульованими все ще залишаються такі складові лізингового бізнесу, як вторинний лізинг, повернення предмета лізингу лізингодавцю, взаємовідносини між суб'єктами лізингових відносин у випадку пошкодження предмету лізингу.

Лізингова діяльність в Україні перебуває на початковому етапі свого розвитку та потребує формування інституту лізингу. Саме адекватна правова база забезпечує успішну реалізацію лізингового бізнесу, направляє його та сприяє всебічному розвитку. І навпаки, суперечливість законодавчої бази веде до стримування позитивної динаміки ринку лізингових послуг.

Розглянемо вплив на лізингову діяльність наступної складової державного регулювання – адміністративного регулювання. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" передбачає, що спеціальний уповноважений орган може застосовувати такі заходи впливу:

1) зобов'язати порушника вжити заходів для усунення порушення;

2) вимагати скликання позачергових зборів учасників фінансової установи;

3) накладати штрафи;

4) тимчасово зупиняти або анулювати ліцензію на право здійснення діяльності з надання фінансових послуг;

5) відсторонювати керівництво від управління фінансовою установою та призначати тимчасову адміністрацію;

6) затверджувати план відновлення фінансової стабільності фінансової установи;

7) порушувати питання про ліквідацію установи [8].

Лізингова діяльність в Україні не ліцензується, а реєстрація лізингових компаній та інших юридичних осіб, що надають лізингові послуги у Державній комісії по регулюванню ринків фінансових послуг, проводиться на добровільних засадах. Незважаючи на недостатню капіталізацію лізингодавців, внаслідок чого вони не здатні проводити значні лізингові операції, законодавство не передбачає встановлення мінімальної величини їхнього статутного фонду. Тому вважаємо за доцільне на даному етапі розвитку ринку лізингових послуг розробку та запровадження Державною комісією по регулюванню ринків фінансових послуг, порядку створення та реєстрації лізингових компаній, що врегульовують, зокрема, й вище перелічені питання.

Щодо якості лізингової послуги, то вона передбачає не лише високу якість лізингового майна, але і послуг, що надаються лізинговою компанією. Важливою умовою є здатність задовольнити вимоги лізингоотримувача, дотримуючись взятих згідно з договором зобов'язань. Це вимагає високого професійного рівня персоналу лізингової компанії, що передбачає досконале знання законодавчої бази, вміння прорахувати можливі доходи та ризики, а також якість і комплексність додаткових послуг. Важливе місце посідає здатність оперативно мобілізувати фінансові ресурси для здійснення лізингової угоди. Вітчизняні лізингові компанії гостро відчувають нестачу кваліфікованого персоналу. Тому вважаємо за необхідне вдосконалити процес підготовки та перепідготовки фахівців з питань лізингу у вищих навчальних закладах та закладах післядипломної освіти, зокрема, через вивчення спецкурсів по вивченню особливостей лізингової діяльності, в т.ч. в сільськогосподарських підприємствах.

На даному етапі розвитку ринку лізингових послуг правове регулювання має визначальний вплив на формування економічного механізму лізингу, а також на його інституційний розвиток. Проте із розвитком ринкових відносин головна роль повинна перейти до економічних інструментів стимулювання лізингової діяльності. Саме тому таке важливе значення має визначення та встановлення пріоритетів у державній політиці щодо лізингу.

Основними економічними інструментами державного регулювання економіки є:

– бюджетно-фінансова, грошово-кредитна та зовнішньоторгівельна політика;

– комплекс засобів середньострокового загальнонаціонального господарського прогнозування, планування та програмування;

– державний сектор економіки та державне підприємництво;

– засоби регулювання міграції капіталів.

Державне регулювання економічних відносин у суспільстві здійснюють як вищі та місцеві державні органи влади, так і спеціалізовані установи. Активну роль у стимулюванні економічних процесів покладають і на

місцеві органи влади. Зокрема, стосовно розвитку місцевого підприємництва та забезпечення припливу капіталу до регіону; удосконалення інфраструктури; зменшення безробіття. З цією метою використовується податковий механізм, фінансування нових підприємств через випуск облігацій тощо. Економічна функція держави в основному полягає в регулятивних, стимулюючих та консультативних діях.

Економічна діяльність держави проявляється також у безпосередньому господарському керівництві державним сектором економіки (на державних підприємствах, установах, організаціях). Зокрема, держава виступає в ролі власника засобів виробництва та виробника товарів, робіт, послуг НАК "Украгролізинг".

На фінансовому ринку України функціонує три спеціалізованих державних регулятора:

1) НБУ;

2) Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку;

3) Державна комісія по регулювання ринків фінансових послуг.

Функції нагляду та контролю за функціонуванням ринку лізингових послуг проводить Комісія по регулювання ринків фінансових послуг. Однак у зв'язку з тим, що лізингові операції можуть проводити не лише фінансові компанії та інші юридичні особи, діяльність яких підпадає під контроль зазначеної вище Комісії, лізинговим бізнесом займаються також і банківські установи, що звітуються перед НБУ.

У зв'язку з цим існують різні умови діяльності лізингодавців. Зокрема, спостерігається дискримінація лізингових компаній. Вона полягає в оподаткуванні ПДВ винагороди лізингодавця у разі перевищення подвійної облікової ставки НБУ. Вважаємо, що обмеження стосовно розміру винагороди лізингової компанії є невиправданими. Подібні заходи не застосовуються до всіх учасників лізингового ринку, зокрема, таких потужних лізингодавців як банки. Фінансування лізингових компаній банками здійснюється на загальних підставах. Лише дочірні компанії банківських установ користуються вагомими перевагами.

Підприємницька діяльність господарюючого суб'єкта здійснюється з метою отримання прибутку. Маржа лізингодавця складала в 2008 р. 8,2% (подвійна облікова ставка НБУ (з 30.04.2008 р. – 12%) становить 24%, комерційні банки надають кредити у національній валюті під 15,8% річних) [9]. Для порівняння, у 2005 р. в японських банках ставка за кредитам строком понад десять років становила майже 1,53%. Облікова ж ставка Банку Японії не змінювалась із 2001 р. і дорівнювала лише 0,1% [10].

Отриманий лізинговою компанією прибуток повинен бути більшим за всі витрати здійснені на проведення лізингової операції та господарські витрати лізингодавця. До перших включають послуги нотаріуса, страхової компанії, а у випадку здачі в лізинг автомобіля також витрати на його державну реєстрацію та податок з власників транспортних засобів та са-

мохідних машин. До других – заробітну плату працівників, освітлення та опалення приміщення, його оренду та охорону тощо. За таких жорстких умов проведення лізингової операції стає вигідним лише дочірнім компаніям банків, що мають пільгове фінансування. А також потужним фірмам, яким надаються суттєві знижки продавцями машин та обладнання при значних обсягах їх закупівель.

Як демонструє світовий досвід, зменшення лізингової маржі викликає стрімке пожвавлення лізингового бізнесу. За спостереженнями дослідників, зниженням маржі російськими лізинговими компаніями в 2003 р. з 6-7% до 3-4% сприяло збільшенню обсягу лізингових операцій на 76% [11, 60-61].

Вважаємо за доцільне встановлення регулювання норми рентабельності діяльності суб'єктів господарювання, зокрема учасників ринку фінансових послуг, за допомогою податкової системи.

Податки та податкові пільги являються одним з найважливіших засобів державного впливу на соціально-економічні процеси в країні. За використанням цього інструменту здійснюється макроекономічне регулювання економіки, а також перерозподіл ВВП на цілі економічного розвитку, соціального захисту, розвитку освіти, науки, охорони здоров'я тощо. Тому ефективна податкова система повинна стати передумовою соціально-економічного поступу. Це вимагає підсилення регулюючої та стимулюючої ролі держави, яка в умовах економічної кризи повинна забезпечити економічну стабільність та збалансований розвиток соціальної спільноти. Досягнення фіскальної мети повинне відбуватися через зростання добробуту населення та економіко-соціальний розвиток господарюючих суб'єктів. Саме через створення сприятливого податкового середовища лізинг швидко поширився у світі та утвердився як ефективний механізм фінансування інвестицій.

У державній податковій політиці важливе місце відводиться питанню амортизації основних засобів, особливо їх активної частини (транспортних засобів, машин, обладнання тощо). Якщо завданням держави є економічний розвиток країни та заняття чільного місця у світовій спільноті, то зусилля держави повинні бути скеровані на створення сприятливих умов для діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та заохочення інвестицій у сучасні техніку та технології. Норми податкової амортизації повинні базуватися на реальній швидкості списання основних засобів, що визначається інтенсивністю їх фізичного та морального зносу. Це підтверджує практика розвинутих країн, де компанії самостійно обирають, офіційно декларують та застосовують один метод амортизації основних засобів із прийнятих у країні стандартів. Можлива заміна прискореного методу нарахування амортизації на прямолінійний із обов'язковим повідомленням про це відповідних органів. Вважаємо, що на сучасному етапі назріла необхідність перегляду державної податкової політики щодо амортизації активів у бік зближення її з економічними реаліями (бухгалтерським обліком). Доцільним є викорис-

тання прискорених методів амортизації у податковому обліку. Застосування прискорених методів амортизації надасть можливість наблизити терміни дії договорів лізингу до періоду амортизації активів (нормативних строків їх корисної експлуатації). Дозволить уникнути невідповідності між викупною вартістю предмета лізингу (величиною останнього платежа) та балансовою вартістю цього ж предмета, облікованою лізингоодержувачем. Остання визначається як різниця між первісною вартістю та нарахованим зносом за податковим методом амортизації.

Як вже зазначалося, страхування предмету лізингу відіграє важливу роль у лізингових відносинах. Однак вітчизняним законодавством встановлені обмеження щодо віднесення до валових витрат господарюючих суб'єктів витрат на страхування у розмірі, що не перевищує 5% валових витрат за звітний податковий період з наростаючим підсумком з початку року [3]. Вважаємо, що це не сприяє стабільності, цивілізованості та розвитку фінансового ринку. Доцільною є відміна даного обмеження.

Однією з основних проблем лізингодавців є недостатність дешевого фінансування лізингових проектів. Вважаємо за необхідне введення пільгового оподаткування податком на прибуток операцій банківського кредитування, які носять інвестиційний характер та надаються терміном понад 5 років.

Перераховані заходи не повинні розцінюватися як виняткові податкові пільги для суб'єктів лізингової діяльності, адже подібна практика є нормальною для розвинутих країн. Вона позитивно вплине на стан економіки та доходи державного бюджету. Це підтверджують розрахунки фахівців Міжнародної фінансової корпорації, за якими лише погіршення податкового середовища для лізингу в 2005 р. і, відповідно, зменшення об'ємів лізингового бізнесу призвело до втрати бюджетом 284,4 млн грн, у т.ч. від податку на доходи фізичних осіб – на 3,3 млн грн, ПДВ – на 172,0 млн грн, податку на прибуток – на 109,1 млн грн. Найменший мультиплікативний вплив лізингу на інші галузі економіки (за різними підрахунками, мультиплікатор лізингу становить від 2 до 10) збільшив ці втрати ще на 568,8 млн грн. Разом з тим, введення лише підвищеного коефіцієнта податкової амортизації 3-ї групи основних засобів (1,5) дозволило б додатково отримати надходження до державного бюджету лише від збільшення за податком на прибуток підприємств у розмірі 20,2 млн грн. [12, 7-8].

Для регулювання економічної ситуації в цілому, лізингової діяльності зокрема, держава активно використовує також інструменти грошово-кредитної політики, головними серед яких є: облікова (дисконтна) політика НБУ; операції на відкритому ринку; політика обов'язкових резервів.

За їх допомогою держава активно впливає на економічну діяльність, інвестиційний процес. В умовах спаду виробництва, уповільнення інвестиційної діяльності НБУ, як правило, знижує облікову ставку. Таким чином стимулюється попит на гроші з боку фінансових активів, досягається зростання інвестиційного попиту. Офіційні облікові ставки, встановле-

ні у різних країнах національними Центральними банками неоднакові. У 2008 р. – на початку 2009 р. в Україні облікова ставка становила 12% [9]. У зв'язку з фінансовою кризою, що розпочалася у 2008 р., облікові ставки у розвинутих країнах постійно переглядаються в бік зниження. Зокрема, Банк Англії в листопаді 2008 р. знизив облікову ставку з 4,5% до 3% [13].

В умовах загострення сучасної фінансової кризи особливої уваги НБУ потребує не лише науковообгрунтований та виважений підхід щодо формування облікової ставки, але і суворий контроль за комерційними банками щодо встановлення ними відсоткових ставок по кредитуванню. Нажаль, банківські установи не здійснюють адекватних кроків для стабілізації фінансових відносин, спекулюючи на невизначеності ситуації, перекладають економічну кризу на плечі підприємств реального сектору економіки. В останньому кварталі 2008 р. за незмінної облікової ставки у 12%, кредити надавалися під 50-70% річних, або взагалі не здійснювалися.

У таких умовах вітчизняні лізингодавці стають заручниками банківської гри. Адже перевищення комісії лізингової компанії подвійної облікової ставки НБУ обкладається ПДВ. Лізингодавці реагують на дану ситуацію передбачувано: скорочують обсяги діяльності, здійснюють жорсткий відбір потенційних клієнтів, зменшують обсяги винагороди через виведення страхових та інших платежів зі складу своєї послуги, обмежують надання додаткових послуг.

Державою також повинні широко застосовуватися засоби регулювання зовнішньоекономічної діяльності та міграції капіталу. Це стосується операцій по міжнародному лізингу та сублізингу (митне оподаткування, податкові пільги, валютний курс, дво– та багатосторонні угоди, державні гарантії, цільові програми тощо).

Важлива роль в економічних методах належить державним економічним програмам. Вони є адресним документом, що пов'язує за ресурсами, строками виконання і виконавцями комплекс соціально-економічних, виробничих, науково-технічних, техніко-виробничих, організаційно-економічних та інших заходів, спрямованих на вирішення пріоритетних народногосподарських проблем, реалізація яких вимагає участі багатьох суб'єктів економіки, галузей, регіонів. Саме використання програмування забезпечує комплексну реалізацію державної економічної політики.

З останнього кварталу 2008 р. під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх причин, ситуація у фінансовій сфері, а за нею й в економіці в цілому різко погіршилась. Є всі підстави вважати, що із зануренням України в фінансово-економічну кризу настає новий етап становлення лізингових відносин. Він у всіх відношеннях не є сприятливим. Різкі коливання обмінного курсу на валютному ринку, дестабілізація банківської системи і зростання процентних ставок за кредитами, вимивання фінансових ресурсів підприємств сфери матеріального виробництва, дефіцитність бюджету та прискорення інфляційних процесів неминуче обумовлять вже найближ-

чим часом згортання лізингової діяльності. А це з позицій довгострокової перспективи загальмує й вихід з фінансово-економічної кризи. Враховуючи те, що основою виходу з кризового стану завжди було і залишається оновлення основного капіталу, а також те, що лізинг у цьому процесі в сучасних умовах відіграє важливу роль, доцільно було б в рамках антикризових програм передбачити комплекс заходів щодо стимулювання лізингу. Навіть незначна фінансова підтримка, у тому числі й за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, дала б за умов обвального стиснення інвестиційного попиту значний мультиплікативний ефект і стримувала б його подальше стиснення, а в перспективі суттєво стимулювала розширення ємкості ринку і збільшення обсягів виробництва.

Фінансова криза підірвала довіру до банківської системи, а самі банки, включно з НБУ, діяли не кращим чином, щоб її відновити. На відновлення довіри, а отже і залучення заощаджень до банківських установ, потрібний значний період часу. Без залучення заощаджень на фінансування інвестицій на основі відновлення довіри до банків неможливо в принципі забезпечити макроекономічну рівновагу і подолати фінансову кризу. Можливості зовнішніх запозичень практично вичерпані як в силу обмеженості вільних фінансових ресурсів на світовому фінансовому ринку, так і критичного збільшення сумарної заборгованості України. Тому в умовах сьогодення надзвичайно гостро постає проблема залучення заощаджень населення та вільних грошових коштів підприємств у фінансову систему в якості інвестиційного ресурсу. За таких умов, як на наш погляд, доцільним було б здійснити спеціальну, цільову державну грошову позику під умовною назвою “Врятуємо село – врятуємо Україну”. Залучені кошти під суворим державним та громадським контролем спрямувати на оновлення матеріально-технічної бази, перш за все через НАК “Украгролізинг”.

В Україні спостерігається недостатній розвиток та використання інфраструктури ринку лізингових послуг (бюро кредитних історій, реєстру обтяжень рухомого майна, реєстру обтяжень нерухомого майна, механізмів страхування фінансових ризиків і т.п.).

Інформаційними методами державного регулювання є звернення держави до свідомості громадян шляхом використання таких заходів як повідомлення, роз‘яснення, популяризацію лізингу. Вони спрямовані на підвищення рівня обізнаності потенційних учасників лізингових відносин щодо лізингу та популяризація цього ефективного інвестиційного інструменту. Важливу роль в підвищенні ефективності цих методів відіграє рівень довіри людей до держави в цілому та її фінансових інститутів зокрема.

Вважаємо, що недосконаліть інформаційного забезпечення, у т.ч. недостатність та суперечливість даних про стан ринку лізингових послуг в Україні, обумовлена значною мірою майже повною відсутністю статистичної звітності про діяльність лізингодавців.

В результаті, відсутня чітка та повна характеристика ринку лізингових

послуг в Україні. Тому вважаємо за необхідне запровадити обов'язкову статистичну звітність для юридичних осіб, що проводять лізингову діяльність. Вона повинна враховувати специфіку даного виду фінансових послуг. Таке завдання ускладнюється тим, що, наприклад, на відміну від страхових послуг, які надаються лише страховими компаніями, лізингом можуть займатися не тільки фінансові установи, але й будь-які юридичні особи.

Висновки. Регулювання державою лізингової діяльності в Україні здійснюється за допомогою правових, адміністративних, економічних, інформаційних методів та організаційних заходів. Воно є далеким від досконалості та потребує постійного вдосконалення. Необхідним є усунення неточностей, суперечностей та розбіжностей у законодавчих актах; активізація впливу держави на стимулювання і впорядкування лізингової діяльності; створення сприятливих умов для розвитку лізингу взагалі, в сільському господарстві зокрема.

Література:

1. Жилінський А. Пропозиції щодо покращення бізнес-середовища для лізингу в Україні / А. Жилінський // Лізинг в Україні. – 2005. – № 4. – С. 8-10.

2. Внукова Н. Сучасний стан економіко-правового регулювання фінансового лізингу в Україні / Н. Внукова // Лізинг в Україні. – 2005. – № 3. – С. 8-10.

3. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

4. Закон України "Про фінансовий лізинг" (в редакції Закону України від 11.12.2003 р. № 1381-IV (1381-15) від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

5. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів.: Світ, 2001. – 416 с.

6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

7. Смирнов А. Л. Лизинговые операции / А. Л. Смирнов. – М.: Консалтбанкир, 1995. – 136 с.

8. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.licasoft.com.ua.

9. www.bank.gov.ua.

10. Світовий ринок боргових зобов'язань [Електронний ресурс]. // Цінні папери в Україні. – 2005. – 21 липня. – Режим доступу: http://securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=369&pub=2015.

11. Танклевська Г.С. Проблеми розвитку лізингу в регіональних АПК / Г. С. Танклевська // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 58-61.

12. Рязанова Н. Вплив лізингу на державний бюджет / Н. Рязанова // Лізинг в Україні. – 2007. – № 1. – С. 6-8.

13. Банки Британии сокращают ставки по вкладам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bankir.ru/news/newsline/21.11.2008/1422607.

УДК 336.7

Єгоричева С. Б.,
кандидат економічних наук, доцент Полтавського університету споживчої кооперації України, провідний науковий співробітник Науково-дослідного центру економічних досліджень, м. Полтава

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

У статті досліджуються основні напрями розробки та впровадження банками фінансових інновацій. Аналізується вплив фінансових інновацій на розвиток банківської системи та реальної економіки.
Ключові слова: *інноваційна діяльність, фінансовий ринок, банк, фінансова послуга, фінансові посередники, фінансовий інжиніринг.*

В статье исследовано основные направления разработки и внедрения банками финансовых инноваций. Анализируется влияние финансовых инноваций на развитие банковской системы и реальной экономики.
Ключевые слова: *инновационная деятельность, финансовый рынок, банк, финансовая услуга, финансовые посредники, финансовый инжиниринг.*

The main trends in bank financial innovations' development and introduction are examined in the article. The financial innovations' influence on the development of bank system and real economy is analyzed.
Key words: *innovation activity, financial market, bank, financial service, financial intermediaries, financial engineering.*

Постановка проблеми. В усьому світі останні десятиліття стали періодом інтенсивної інноваційної діяльності банків на різних сегментах фінансових ринків. Достатньо стабільна економічна кон'юнктура, а також чисельні причини об'єктивного та суб'єктивного порядку сприяли активізації діяльності у сфері фінансових інновацій, результатом чого стала поява величезної кількості нових похідних, гібридних, структурованих фінансових інструментів, створених з метою найкращого задоволення потреб емітентів у залученні ресурсів, інвесторів – у розміщенні капіталу, а тих й інших – у зниженні ступеня ризику проведення операцій. Проте не завжди достатніми були механізми регулювання цієї діяльності, далеко не всі наслідки впровадження сучасних фінансових інновацій були належним чином прораховані.

Загальносвітові тенденції розвитку фінансових послуг знаходять певне втілення і у нашій країні, незважаючи на те, що фінансові ринки в Україні є доволі слабкими і для їх повноцінного функціонування не вистачає ні зако-

© Єгоричева С. Б., 2010

нодавчих, ні економічних умов. Разом з тим, українські банки повинні формувати стратегії своєї діяльності у цьому напрямку з урахуванням наявного світового досвіду та проблем, що виявилися, зокрема, під час фінансової кризи. Такий аналіз може надати певні орієнтири щодо організації ефективного контролю за розвитком фінансових інновацій і регулюючим органам.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Слід зазначити, що у західній економічній літературі питання інноваційної діяльності банків на фінансових ринках активно аналізуються із середини 1970-х років, коли чітко позначився майже "вибуховий" процес створення різноманітних фінансових інновацій. Аналіз факторів їх виникнення, опис конкретних видів інновацій, механізмів їх створення містяться у працях Р. Колба, Дж. Маршалла, Р. Мертона, М. Міллера, Х. Мінскі, Ф. Мишкіна, У. Сілбера, Дж. Фіннерті. Окремі аспекти зазначеної проблеми досліджують такі українські та російські вчені, як О. В. Абакуменко, З. О. Воробйова, О. В. Кавкін, Я. М. Міркін, О. П. Ковальов, О. М. Сохацька та інші. Проте події останніх років на світових фінансових ринках дещо змінили традиційне уявлення щодо ефективності та наслідків впровадження фінансових інновацій, на що науковцями не завжди звертається увага.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні сформованих в останні десятиліття основних напрямків інноваційної діяльності банків на фінансових ринках та окресленні проблем, що виявилися під час світової фінансової кризи, з метою подальшого врахування їх в українській практиці.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах виконання таких функцій фінансових посередників, як забезпечення сприятливих умов для здійснення заощаджень та запозичень, підвищення ефективності використання капіталів, оцінка ризиків та створення можливостей для їх передачі тощо, вимагає від банків інноваційних підходів та формування інноваційних стратегій в усіх сферах своєї діяльності. Фінансова система з часом стає все складнішою, що є наслідком істотного збільшення кількості учасників ринків, різноманітності та обсягів фінансових трансакцій, а також ризиків, які їх супроводжують. Це вимагає вдосконалення і фінансових технологій. Тому протягом останніх десятиліть банки, як інвестиційні, так й комерційні, активно займаються фінансовим інжинірингом, сутність якого, на думку американського економіста Дж. Фіннерті, полягає у проектуванні, розробці та реалізації інноваційних фінансових інструментів та процесів, а також застосуванні творчого вирішення проблем у сфері фінансів [1].

Фінансові інновації забезпечують своїм користувачам більш ефективний перерозподіл ресурсів, доходності, ризиків, ліквідності та інформації з метою отримання додаткового прибутку. За причинами виникнення, вони поділяються на автономні та індуковані. Автономні інновації мають дещо спонтанне походження, тобто спочатку з'являється певна схема або

ідея, яку потім банківські фахівці намагаються ефективно застосувати на фінансовому ринку. В іншому випадку спочатку виникає проблемна ситуація, а інновація стає результатом пошуку виходу з неї.

Як свідчить практика, більшість фінансових інновацій є індукованими. Західні економісти виділяють наступні фактори, що стимулюють розвиток фінансового інжинірингу: потреби ризик-менеджменту, проблеми оподаткування, регуляторний вплив, необхідність зменшення емісійних та трансакційних витрат, волатильність відсоткових ставок і валютних курсів, нові комп'ютерні технології, результати академічних досліджень [2]. Узагальнюючи, можна сказати, що цей процес спрямований на подолання неефективності та недосконалості фінансових ринків. Проте повністю реалізувати цю мету неможливо, оскільки умови діяльності та уподобання емітентів та інвесторів щодо строку, гарантій, характеристик грошових потоків тощо, змінюються, й тому постійно з'являються потреби, які можна реалізувати тільки шляхом застосування нових фінансових рішень.

Інтенсивність інноваційної діяльності на фінансових ринках залежить від моделей фінансування, що історично склалися у певних країнах: більшість фінансових інновацій виникло у країнах з прямим, ринковим типом фінансування – насамперед, у США. Найбільшими інноваторами у сфері фінансів вважаються такі американські інвестиційні банки, як Merrill Lynch, Morgan Stanley, Smith Barney, Goldman Sachs, J.P. Morgan. Разом з тим, своєрідним "інкубатором" фінансових інновацій, через відсутність державного регулювання, перепон для конкуренції та різноманіття учасників угод, стали євровалютний та єврооблігаційний ринки.

На наш погляд, основними напрямками інноваційної діяльності банків на фінансових ринках за останні десятиліття стало створення та активне використання похідних фінансових інструментів, розробка нових видів дольових та боргових цінних паперів, створення нових фінансових технологій – таких, як сек'юритизація, механізм LBO (викуп контрольного пакету акцій компанії за рахунок кредиту), унікальні умови емісій цінних паперів, проектне фінансування тощо.

Аналізуючи різноманіття існуючих зараз похідних фінансових інструментів, можна сказати, що не всі вони є результатом фінансового інжинірингу тільки банківських установ. Проте стрімкий розвиток позабіржового сегменту ринку деривативів, які наділяються індивідуальними характеристиками, свідчить про те, що банки активно пропонують їх клієнтам та використовують для власних потреб, а також проводять наукові дослідження з цієї тематики. Тому не випадково саме інвестиційний банк J.P. Morgan у 2007 році авторитетним британським виданням "Risk Magazine" був названий кращою установою по роботі з деривативами за минулі двадцять років [3].

Похідні фінансові інструменти дозволяють учасникам ринку, незалежно від виставленої при укладанні угоди вимоги або прийнятого

зобов’язання, оперувати відокремлено різними характеристиками інвестування і для кожної з них, відповідно, оцінювати вигоди та ризики. За період кінця XX – початку XXI ст. різноманіття та складність деривативів значно збільшилися, широкої популярності набули такі фінансові інструменти, як контракти на різницю (CFD), зокрема, розрахункові форварди та угоди на майбутню відсоткову ставку, валютно-процентні свопи, свопи на цінні папери, екзотичні опціони, свопціони, подвійні опціони тощо. Обсяг ринку похідних фінансових інструментів, за даними Банку міжнародних розрахунків на середину 2008 року, становив 753,4 трлн дол., причому більшу частину його складали позабіржові інструменти, а серед останніх – відсоткові свопи та опціони [4].

Проте на сучасному етапі одним з найбільш цікавих та запитуваних видів фінансових інновацій є кредитні деривативи, створення та використання яких було спрямовано на страхування вже не ринкових, а кредитних ризиків. Кредитні похідні інструменти дозволяють відокремити кредитний ризик від інших кількісних та якісних аспектів володіння різного роду активами (позики, облігації тощо) та передати його за певну винагороду спекулятивно налаштованим учасникам фінансового ринку. Контракти, що мають форму кредитних деривативів, передбачають, що покупець ризику компенсує продавцю ризику втрати, що пов'язані з такими подіями, як неповернення кредиту, зниження кредитного рейтингу або банкрутство позичальника, пролонгація погашення кредиту тощо. Першим офіційно визнаним маркетмейкером ринку кредитних деривативів став американський банк Bankers Trust, який здійснив угоду з їх використанням у 1992 році.

Найбільш широким класом кредитних деривативів є свопи на кредитний дефолт – CDS (англ. Credit Default Swap). Класична форма CDS є договором між двома сторонами, згідно якого відбувається обмін (своп) періодичних платежів з боку покупця кредитного захисту на виплату продавцем кредитного захисту оговореної у контракті суми у випадку, якщо відбудеться дефолт стосовно деяких фінансових активів. Іншим, не менш розповсюдженим видом кредитних деривативів є кредитні ноти – CLN (англ. Credit Linked Notes), які визначаються як цінні папери (облігації), що емітуються банком і повинні бути погашені за номіналом у строк платежу, якщо попередньо узгоджена сторонами подія відносно певного активу (позики) не настала. При настанні цієї події, наприклад, неплатоспроможності або банкрутстві позичальника, банк-емітент має право на невиплату відсотків за облігаціями, або на відстрочку виплати основного боргу, або на зменшення розміру погашення на суму втрат за кредитом.

Сфера сучасного застосування кредитних деривативів банківськими установами є дуже широкою. Це побудова ефективних банківських портфелів, страхування від ризику банкрутства основних клієнтів, здійснення більш ефективного проектного фінансування, розширення дилерської або маркет-мейкерської діяльності тощо. Проте ще до початку світової фінан-

сової кризи намітилися певні проблеми, що пов'язані з функціонуванням кредитних деривативів. По-перше, механізм перепродажу ризиків фактично призводить не до їх рівномірного розподілу по економічній системі, а, навпаки, до концентрації в інститутів, які не змогли адекватно оцінити свою спроможність прийняти ці ризики та, у разі необхідності, абсорбувати збитки; як наслідок, це викликає ланцюжок невиконання контрактів. По-друге, кредитні деривативи викривляють систему оцінки ризиків: замість того, щоб оцінювати та приймати кредитні ризики розумно, у фінансового інституту з'являється спокуса придбати страховий захист і просто зняти проблему. Зрештою, застосування такого механізму призводить до зростання сукупного обсягу кредитних ризиків в економіці. Ці спостереження є дуже корисними з точки зору перспектив впровадження кредитних деривативів в українську економіку.

Іншим напрямком інноваційної діяльності банків стала модифікація вже давно існуючих цінних паперів – акцій та облігацій – та надання їм особливих характеристик для задоволення специфічних потреб емітентів та інвесторів у формуванні бажаних грошових потоків з найкращим можливим сполученням ризику, доходності та ліквідності. При створенні інновацій банки, як правило, використовують наступні методи: комбінування існуючих продуктів та їх елементів; декомпозиція цінних паперів, тобто роз'єднання їх елементів; використання вже відомих властивостей у новій якості.

Результатами фінансового інжинірингу стали гібридні та структуровані цінні папери. Перші з них поєднують характеристики облігацій та акцій: привілейовані акції з плаваючою відсотковою ставкою, конвертовані облігації, облігації з правом участі у прибутках, забезпечені преміальні облігації з віддільним варрантом на акції тощо.

Структуровані цінні папери (або, за визначенням Дж. Маршалла, деривативні цінні папери [5]) є значно ширшою та диверсифікованішою категорією, вони створюються шляхом поєднання в єдиний інструмент класичного цінного паперу та одного або декількох деривативів з метою підвищення ліквідності, диверсифікації ризику та оптимізації доходу. До таких інноваційних цінних паперів, як правило, відносяться:

– облігації з плаваючою відсотковою ставкою, яких зараз існує вже більше двадцяти видів;

– бівалютні облігації, що представляють собою комбінацію облігацій з валютними форвардами або опціонами;

– облігації, що індексуються до рівня інфляції, з вбудованим опціоном, який гарантує інвестору збереження номіналу облігації;

– звичайні акції з правом дострокового повернення (поєднуються з пут-опціоном);

– ноти, що прив'язані до якого-небудь активу або акцій (PERKS банку Morgan Stanley, ELKS банку Citigroup, MITTS банку Merrill Lynch) тощо.

Перевагою всіх цих фінансових інструментів в умовах високої нестабільності на фондових ринках є збереження інвестором вкладеного капіталу при будь-якому розвитку подій та можливість отримання прибутку при сприятливій зміні кон'юнктури ринку.

Найцікавішою інновацію останніх років на ринку дольових цінних паперів стала поява нових фінансових інструментів інвестування, які отримали назву ETFs (англ. Exchange Traded Funds – фонди, що торгуються на біржі), по-іншому, акції індексних фондів або просто індексні акції. Ринок їх особливо динамічно почав розвиватися з 2000 року. Вони представляють собою акції інвестиційних фондів, портфелі яких повністю відповідають складу якого-небудь фондового індексу, тому вартість цих цінних паперів змінюється відповідно до зміни індексу. Розробка цього продукту та ініціатива його впровадження належить інвестиційним банкам та фондовим біржам. Серед основних емітентів індексних акцій – банки Barclays (iShares), Merrill Lynch (HOLDRs), Deutsche Bank (db x-trackers), BNP Paribas (EasyETF) та інші.

Ще одним важливим напрямком генерації інноваційних фінансових продуктів в останні десятиліття стала сек’юритизація, під якою розуміється продаж частини активів банку у формі цінних паперів, які забезпечені цими активами і погашаються потоком платежів, що ними генеруються. Сек’юритизація дозволяє банкам передавати кредитний ризик іншим учасникам ринку – інвесторам, які зацікавлені у довгостроковому, надійному та доходному розміщенні капіталу. Першими активами, що були задіяні у процесі сек’юритизації, стали іпотечні кредити, потім до них додалися споживчі позики, автокредити, кредити за платіжними картками тощо. Найбільшими операторами на цьому ринку вважаються такі банки, як Merrill Lynch, Morgan Stanley, Citigroup, Deutsche Bank, UBS, Lehman Brothers та Bear Stearns (два останніх збанкрутували у 2008 р. і були поглинуті іншими банками).

Облігації, забезпечені іпотекою (англ. Mortgage Backed Securities – MBS), є найпростішими серед цінних паперів, що виникли внаслідок сек’юритизації. На їх основі були створені нові похідні фінансові інструменти – облігації, забезпечені борговими зобов’язаннями (англ. Collateralized Debt Obligations – CDO). Якщо основу іпотечних облігацій складають платежі за відповідними кредитами, то основу CDO – платежі за самими облігаціями, і об’єднуються у пули вже останні. Таким чином, CDO фактично є похідними від інших похідних фінансових інструментів (похідні другого порядку). Популярність застосування такого механізму за останні роки значно зросла: якщо обсяг випуску CDO в 2004 році становив 145 млрд. дол., то в 2006 р. він перевищив 503 млрд дол., тобто збільшився у 3,5 рази [6]. Проте на цьому процес фінансового інжинірингу не зупинився і були створені CDO, в основу яких були покладені грошові потоки від інших CDO, тобто з’явилися “CDO у квадраті”.

Крім того, новим продуктом у ряду цінних паперів, що виникли в процесі сек'юритизації, стали так звані стріпіровані цінні папери, забезпечені іпотекою – SMBS (англ. Stripped mortgage-backed securities). Термін "стріпірування" означає роздільну торгівлю купонами облігації та правом на отримання основної суми боргу за нею, тобто нові цінні папери створювалися на основі окремих грошових потоків, пов'язаних зі сплатою основного боргу та зі сплатою відсотків.

Узагальнюючи наслідки впровадження фінансових інновацій, не можна не зазначити позитивних ефектів, що мав цей процес, як-то: покращення розподілу ресурсів, що створює перспективи для довгострокового зростання; зменшення коливань темпів економічного росту; підвищення гнучкості фінансових структур та стратегій підприємств та домашніх господарств, зменшення асиметрії інформації на кредитному ринку тощо.

Разом з тим, фінансові інновації зробили можливим економічний бум та розвиток ринку нерухомості поза залежністю від стабільного та поступального розвитку реального сектора. Фінансова компонента світового господарства зараз розширюється на порядок швидше виробництва та торгівлі, її гіпертрофована роль та спекулятивний характер призводять до того, що вона стає спроможною дестабілізувати міжнародний економічний порядок.

В умовах світової фінансової кризи, що розпочалася як криза ринку субстандартного іпотечного кредитування у США, і процес сек'юритизації оцінюється аналітиками значно критичніше, ніж це було раніше. Фактично цей механізм дозволив банкам здійснювати значно ризикованіше кредитування, ніж об'єктивно було можливо. Крім того, сек'юритизація довгострокових зобов'язань та їх подальше "переупакування" у цінні папери з високими рейтингами суттєво розширили перелік інвесторів, які наражалися на ризики ринку іпотечного кредитування.

У наш час спостерігається переоцінка відношення до структурованих фінансів та деривативів: первісно вони створювалися як ефективні інструменти управління ризиками, а опинилися в епіцентрі кризи, оскільки завдяки їх використанню ризики не зникали, а трансформувалися та набирали нового вигляду. Проте можна припустити, що у цьому винні не самі фінансові інструменти, а невміння ними користуватися, незнання їх структури та неспроможність розрахувати наслідки їх впровадження. Нереалістично закликати до відмови від використання складних фінансових продуктів або забороняти створення нових їх видів, оскільки без них сучасна фінансова система навряд чи зможе існувати. Необхідний перехід від нарощення кількості нововведень до якості управління ними та поглиблення розуміння їх впливу на економічну ситуацію.

Слід зазначити, що західні науковці неодноразово попереджали про те, що навіть найбільш кваліфіковані учасники ринків не мали достатніх знань про нові інструменти, що пропонувалися. Тому фінансові посеред-

ники, що розробляють інновації, повинні більш доступно та різнопланово пояснювати умови функціонування інноваційних фінансових продуктів, можливі їх наслідки у найближчій та більш віддаленій перспективі. Тільки тоді споживачі зможуть приймати виважені рішення стосовно використання певних фінансових інструментів. Більш того, провідні фінансисти світу, серед яких Дж. Сорос, У. Баффет та інші, настійливо пропонують ввести реєстрацію випусків структурованих цінних паперів – CDO, кредитних дефолтних свопів тощо, та угод з ними для того, щоб мати уявлення про їх реальний обсяг, рух та сфери концентрації.

Висновки. Таким чином, тепер, коли особливо відчутні наслідки втрати контролю над рухом капіталу та фінансовою глобалізацією, гостро дискутується питання про те, чи не треба зробити економіку більш регульованою та контрольованою. Швидше за все, потрібно говорити не про збільшення кількості регулюючих норм, а про покращення якості регулювання з точки зору розуміння природи системних ризиків, забезпечення ефективних амортизаторів достатності капіталу та ліквідності, створення еластичної інфраструктури фінансових ринків, покращення кризового менеджменту фінансових ринків тощо. Це дозволить, як зазначається у Декларації саміту “Групи двадцяти” по фінансових ринках та світовій економіці (2008 р.) [7], не підриваючи фундаментальних основ функціонування фінансових ринків, підтримувати на них конкуренцію, динамізм та інновації.

Література:

1. Finnerty J. D. Financial Engineering in Corporate Finance: An Overview // Financial Management. – Winter, 1998. – P. 14-36.
2. Liaw K. Thomas. Capital Markets. – Thomson: 2004. – 603 p.
3. Режим доступу: http://www.risk.net/
4. Режим доступу: http://www.bis.org/statistics/derstats.htm
5. Marshall J.F. Dictionary of Financial Engineering. – NY: John Wiley and Sons, 2000. – 289 p.
6. Перепелица В. Кризис в США: зарождение и развитие // Банковский вестник. – 2008. – № 11. – С. 16-21.
7. Режим доступу: http://bin.com.ua/templates/news_article_big.shtml?id=84201

УДК 339.137.2.017:05

Ковалець Б. М.,
викладач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ

У статті узагальнено теоретико-методологічні підходи щодо трактування економічної сутності категорії "конкурентоспроможність галузі" та визначено параметри, які її формують.

Ключові слова: *конкуренція, конкурентоспроможність, суб'єкти конкурентоспроможності, конкурентоспроможність галузі.*

В статье обобщены теоретико-методологические подходы трактования экономической сущности категории "конкурентоспособность отрасли" и определены параметры, которые ее формируют.

Ключевые слова: *конкуренция, конкурентоспособность, субъекты конкурентоспособности, конкурентоспособность отрасли.*

In the article problems of generalization of theory-methodological approaches to interpretation of economic essence of category "competitiveness of industry" and determination of parameters which form it are examined.

Keywords: *competition, competitiveness, subjects of competitiveness, competitiveness of industry.*

Постановка проблеми. Поняття "конкурентоспроможність" є однією із найбільш дискусійних економічних категорій. Інтерес до цього питання з боку вчених-економістів викликаний його виключним значенням для процесу взаємодії суб'єктів на ринках товарів та послуг в національних та світовій економіці. Розуміння сутності даної категорії дає можливість сформувати теоретико-методологічне підґрунтя для ефективної економічної політики, яка має на меті забезпечення конкурентних переваг для національного виробника в процесі його боротьби за регіональні та світові ринки збуту. В силу своєї специфіки, поняття конкурентоспроможності може бути застосовано відносно різних об'єктів, що зумовило виникнення великої кількості його трактувань окремими авторами. Узагальнення існуючих підходів надасть можливість краще зрозуміти сутність означеного поняття, що є важливим для підвищення ефективності прикладних та теоретичних досліджень ринкових процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню економіч-

© Ковалець Б. М., 2010

ної сутності поняття конкурентоспроможність присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Балабанової Л., Безуглої В., Васільєвої З., Дементьєвої А., Козак Л., Козака Ю., Котлера Ф., Пєліхова Є., Піддубного І., Піддубної Л., Портера М., Постіл І., Саєнко М., Сіваченка І., Сомової О., Сумець О., Холод В. та інших вчених. Ними були визначені та сформульовані основні підходи до трактування даного поняття та проведені різнобічні теоретико-прикладні дослідження. При цьому автори акцентували свою увагу на різних об'єктах, до яких може бути застосоване поняття конкурентоспроможності, виділяючи різні рівні та детермінанти даної категорії. На нашу думку, питання основних теоретико-методологічних підходів до визначення сутності конкурентоспроможності галузі, як об'єкту дослідження, потребує певного аналізу та узагальнення, що допоможе вирішити проблему вироблення комплексного підходу до формування ефективного галузевого конкурентного середовища.

Мета та завдання дослідження. Тому метою дослідження є узагальнення основних підходів щодо трактування економічної сутності поняття "конкурентоспроможність" стосовно галузі як об'єкту дослідження.

Виклад основного матеріалу. В ринковій економіці кожен суб'єкт діє на власний розсуд, з метою задоволення власних потреб та отримання максимальної вигоди. Ефективність такої діяльності знаходить своє відображення в розмірі отриманих вигод, при цьому суб'єкти, які переслідують схожі цілі вступають між собою в боротьбу задля отримання більш вигідного становища в тому середовищі де вони змагаються. Процес такого змагання в економічній літературі має назву "конкуренція" (від лат. concurrentia – суперництво, змагання). Для подальшого дослідження нам важливо визначити сутність базових економічних дефініцій, зокрема таких як конкуренція та конкурентоспроможність.

Основи теорії конкуренції були закладені представниками класичної політекономії, зокрема, А. Сміт вважав конкуренцію "невидимою рукою" ринку, яка автоматично врівноважує ринок і таким чином регулює відповідність приватних і суспільних інтересів, пізніше Д. Рікардо побудував модель досконалої конкуренції, а К. Маркс доповнив її з позиції закону вартості. В своїх працях досліджували конкуренцію також Дж. Міль, А. Курно, Е. Хокшер і Б. Олін. На основі досліджень були сформовані постулати чотирьох класичних моделей конкуренції: досконалої (чистої) конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополістичної конкуренції та чистої монополії [18, с.8]. Сьогодні багато вітчизняних вчених продовжують досліджувати дану економічну категорію, зокрема в даному напрямку працюють М.Саєнко, Л.Балабанова, В.Холод, Ю.Козак, Ю.Сіваченко та інші. В результаті проведених досліджень виясняється, що поняття конкуренції є складне і багатогранне та включає в себе безліч різних аспектів, на яких можна акцентувати увагу, чим і пояснюється наявність чисельних його визначень [1;3;16;18]. Узагальнивши вивчений матеріал, можна

стверджувати, що, незважаючи на відсутність єдиного визначення даного поняття, всі вчені під конкуренцією розуміють змагання між учасниками того чи іншого ринку задля досягнення більш вигідного становища у ринковій системі порівняно з іншими суб'єктами, яке забезпечить їм кращі можливості для розвитку, надасть низку ринкових переваг і дозволить досягнути поставлених стратегічних цілей. Дані переваги полягають у формуванні ефективнішої, ніж у інших, системи взаємодії між всіма складовими, яка полягає у постійному і безперервному пошуку нових способів мінімізації негативного впливу ринкових сил та способів закріплення існуючих переваг. Зокрема, підприємства досягають цього завдяки поліпшенню якості товарів чи послуг, розробці і застосуванню новітніх технологій, використанню нової комунікаційної політики тощо. Досягнення і утримання окремим суб'єктом конкурентних переваг характеризується поняттям "конкурентоспроможність підприємства".

Дослідження категорії "конкурентоспроможність" знайшло своє відображення у значній кількості наукових праць вітчизняних на зарубіжних вчених, проте не існує одного загальноприйнятого трактування даного поняття. Кожен з авторів вкладає свій зміст залежно від специфіки досліджуваного ним аспекту.

На нашу думку найбільш узагальнене визначення сформулювала А. Г. Дементьева, автор вважає, що, конкурентоспроможність – це сукупність переваг і здібностей суб'єкта в порівнянні з йому подібними у боротьбі за досягнення мети, характерної для них, в умовах дії законів певного навколишнього середовища (системи). [6]. Харченко Т. Б. говорить про те, що конкурентоспроможність – це обумовлене економічними, соціальними та політичними факторами становище країни або окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [19,с.71]. А.Н.Романов визначає конкурентоспроможність як комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, що визначають його успіх на ринку, тобто перевага саме цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів [12,с.167]. І.Піддубний та Л.Піддубна, використовуючи системно-праксеологічну модель, стверджують, що конкурентоспроможність – це інтегрована властивість економічної системи, яка зумовлює реалізацію мети та досягнення результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі. При цьому автори роблять акцент на системній ролі конкурентоспроможності, яка визначається її причинними зв'язками з результативними параметрами та вхідними-вихідними процесами в ринковій системі та є імперативним фактором системного функціонування ринку [13, с.60].

Таким чином можна стверджувати, що через свою поліцентричність, категорія конкурентоспроможності може бути застосована до різних суб'єктів конкурентного середовища. Автори сходяться на думці, що стосовно суб'єкта конкуренції можливо виділити ряд ієрархічних рівнів конкурен-

тоспроможності, які органічно пов’язані, формують та доповнюють одинодного. Так, В.О.Безугла та І.І.Постіл у своїй публікації визначають три рівні об’єктів конкурентоспроможності: макрорівень (країна, група країн), мезорівень (галузь, регіон), мікрорівень (товар, технологія, робітник, підприємство). [4, с. 33], а Л.В.Балабанова та В.В.Холод говорять про те, що конкурентоспроможність декількох країн, які входять у міжнародні союзи, альянси, об’єднання визначає глобальну конкурентоспроможність [3, с.27].

Розглядаючи мікрорівень конкурентоспроможності у системному поєднанні “товар-підприємство”, можна відзначити одностайність дослідників, яка ґрунтується на факті, що конкурентоспроможним є товар, який найбільш повно задовольняє очікування споживачів стосовно прийнятного поєднання цінових та якісних характеристик. Відповідно, підприємство-виробник здатне бути конкурентоспроможним завдяки вдало обраній фінансовій та маркетинговій стратегії поведінки на конкурентному ринку, яка дає змогу забезпечити прийнятне для споживачів співвідношення ціни та якості товарів [3;10;17]. Проміжною, а радше об’єднуючою, ланкою суб’єктів мікро– та макрорівня можна визначити рівень конкурентоспроможності окремої галузі або регіону, якщо розглядати економіко-географічний аспект даного поняття. Для нашого подальшого дослідження більш важливим є галузевий аспект визначення конкурентоспроможності.

На думку І.З.Должанського та Т.О.Загорної конкурентоспроможність галузі визначається здатністю фірм входити до її складу, швидко реагуючи на зміну в її структурі, відновлювати соціально-економічні механізми регулювання системи і зберігати досягнутий рівень виробництва, а також наявністю в ній технічних, економічних та організаційних умов для створення, виробництва й збуту (з витратами не вищими, ніж інтернаціональні) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів [8, с.28]. Таке бачення відповідає сформованій американським економістом М.Портером теорії дії п’яти сил конкуренції. Відповідно до цієї теорії у будь-якій галузі економіки суть конкуренції виражається п’ятьма силами, які впливають на поведінку окремих підприємств:

1) загрозою появи на ринку нових конкурентів;
2) загрозою появи товарів або послуг-замінників;
3) здатністю постачальників сировини та матеріалів торгуватися;
4) здатністю покупців торгуватися;
5) суперництвом вже існуючих конкурентів між собою.

Значення кожної з п’яти сил змінюється від галузі до галузі і визначає в кінцевому результаті рівень отриманого прибутку. В тих галузях, де дії цих сил складаються благополучно, численні конкуренти можуть отримувати високі прибутки від вкладеного капіталу. В тих же галузях де одна або декілька сил діють не благополучно, лише небагатьом фірмам вдається довгий час зберігати високу прибутковість [14, с.53]. М.Портер також

визначає, що ті самі сили діють і в конкурентному середовищі глобальних галузей, які працюють на інтернаціональних ринках. При цьому основними відмінностями між національною та міжнародною конкуренцією автор називає наступні:

– відмінності між країнами у вартості факторів виробництва;

– різні умови функціонування іноземних ринків;

– різна роль іноземних держав;

– різниця у цілях, ресурсах та можливостях здійснювати моніторинг іноземних конкурентів [15, с.333].

Матриця п'яти сил конкуренції вважається класичною при оцінці конкурентного середовища в певній галузі с точки зору внутрішньогалузевої конкуренції, при цьому конкурентоспроможною вважається галузь в якій існує прийнятний рівень впливу зазначених сил на галузеутворюючих суб'єктів, що дає їм змогу ефективно функціонувати в даному середовищі.

Розглядаючи міжнародну конкурентоспроможність національної економіки в цілому чи окремої галузі зокрема, М.Портер сформулював систему конкурентних переваг, яка отримала назву "національний ромб" або "даймонд", відповідно до чотирьох основних груп детермінант. До них відносяться:

1) факторні умови: людські та природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура, у тому числі фактори якості життя;

2) умови внутрішнього попиту: якість попиту, відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку, розвиток обсягу попиту;

3) суміжні та обслуговуючі галузі: наявність чи відсутність національних постачальників та пов'язаних галузей, які конкурентоспроможні в міжнародному масштабі

4) стратегія та структура фірм, внутрішньогалузева конкуренція: мета, стратегії, способи організації, менеджмент фірм, внутрішньогалузева конкуренція.

До моделі включаються також дві додаткові змінні (випадкові події та державна політика), які значною мірою впливають на решту детермінант моделі. На підставі своїх досліджень М.Портер робить висновок, що міжнародна конкурентоспроможність формується на внутрішніх ринках і визначається умовами національного "даймонду" [5, с.565; 11, с.15].

Дана модель є концептуальною і може використовуватися як основа для дослідження конкурентоспроможності окремої галузі у національному та міжнародному масштабах.

Оцінка конкурентоспроможності галузі у вигляді окремого цілісного утворення навколо себе спричиняє певну дискусію. Зокрема, український економіст А. Жаліло вважає, що галузь у ринковій економіці не є єдиною структурною одиницею і конкуренції між галузями як такими не існує. Конкурують між собою та із зарубіжними підприємствами окремі підприємства певної галузі. На думку автора галузь не може розглядатися як по-

вноцінний суб'єкт конкурентоспроможності як така, проте може включати в себе більше чи менше конкурентоспроможних підприємств. При цьому він відзначає, що саме ефективність сукупності підприємств галузі формує її конкурентоспроможність як складову конкурентоспроможності національної економіки та є показником привабливості галузі для міжгалузевого переливу капіталів та припливу нових інвестицій. [9, с.22-23].

Інший погляд щодо суб'єктності галузі має російський економіст З.А.Васильева. Автор, формуючи ієрархію поняття конкурентоспроможності суб'єктів ринку, зазначає, що здатність галузі виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам світових та внутрішніх ринків, та створювати передумови зростання потенціалу конкурентоспроможності підприємств галузі на основі базових макротехнологій (організація виробництв з високою доданою вартістю, високим рівнем глибини переробки, з високим науково-технічним потенціалом) визначає її конкурентоспроможність [5].

На нашу думку, специфічність галузі як окремого конкурентного суб'єкта визначається її консолідуючою роллю. Оскільки галузь формується сукупністю підприємств, які є окремими суб'єктами і наділені власною конкурентоспроможністю, безспірним є твердження, що галузева конкурентоспроможність визначається ефективною діяльністю її складових. Позитивний результат стосовно отриманих ними конкурентних позицій може бути перенесений на галузевий рівень. При цьому основними індикаторами, які визначають рівень конкурентоспроможності галузі, можна вважати набір показників характерних для визначення конкурентного становища її складових. Зокрема до них можна віднести забезпеченість підприємств галузі ресурсами (трудовими, сировинними), інвестиційну привабливість (здатність залучити капітал на внутрішніх та світових ринках), вдало обрану стратегію розвитку (система менеджменту та конкурентна політика), попит на продуковані товари та послуги (здатність задовольнити очікування споживачів). Слід зазначити, що даний перелік не є вичерпним та потребує подальшого більш ґрунтовного дослідження.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що згідно із основними теоретико-методологічними підходами галузева конкурентоспроможність визначається впливом певних умов на діяльність суб'єктів, сукупність яких цю галузь формує. За сприятливої дії цих сил, підприємства можуть досягнути високого рівня конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках, що у свою чергу служитиме індикатором конкурентного становища галузі в цілому.

На нашу думку, перспективним для подальшого дослідження є вивчення процесу формування галузевої конкурентоспроможності через механізми взаємодії основних детермінант, які впливають на конкурентне середовище.

Література:

1. ЗУ "Про захист економічної конкуренції // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 12.

2. Багрова І. В., Нефедова О. Г. Складові та фактори конкурентоспроможності // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 11-16.

3. Балабанова Л. В., Холод В. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств. Навчальний посібник. – К: ВД "Професіонал", 2006. – 448 с.

4. Безугла В. О., Постіл І. І. Конкурентоспроможність та аналіз існуючих методик її оцінки// Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 33-35.

5. Васильева З. А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2.

6. Дементьева А. Г. Конкурентоспособность международных компаний // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 6.

7. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.

8. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

9. Жаліло Я. А., Базилюк Я. Б., Белінська Я. В. та ін. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / За ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.

10. Клименко С. М., Омельяненко Т. В., Барабась Д. О., Дуброва О. С., Вакуленко А. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства. Навч. посіб. – КНЕУ, 2008. – 520 с.

11. Козак Л. В. Формування ринку конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції: Дис. канд. екон. наук: 23.05.03 / Л. В. Козак. – Київ. – 2003. – 212 с.

12. Маркетинг: Учеб. / Под ред. А. Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с., С. 167.

13. Піддубний І., Піддубна Л. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 52-60.

14. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. И с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Междунар.отношения, 1993. – 896 с.

15. Портер Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер.с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с., С. 333.

16. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: підручник. – Тернопіль: "Економічна думка". – 2006. – 390 с.

17. Сумець О. М., Сомова О. Є., Пєліхов Є. Ф. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства, навч.-практ. посібник. Для студентів економ, спец. – К.: Професіонал, 2007. – 208 с.

18. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник / За ред. І. Ю. Сіваченка, Ю. Г. Козака, Ю. І. Єханурова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.

19. Харченко Т. Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 2.

УДК 336.012.23:336.77:336.763.34

Костюкевич О. І.,
старший викладач кафедри фінансових ринків та фінансових послуг Національного університету ДПС України

ІПОТЕЧНІ ЦІННІ ПАПЕРИ ЯК ГОЛОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕФІНАНСУВАННЯ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ

У статті розглядаються іпотечні цінні папери як головні інструменти реалізації іпотечного рефінансування. Здійснюється класифікація іпотечних цінних паперів та визначаються їх головні особливості.

Ключові слова: *рефінансування, іпотечний ринок, іпотечні цінні папери, заставна, емісія цінних паперів, іпотечні облігації, іпотечні сертифікати.*

В статье рассматриваются ипотечные ценные бумаги как основные инструменты реализации ипотечного рефинансирования. Осуществляется классификация ипотечных ценных бумаг и определяются их основные особенности.

Ключевые слова: *рефинансирование, ипотечный рынок, ипотечные ценные бумаги, закладная, эмиссия ценных бумаг, ипотечные облигации, ипотечные сертификаты.*

This article is devoted to mortgage securities as the main tools of mortgage refinancing. The author has carried out classification of mortgage securities and has defined their basic features.

Keywords: *refinancing, mortgage market, mortgage securities, the mortgage, issuance of mortgage securities, mortgage bonds, mortgage certificates.*

Постановка проблеми. Формування життєздатної системи іпотечного кредитування в Україні є пріоритетним напрямом державної політики, адже світовий досвід використання іпотеки як інструменту вирішення соціально-економічних завдань є значним. Фактично ріст обсягів іпотечного кредитування прямо пропорційно залежить від ефективності механізму рефінансування, за допомогою якого залучаються довгострокові кошти з фінансового ринку в сферу іпотечного кредитування. Сьогодні найбільш гострою проблемою на шляху розвитку іпотечного ринку в Україні є фактично відсутність ефективного іпотечного рефінансування, впровадження й ефективне використання якого не можливе без забезпечення цивілізованого обігу іпотечних цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Іпотечний ринок є предметом наукових досліджень багатьох вчених, так авторами ґрунтовних

© Костюкевич О. І., 2010

праць є В. І. Савич, О. Л. Гринько, Н. П. Погорєльцева, О. Т. Євтух, О. В. Пилипець, К. В. Паливода, Г. І. Андрєєва, Л. І. Сазонець, А. С. Кірізлєєва, О. С. Любунь. Окремим питанням обігу іпотечних цінних паперів були присвячені роботи С. В. Запорожця [1], Н. П. Погорєльцевої [2], С. І. Кручка [3], Б. Л. Луціва [4], Я. Милейко, А. Поплюйко [5], О. В. Пилипця [7], О. Тригуб [12], зокрема розглянуто дві основні моделі випуску іпотечних цінних паперів безпосередньо кредитором та установою фінансування ліквідності, що використовувались у зарубіжних країнах протягом розвитку іпотечного ринку; здійснено початкову їх класифікацію. Проте дані дослідження є фрагментарними та не дають їх повної характеристики.

Мета і завдання дослідження. Метою даної статті є дослідження іпотечних цінних паперів як головного інструменту іпотечного рефінансування.

Виклад основного матеріалу. В зарубіжній практиці застосовуються дві основні форми іпотечного рефінансування: на беземісійній основі (передбачають проведення операцій зі заставними) та на основі емісії цінних паперів (передбачають утворення пулу іпотечних кредитів і випуск іпотечних цінних паперів на його основі іпотечним кредитором або спеціалізованою іпотечною установою другого рівня). Рефінансування на основі емісії іпотечних цінних паперів є більш складним у сфері організації, оскільки потребує наявності додаткових учасників і відповідної нормативно-правової бази, а також належного рівня розвитку фондового ринку.

Іпотечні цінні папери – це надійні ліквідні фінансові інструменти, високий рейтинг яких підтримується не лише надійністю емітентів – кредитних інститутів, а й високою якістю іпотечного кредитного портфеля, що дозволяє знизити ризики інвесторів у порівнянні з іншими борговими цінними паперами, які не мають такого забезпечення. Вони дають змогу кредитору отримати довгострокові ресурси за відносно низькою ціною [4, 326]. У світовій практиці використовуються різноманітні іпотечні цінні папери, які відрізняються за типами активів, що виступають забезпеченням, гарантіями, способом розподілу ризиків тощо.

Іпотечні цінні папери мають ряд класифікаційних ознак, властивих всім цінним паперам, зокрема згідно законодавства різних країн вони можуть бути іменними та на пред'явника, їх розміщення може бути публічним та приватним; різний при цьому і механізм отримання та сплати доходу власникам цінних паперів [5, 4]. Крім того, враховуючи їх особливий статус, вони мають ряд специфічних ознак, притаманних лише їм у зв'язку з наявністю відповідного забезпечення у вигляді застави нерухомого майна, а також відповідно до етапу розвитку іпотечного ринку й еволюції національної іпотечної системи. Враховуючи сказане вище, пропонуємо наступну узагальнену класифікацію іпотечних цінних паперів (див. рис. 1).

Іменні іпотечні цінні папери складаються (випускаються) на ім'я певної конкретної особи; ордерні цінні папери виписуються на ім'я першого їх власника і за його наказом; цінні папери на пред'явника не містять імені власника [11, статті 3, 4].

Документарна форма існування передбачає, що іпотечні цінні папери випущені на паперовому носії у вигляді відповідних свідоцтв; бездокументарна форма полягає у здійсненні електронного запису на відповідних рахунках цінних паперів [8, стаття 21].

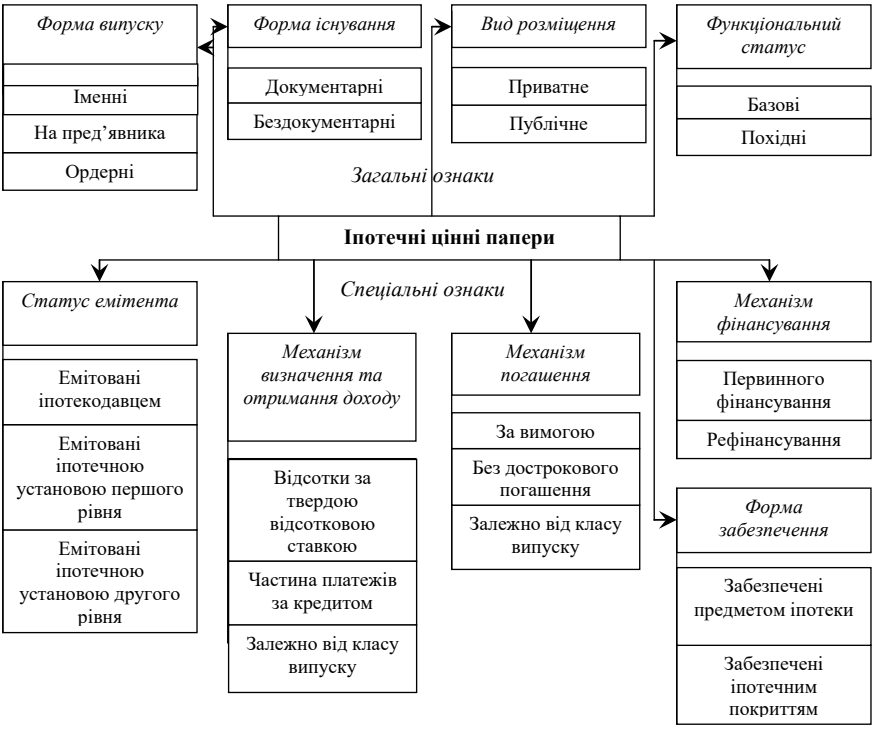

Рис. 1. Класифікація іпотечних цінних паперів*

* Складено автором на підставі [5; 7 – 12]

Приватне розміщення полягає у тому, що іпотечні цінні папери можуть бути розміщені приватно серед заздалегідь визначеного кола осіб шляхом закритої підписки; при публічному розміщенні шляхом публічної пропозиції майбутній власник невідомий заздалегідь. Рішення про вид розміщення іпотечних цінних паперів приймає емітент.

Базові іпотечні цінні папери фактично представлені заставними, які засвідчують право їх власника на отримання виконання зобов’язання боржником, яке забезпечене заставою нерухомості. Похідні цінні папери випускаються з метою рефінансування іпотечних кредиторів та спеціальних іпотечних установ другого рівня, в якості забезпечення яких виступають іпотечні активи.

Іпотечні цінні папери, емітовані іпотекодавцем, представлені закладними та є оборотними ордерними цінними паперами. Іпотечні цінні папери, емітовані іпотечною установою першого рівня – це фактично цінні папери, випущені безпосередньо іпотечним кредитором для рефінансування своєї діяльності (в Україні – іпотечні сертифікати та звичайні іпотечні облігації). Іпотечні цінні папери, емітовані іпотечною установою другого рівня передбачають придбання спеціалізованою іпотечною установою пулу кредитів у іпотечних кредиторів, на основі чого формується іпотечне покриття та випускаються цінні папери (в Україні – структуровані іпотечні облігації).

Іпотечні цінні папери можуть передбачати отримання доходу у вигляді певної частки платежів за кредитом, коли емітент перераховує всі платежі, отримані від позичальника за вирахуванням витрат на обслуговування кредиту й емісію цінних паперів власникам іпотечних цінних паперів; дохід може передбачатись у вигляді встановленої фіксованої відсоткової ставки від номіналу; умови отримання доходу власниками можуть відрізнятись залежно від класу відповідних іпотечних цінних паперів одного випуску згідно зареєстрованого проспекту емісії, правил структурування та обслуговування (структуровані іпотечні цінні папери) [4, 327].

Іпотечні цінні папери можуть бути погашені достроково за вимогою або лише в кінці терміну обігу відповідно умов їх випуску; іпотечні цінні папери іпотечних установ другого рівня можуть випускатись траншами (класами) з різними умовами дострокового погашення, при цьому умови емісії цінних паперів одного класу можуть передбачати дострокове погашення, а іншого ні. [12, 93]

Емісія цінних паперів первинного фінансування здійснюється безпосередньо іпотекодавцем з метою залучення фінансових ресурсів під заставу нерухомого майна. Цінні папери, що забезпечують рефінансування, фактично включають цінні папери, емітовані іпотечними установами першого та другого рівня. [7, 54]

Іпотечні цінні папери, забезпечені іпотекою (предметом іпотеки), – це заставні, оскільки саме їх забезпеченням, як правило, виступає конкретний об'єкт нерухомого майна. Іпотечні цінні папери, забезпеченні іпотечним покриттям, є похідними цінними паперами, що випущені на основі сформованих пулів заставних; розмір виплат за ними та їх періодичність залежать від грошових надходжень за кредитами, які становлять забезпечення даних цінних паперів, оскільки фактично сплата позичальником боргу та відсотків за ним є джерелом періодичних платежів за даними цінними паперами.

Згідно чинного законодавства України, іпотечні цінні папери – це цінні папери, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів [11, стаття 3]. В Україні іпотечні цінні папери представлені іпотечними облігаціями та іпотечними сертифікатами.

Іпотечні сертифікати – особливі цінні папери, забезпечені іпотечними активами або іпотеками [9, стаття 1]. Іпотечний сертифікат засвідчує зобов'язання емітента сплатити у встановлений строк власнику частину грошових доходів від іпотечного покриття відповідно до умов, зазначених у проспекті емісії. В Україні іпотечні сертифікати випускаються двох видів: іпотечні сертифікати участі (забезпеченням є іпотеки з покладанням ризику на власників сертифікатів) й іпотечні сертифікати з фіксованою дохідністю (забезпеченням є іпотечні активи з покладанням ризику на емітента), які відрізняються способом забезпечення емісії та механізмом випуску. Принципова відмінність між ними полягає у тому, що у випадку емісії іпотечного сертифіката з фіксованою дохідністю власником іпотечних активів та відповідно платежів за іпотечними кредитами є емітент, а у випадку емісії іпотечного сертифіката участі відбувається передача іпотечних активів власником сертифікату у довірчу власність емітенту.

Іпотечні сертифікати участі – іменні цінні папери, що засвідчують частку їх власника у платежах за іпотечними активами відповідно до умов договору про придбання сертифікатів, а у разі невиконання емітентом своїх зобов'язань – право на задоволення вимог з вартості іпотечних активів, що знаходяться у довірчій власності управителя. Власник іпотечного сертифікату отримує дохід і бере участь у диверсифікованому портфелі заставних. [9, стаття 24] Фактично власник сертифікату стає кредитором іпотекодавця.

Сертифікати з фіксованою дохідністю – це сертифікати, які забезпечені іпотечними активами та засвідчують права власників на отримання номінальної вартості та процентів за сертифікатами на передбачених умовах згідно інформації про випуск сертифікатів, а у разі невиконання емітентом прийнятих на себе зобов'язань – на задоволення вимог з вартості іпотечних активів, що є забезпеченням випуску сертифікатів, переважно перед іншими кредиторами емітента. [9, стаття 23] Власник сертифікату фактично стає кредитором емітента.

Іпотечними облігаціями є облігації, виконання зобов'язань емітента за якими забезпечене іпотечним покриттям у порядку, встановленому законодавством. Іпотечна облігація засвідчує внесення грошових коштів її власником і підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати йому номінальну вартість цієї облігації та виплатити грошовий дохід в порядку, встановленому проспектом емісії, а в разі невиконання емітентом зобов'язань за іпотечною облігацією надає її власнику право задовольнити свою вимогу за рахунок іпотечного покриття. Можуть випускатися такі види іпотечних облігацій: звичайні іпотечні облігації; структуровані іпотечні облігації. [10, стаття 3]

В Україні емісію іпотечних облігацій мають право здійснювати універсальні іпотечні банки за умови наявності відповідного дозволу Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (звичайні іпотечні облігації

ції) та спеціалізована іпотечна установа (структуровані іпотечні облігації). Основні характеристики іпотечних цінних паперів, що мають право обігу на території України, зведено в таблиці 1.

Таблиця 1

*Особливості іпотечних цінних паперів в Україні**

Ознака/ властивість	**Іпотечні сертифікати з фіксованою дохідністю**	**Іпотечні сертифікати участі**	**Звичайні іпотечні облігації**	**Структуровані іпотечні облігації**
Емітент	Кредитор – фінансова установа, що має державну ліцензію	Кредитор – фінансова установа, що має державну ліцензію	Кредитор – фінансова установа, що має державну ліцензію	Спеціалізована іпотечна установа
Забезпечення умов випуску	Іпотечні активи	Іпотеки	Право за іпотекою закріплене заставою	Іпотеки, об'єднанні в пул
Власники іпотечних активів	Емітент	Власник іпотечних сертифікатів	Емітент	Емітент
Розмір забезпечення умов випуску	Іпотечні активи та власне майно емітента	Іпотечні активи	Іпотечні активи та власне майно емітента	Іпотечні активи
Можливість інвестора впливати на умови випуску	Відсутня	Відсутня	Через механізм загальних зборів	Через механізм загальних зборів
Обсяг прав інвесторів в межах одного випуску	Однаково рівні	Однаково рівні	Однаково рівні	Розрізняється в залежності від класу
Розподіл ризиків	Всі ризики покладаються на емітента	Всі ризики несе власник сертифікату	Всі ризики покладаються на емітента	Кредитор несе відсотковий ризик, решта емітент

* Складено автором на підставі [8 – 11]

Проте випуск іпотечних цінних паперів неминуче призведе до утворення фіктивного капіталу, що за сучасних економічних умов України та

високої тінізації господарських відносин створює реальну загрозу появи фінансових пірамід на іпотечному ринку, а тому важливе завдання покладається на державні органи влади, які повинні відстежувати ці процеси та застосовувати ефективні заходи протидії даному негативному явищу.

В сучасних умовах України для забезпечення ефективного використання іпотечних цінних паперів як інвестиційних інструментів та інструментів рефінансування державі необхідно:

– чітко встановити вимоги до фінансово-кредитних установ – емітентів іпотечних цінних паперів з метою забезпечення їх високої надійності та ліквідності;

– встановити на відповідному рівні та суворо регулювати дотримання “стіни захисту”, що передбачає відокремлення іпотечних активів, які виступають забезпеченням іпотечних цінних паперів, та співвідношення вартості даних активів до обсягу емісії відповідних цінних паперів;

– враховуючи негативний досвід, забезпечити суворий контроль за діяльністю інститутів довірчого управління з метою недопущення фінансових афер;

– створити сприятливі умови для здійснення операцій з іпотечними цінними паперами всіма учасниками іпотечного ринку, особливу увагу слід приділити забезпеченню їх економічної ефективності.

Висновки. Іпотечні цінні папери є різновидом боргових цінних паперів, випуск яких забезпечується іпотечним покриттям. Їх характерною особливістю є більш високий рівень надійності порівняно з іншими борговими цінними паперами, оскільки зобов’язання за ними забезпечуються в кінцевому результаті реальними матеріальними активами, внаслідок чого ці фінансові інструменти є більш привабливими для консервативних інвесторів – страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування тощо. Іпотечні цінні папери також надають інвесторам додаткові можливості для диверсифікації ризиків, які пов’язані з вкладенням коштів у боргові фінансові інструменти, та захищають їх від можливих втрат на ринку нерухомості, який використовується в інвестиційній діяльності.

З метою забезпечення ефективного використання іпотечних цінних паперів суб’єктами іпотечного ринку України необхідно: 1) створити сприятливі умови для рефінансування іпотечних кредитів за допомогою звичайних іпотечних облігацій, в тому числі внести необхідні зміни до чинного законодавства; 2) закріпити нормативи на законодавчому рівні, які б регулювали обсяги випуску іпотечних облігацій окремого кредитора; 3) на початковому етапі становлення ринку іпотечних цінних паперів сприяти їх розміщенню серед вітчизняних інвесторів, зокрема шляхом надання певних преференцій та податкових пільг. Адже подолання кризових явищ на іпотечному ринку України та його подальший розвиток можливі лише за умови побудови стабільного вторинного іпотечного ринку та забезпе-

чення ефективного рефінансування іпотечних кредитів, що дасть змогу оптимізувати первинний іпотечний ринок та створить сприятливі умови іпотечного кредитування.

Література:

1. Запорожець С. В. Іпотечні цінні папери як інструмент рефінансування довгострокових житлових кредитів. / С. В. Запорожець. // Вісник Української академії банківської справи. – 2005 р. – № 1 (18). – С. 31-33.

2. Базилевич В. Д. Іпотечний ринок / В. Д. Базилевич, Н. П. Погорєльцева. – К.: Знання, 2008. – 217 с. – (Київському національному університету ім. Т. Шевченка – 175 р.)

3. Кручок С. І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні. / С. І. Кручок. – К.: Урожай, 2003. – 207 с.

4. Луців Б.Л. Фінансові інструменти іпотечного ринку України. / Б. Л. Луців. // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Фінансово-економічні системи: трансформація та євроінтеграція. – 2007. – Вип. 1 (63). – С. 324-330.

5. Милейко Я. Іпотечні цінні папери. / Я. Милейко, А. Поплюйко. // Цінні папери України. – 2004. – № 31 (319). – С. 3-5.

6. Непочатенко О. О. Фінансові інструменти іпотеки. / О. О. Непочатенко. // Наукові записки. Серія "Економіка". Збірник наукових праць. – Острог: вид-во Національного університету "Острозька академія", 2007. – Вип. 9. – Ч. 3. – 564 с. – С. 369-402.

7. Пилипець О. В. Класифікація структурних характеристик іпотеки / О. Пилипець. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 11 (54). – С. 52-57.

8. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 р. № 898 – IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 38. – С. 313

9. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати: Закон України від 19.06.2003 р. № 979-IV // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 1. – С. 1.

10. Про іпотечні облігації: Закон України від 22.12. 2005 р. № 3273-IV // Відомості Верховної Ради. – 2006. – № 16. – С. 134.

11. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV // Відомості Верховної Ради. – 2006. – № 31. – С. 268.

12. Тригуб О. Механізм використання іпотечних цінних паперів як інструментів регулювання грошово-кредитного ринку / О. Тригуб // Фінансове право. – 2007. – № 4. – С. 92 -94.

УДК 336.02

Мокрицька А. Б.,
викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА: СУТНІСНО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті розглянуто підходи до визначення сутності фінансової політики та управління фінансами. Проаналізовано взаємозв’язок таких фінансових категорій, як фінансова політика, управління фінансами, управління державними фінансами та фінансовий механізм.
Ключові слова: *фінансова політика, управління фінансами, фінансовий менеджмент та фінансовий механізм.*

В статье рассмотрены подходы к определению сущности финансовой политики и управления финансами. Проанализирована суть и взаимосвязь таких финансовых категорий, как финансовая политика, управление финансами, управление государственными финансами и финансовый механизм.
Ключевые слова: *финансовая политика, управление финансами, финансовый менеджмент и финансовый механизм.*

Going is considered near determination of essence of financial policy and financial management. Essence and intercommunication of such financial categories is analysed as a financial policy, financial management, state financial management and financial mechanism.
Keywords: *financial policy, financial management, financial management and financial mechanism.*

Постановка проблеми. Сьогодні в українському суспільстві стрімкого поширення набуває розуміння необхідності глибокого та всебічного вивчення нових способів і підходів до управління економічними процесами. На сучасному етапі економічних перетворень успіх діяльності як держави так і суб’єкта господарювання залежить від того, наскільки раціонально й ефективно побудована їх система управління. Значною мірою це стосується управління процесами формування та використання фінансових ресурсів держави, підприємницьких структур, установ соціальної сфери і громадян.

Система управління фінансами в соціально-економічній сфері має вирішальне значення для її функціонування і розвитку. Від удосконалення системи управління фінансами залежить успішність реформ в державі – вважають В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін та інші [15,27]. В таких умовах управління фінансами, як комплекс взаємопов’язаних управлін-

© Мокрицька А. Б., 2010

ських рішень і заходів на різних рівнях управління фінансовими ресурсами отримує пріоритетне значення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем сутності управління фінансами та фінансового менеджменту займаються наступні вітчизняні та зарубіжні вчені: А. Бабич, В. Базилевич, Л. Баластрик, Н. Бараннікова, І. Бланк С. Большаков, О. Василик, Л. Дробозіна, Г. Кірейцев, Б. Коласс, В. Кудряшов, Л. Павлова, В. Опарін, Н. Самсонов, Л. Сафонова, В. Сутормінa, В. Федосов та ін. Віддаючи належне високому рівню наукових робіт, слід зазначити, що в економічній літературі нема єдиного підходу до визначення сутності управління фінансами, його ознак, мети та напрямків і способів реалізації. Крім того, значна частина уваги зосереджена на дослідженні сутнісних характеристик фінансової політики, визначенням якої, на нашу думку, підміняється поняття управління фінансами. Значна кількість досліджень присвячена питанням фінансової політики, її суті, функцій, змісту і завдань, проблемам організації та формування. Зокрема, можемо виділити праці таких учених як В. Базилевича, Л. Баластрик, О. Василика, Л. Дробозіної, В. Кириленко, В. Кудряшова, С. Льовочкіна, В. Опаріна, С. Онишко, В. Оспіщева, К. Павлюк, В. Федосова, І. Сидор, О. Романенка та інших. Ми погоджуємся, що фінансова політика держави – це важливий чинник реалізації функцій держави, пов'язаних з управлінням економікою, підвищенням ефективності розвитку національного виробництва, покращенням добробуту населення. Проте з розвитком ринкової економіки все більшого значення набуває управління фінансами як суб'єктів господарювання (найчастіше тут вживають термін "фінансовий менеджмент"), так і держави, так і установ та організацій соціальної сфери, по відношенню до яких термін "управління фінансами" взагалі не використовувався.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування сутності управління фінансами, його специфічних ознак, а також охарактеризувати та проаналізувати його зв'язок з такими важливими науковими поняттями як фінансова політика та фінансовий механізм.

Виклад основного матеріалу. Ряд вчених-економістів під "управлінням фінансами" розуміють "управління державними фінансами" [5;6;16;21;22], у інших це поняття включає в себе, як управління державними фінансами, так і управління фінансами суб'єктів господарювання [18], деякі окремо виділяють, як управління державними фінансами, так і управління фінансами суб'єктів господарювання, причому для характеристики останнього використовують термін "фінансовий менеджмент" [8;20].

В даному контексті важливий категоріальний аналіз понять використовуваних для опису процесів управління. Під загальним терміном "управління" розуміють свідомий вплив суб'єкта на об'єкт для досягнення певної мети (або наперед визначеної сукупності цілей). Управління здійснюють у системах, де існує мережа причинно-наслідкових залежностей. З однієї сторони, управління – явище об'єктивне, так як будь-яка система

перебуває в полі впорядковуючих, організовуючих впливів, стихійних і свідомих, як з боку суспільства, так і власних механізмів саморегуляції. З іншої сторони, існування будь-якої системи, її функціонування підпорядковане певній меті і завданням управління і є втілювати цю мету в життя. Як суб'єктивне явище, управління завжди пов'язане з діяльністю людини. Існують різні види управління. Такий поділ пов'язаний з ознаками, які покладені в його основу. Так, залежно від суб'єкта впливу розрізняють управління державне, суспільне, адміністративне та ін. Щодо об'єкта, який зазнає такого впливу, виділяють: управління персоналом, управління капіталом, маркетингом, фінансами і т.д. Крім власне управління науковці говорять також про адміністрування, керівництво та менеджмент. На нашу думку ознакою, покладеною в основу такого поділу є якість чи характер такого впливу.

Термін "управління фінансами" найчастіше використовується для характеристики процесів управління державними фінансами [5;6;16;21;22]. Наприклад у підручнику під редакцією Романовского, зокрема вважають, що метою управління фінансами є фінансова стійкість і фінансова незалежність, яка проявляється в макроекономічній збалансованості, профіциті бюджета, зниженні державного боргу і т.д. [21,86]. Звідки видно, що мова йде про управління державними фінансами.

"Управління фінансами – складний процес, який представляє собою, єдність управляючої (суб'єкти) і управляємої (об'єкти) систем. Процес управління не однозначний, він включає не тільки управління об'єктами, але і вдосконалення діяльності, організації самих суб'єктів управління" – таке визначення дають згадані автори [21,85] і воно, на нашу думку може стосуватись будь-якої системи управління або ж швидше характеризує сам термін управління.

Коли мова йде про управління фінансами (як правило державними), то зазначається, що таке управління знаходиться у тісному зв'язку з фінансовою політикою [4;12;15;21]. Ще на межі XIX-XX століть І. Х. Озеров трактував фінансову політику як мистецтво в управлінні фінансами [12], а М. І. Боголєпов тісно пов'язує фінансову політику з вирішенням практичних проблем впорядкування фінансів [4].

В економічній літературі відсутня єдність думок щодо визначення змісту фінансової політики. Ми зіткнулися з відсутністю чіткого розмежування понять "управління фінансами" та "фінансова політика" в окремих сучасних економістів, коли мова йде про діяльність держави. Найрозповсюдженішим визначенням є трактування фінансової політики як сукупності заходів держави [6;13;14;17].

В. М. Опарін вказує на те, що "фінансова політика – це комплекс дій, що здійснює держава в межах наданих їй функцій і повноважень у сфері фінансової діяльності суб'єктів господарювання та фінансових інституцій, громадян і безпосередньо держави з метою вирішення поставлених

завдань і досягнення поставлених цілей" [13,47]. Більш узагальнене визначення подає О. Д. Василик і трактує її як "сукупність заходів держави з організації та використання фінансів для забезпечення економічного й соціального розвитку країни" [6,113].

Автори навчального видання "Фінанси", за редакцією професора В. І. Оспіщева зазначають, що фінансова політика відображає "комплекс взаємопов'язаних і цілеспрямованих заходів держави щодо мобілізації фінансових ресурсів держави, їх розподілу та використання на основі чинного законодавства з метою реалізації тієї чи іншої державної програми соціально-економічного розвитку" [17,49]. Визначення О.Р. Романенка є схожим за змістом. Він під фінансовою політикою розуміє "сукупність заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл і використання, які держава здійснює через фінансову систему" [14,37].

Дещо відмінним від наведених є думка Л. О. Дробозіної, яка вважає, що фінансова політика – це "сукупність державних заходів щодо використання фінансових відносин для виконання державою своїх функцій" [16,53].

Ми погоджуємось з названими авторами щодо визначення фінансової політики, в тій частині, що фінансова політика – це частина дій держави, призначення яких полягає у задоволенні потреб суспільства, проте, на нашу думку, управлінська діяльність держави, про що говорять наступні автори, не є фінансовою політикою [9;12]. Так, В. П. Кудряшов зазначає, що фінансова політика зводиться до мобілізації і використання фінансів з метою вирішення поставлених задач... і направлена на досягнення певних цілей того рівня на якому проводиться. Дальше він зазначає, що "державна фінансова політика – це цілеспрямована діяльність державних органів управління, направлена на забезпечення розвитку фінансово-кредитної системи країни. Вона передбачає мобілізацію фінансових ресурсів в розпорядження держави, розподіл їх та використання з метою забезпечення проведення державних програм. Зокрема, грошові кошти, що залучаються державою і використовуються для фінансування соціальних програм, забезпечення розвитку державного сектора економіки, регулювання економічного розвитку, міжнародної діяльності та ін." [9,308]. Схожою позицією є твердження С.В. Онишко. Автор вважає, що "фінансова політика – це вид управлінської діяльності держави, спряманий на мобілізацію фінансових ресурсів та їх ефективний розподіл з метою забезпечення стабільного економічного розвитку держави" [12,55].

Усе це, на нашу думку, швидше відноситься до управління фінансами, зокрема, фінансами держави. В.П. Кудряшов продовжує, що основною метою проведення державної фінансової політики є забезпечення стабільного розвитку фінансової системи країни. Її реалізація досягається шляхом вирішення конкретних задач... [9,309]. Але ж конкретні задачі самі по собі не виникають. Їх ставить перед собою держава. Тому зміст фінансової політики якраз і полягає в розробленні стратегії розвитку фінансів, визна-

ченні основних напрямків їх формування та використання. Тому тут ми погоджуємося з О. Д. Василиком, К.В Павлюк, коли вони пишуть, що “зміст фінансової політики полягає в тому, щоб розробляти концепцію розвитку фінансів, визначати основні напрямки їхнього використання й заходи, спрямовані на досягнення оптимальної моделі перерозподілу фінансових ресурсів [5,594], а також з В. Кириленко, який вказує на те, що фінансову політику держави можна сформулювати “як систему об’єктивно необхідних заходів щодо використання фінансових відносин для здійснення функцій прямого і непрямого державного управління з метою розв’язання соціальних проблем, забезпечення справедливого, інноваційного, конкурентного і ефективного розвитку економіки, подолання різних прешкод, які не можна подолати через механізм саморегуляції” [7,96]. В даному визначення значна увага приділена меті фінансової політики.

Управління фінансами підміняється терміном “фінансова політика” [9;12] або ж розглядається як складова фінансової політики [17;21], або ж навпаки фінансову політику розглядають як складову системи управління фінансами [2;22].

Ми погоджуємося з тими економістами, котрі вважають, що фінансову політику, з практичної точки зору, слід розглядати, як діяльність держави щодо визначення основних напрямків, цілей, головних завдань використання фінансових ресурсів на перспективу [5;7]. Разом з тим вважаємо, що в даній дефініції не врахована та обставина, що в умовах демократичноправової держави, не просто “держава” визначає зміст та напрями фінансової політики. В умовах демократії фінансова політика залежить від суспільного вибору. У найбільш загальному вигляді під суспільним вибором розуміється пояснення економічними мотивами політичного волевиявлення та визначення державної політики в світлі критеріїв особистої вигоди та максимізації індивідуальної корисності [1,116], тобто передбачається вибір альтернативних варіантів політики, з яких більшість суспільства вибирає політику відповідну мотиваціям більшості населення.

Розмежовуються поняття “фінансова політика” та “управління фінансами” у підручнику за редакцією Поляка, де управління фінансами визначається, як “процес цілеспрямованого впливу суб’єкта на об’єкт для досягнення цілей, передбачених фінансовою політикою” [22,447]. При цьому суб’єкт управління визначається як сукупність державних органів управління юридичними особами, які в своїй діяльності вирішують різноманітні питання використання фінансових відносин. Щоправда з даного визначення не зрозуміло, чи то автори мали на увазі управління державними фінансами, тобто тією частиною фінансових ресурсів, що зосереджується в руках держави, чи державне управління фінансами суб’єктів господарювання. В будь-якому випадку визначення суб’єкта управління є дуже неточним, та й говорити про використання фінансових відносин, на нашу думку, не є коректним. Об’єкт управління визначається як фінансовий механізм. Це, з

нашого погляду, не відповідає дійсності, адже об'єкт управління – це те, на що здійснюється вплив (в даному випадку це будуть фінанси), а фінансовий механізм – це те за допомогою чого здійснюється такий вплив.

Наступні автори [10,130] поняття управління фінансами утотожнюють з фінансовим механізмом і вважають, що фінансовий механізм – це і є "система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і фондів грошових коштів з метою ефективного їх впливу на кінцеві результати виробництва, яка встановлюється державою відповідно до вимог економічних законів шляхом випуску законодавчих і нормативних актів і використовується підприємством з врахуванням своїх особливостей і завдань".

Не можемо погодитись і з Василиком О.Д., Павлюк К.В., Базилевичем В.Д., Баластрик Л.О., Бабич А.М., Павловою Л.Н., та ін., котрі вважають, що "управління державними фінансами – це сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу держави на формування і використання централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів [3,232], що знаходяться в розпорядженні державних органів управління" [5,512], а також "сукупність форм, методів і інструментів регулюючого впливу на соціально-економічні процеси, пов'язані з грошовим оборотом" [2,200]. Це, на нашу думку, буде стосуватись фінансового механізму, а не фінансової політики.

Хоча з метою реалізації процесу управління фінансами і застосовується фінансовий механізм, проте фінансовий механізм і управління фінансами не тотожні поняття. Управління фінансами є комплексне поняття, яке відображає використання фінансів як важеля впливу на процес суспільного відтворення. Такий вплив може бути кількісним і якісним. Кількісний відбувається за допомогою фінансового механізму, коли, наприклад, збільшується або зменшується частка доходу підприємства у національному доході, тим самим стимулюється або обмежується його розвиток. Якісний вплив полягає в тому, що зростає зацікавленість у збільшенні фінансових ресурсів, в кінцевих результатах діяльності суб'єктів фінансових відносин [8,8]. Отже, управління фінансами – це управління фінансовими ресурсами та фінансовими відносинами, що виникають в процесі руху фінансових ресурсів; це процес досягнення мети та здійснення впливу на об'єкт управління за допомогою методів та важелів фінансового механізму. Управління фінансами здійснюється не заради самого управління, а заради задоволення певної мети, досягнення цілей і завдань, передбачених фінансовою політикою.

Управлінський процес як і процес виробництва чи надання послуг постійно удосконалюється. Він починається з постановки цілі, завдань і закінчується виконанням цих завдань, досягненням певних результатів. Потім при отриманні нової інформації про досягнення мети ставляться нові завдання і процес починається спочатку.

Управління фінансами здійснюється через фінансовий механізм, котрий є системою взаємопов'язаних елементів, за допомогою яких здійснюється цілеспрямований вплив у цілому на господарську і зокрема фінансову діяльність на всіх рівнях економічної системи [5,512].

Складовими фінансової політики розрізняють фінансову стратегію – це основні напрями використання фінансів на перспективу і фінансову тактику, яка спрямована на вирішення завдань окремого етапу розвитку країни [19,81]. Донедавна, як зазначають Федосов, Опарін та Льовочкін, фінансова стратегія як така взагалі була відсутня, а вся фінансова політика зводилася до вирішення розрізнених тактичних завдань [15,116]. В нових ринкових умовах слід розробити відповідну їм фінансову стратегію. "Якщо до останнього часу головним завданням фінансової політики було пом'якшення наслідків глобальної економічної кризи та вихід з неї, то віднині домінантою фінансової стратегії має стати надійне забезпечення реалізації політики економічного зростання. Основа цієї стратегії – забезпеченість підприємницьких структур і держави достатніми фінансовими ресурсами й створення передумов їх раціонального та ефективного використання" [15,116], тобто на перший план виходять завдання управління фінансами.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, приходимо до наступних висновків та узагальнень:

1. поняття "фінансова політика", "управління фінансами" та "фінансовий механізм" знаходяться у тісному взаємозв'язку. Управління фінансами – це управління фінансовими ресурсами та фінансовими відносинами, що виникають в процесі руху фінансових ресурсів; це процес досягнення мети та здійснення впливу на об'єкт управління за допомогою методів та важелів фінансового механізму. Управління фінансами здійснюється не заради самого управління, а заради задоволення певної мети, досягнення цілей і завдань, передбачених фінансовою політикою.

2. Фінансову політику слід розуміти як підпорядковану, визначену суспільним вибором діяльність держави щодо визначення основних напрямків, цілей, головних завдань використання фінансових ресурсів на перспективу.

3. Фінансова політика дозволяє об'єднати воєдино потенційні можливості управління, закладені безпосередньо в самих фінансах, як об'єктах управління, з конкретними методами роботи, організацією органів фінансової системи (суб'єктів управління), адже саме існування фінансів, як суб'єктивної категорії передбачає діяльність з управління ними. Це по суті означає визначальність ролі фінансової політики по відношенню до процесу управління фінансами на різних рівнях.

4. Основу фінансової політики складають стратегічні напрямки, які визначають довгострокову і середньострокову перспективу використання фінансів і передбачають досягнення основних цілей, які випливають із сутності фінансів і характерних особливостей економічного і соціального розвитку країни.

5. Реалізація державної фінансової політики забезпечується системою управління фінансами і здійснюється через конкретний фінансовий механізм, за допомогою якого відбувається вплив держави в галузі фінансів. Фінансовий механізм – достатньо динамічне поняття, він швидко реагує на всі особливості функціонування економіки і соціальної сфери країни шляхом встановлення тих чи інших форм організації фінансових відносин. Фінансовий механізм – це сукупність форм, методів, важелів та інструментів формування і використання фінансових ресурсів з метою вирішення конкретних завдань для досягнення поставлених цілей.

Крім власне "управління фінансами" для характеристики процесів управління використовують ще такі терміни як "фінансовий менеджмент", "фінансове управління" та "адміністрування". З розвитком фінансово-економічних відносин в державі, з переходом до ринкової моделі господарювання, виявляється необхідність і набуває все більшого значення управління фінансами установ та організацій охорони здоров'я, як самостійний вид діяльності державних органів управління та органів управління установою, і який тісно пов'язаний з державною фінансовою політикою. Аналіз цих та інших проблем буде предметом наших подальших наукових досліджень.

Література:

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

2. Бабич А. М. Государственные и муницыпальные финансы: Учебник для вузов / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 687 с.

3. Базилевич В.Д. Державні фінанси. Навч. посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик; за заг. ред. Базилевича В.Д. – К.: Атіка, 2002. – 368с.

4. Боголепов Д. Краткий курс финансовой науки / Д. Боголепов. – М.: Пролетарий, 1925. – 281 с.

5. Василик О. Д. Державні фінанси України: Навч. посіб. / О. Д. Василик, Павлюк К. В. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 608 с.

6. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підруч. / О. Д. Василик. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.

7. Кириленко В. До питання про суть і функції фінансової політики держави / Віталій Кириленко // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 4 (13). – С. 94-99.

8. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / Г. Г. Кірейцев. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.

9. Кудряшов В. П. Фінанси: Навч. посібник. / Кудряшов В. П. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 352 с.

10. Ковальчук С. В. Фінанси: Навч. посібник. / С. В. Ковальчук, І. В. Форкун. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 568 с.

11. Озеров И. Х. Основы финансовой науки / И. Х. Озеров. – М.: Типография т-ва И. Д. Сытина, 1914. – 364 с.

12. Онишко С. В. Пріоритети фінансової політики у контексті розвитку економіки. / С. В. Онишко, Т. В. Паєнтко // Науковий вісник НУДПСУ. – 2006. – №3 (34). – С. 54-59.

13. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник / В. М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.

14. Романенко О. Р. Фінанси: Підручник. / О. Р. Романенко. – К.: Знання, 2006. – 312 с.

15. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / [В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін]; за наук.ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

16. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / [Л. А. Дробозина, Л. П. Окунева, Л. Д. Андросова и др.]; Под ред. Проф. Л. А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 479 с.

17. Фінанси: Навч. посібник / За ред. В. І. Оспіщева. – К.: Знання, 2006. – 415 с.

18. Фінанси: вишкіл студії. Навч. посібник / [С. І. Юрій, Т. О. Кізима, Н. П. Злепко, М. М. Тріпак]; за ред. С. І. Юрія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 357 с.

19. Фінанси: підруч. / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова; Тернопільськ. нац. екон. ун-т. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

20. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / [Н. Ф. Самсонов, Н. П. Баранникова, А. А. Болодин и др.]; под ред. проф. Н. Ф. Самсонова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 495 с.

21. Финансы: Учебник для вузов. / [М. В. Романовский, проф. О. В. Врублевская, Б. М. Сабанти]; под ред. проф. М. В. Романовского, проф. О.В. Врублевской, Б. М. Сабанти. – М.: Изд-во ”Перспектива”; Изд-во ”Юрайт”, 2000. – 520 с.

22. Финансы: Учебник для вузов / [Г. Б. Поляк, И. А. Акодис, Т. А. Краева и др.]; под ред. Г. Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 607 с.

УДК 336.717

Рожкова К. І.,
аспірантка Державної установи "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

ОСОБЛИВОСТІ РЕКАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті обґрунтовані об'єктивні економічні передумови процесу рекапіталізації банків в Україні; розглянуті інструменти її здійснення. Визначений вплив рекапіталізації на подальший розвиток банківської системи України.

Ключові слова: *рекапіталізація банків, економічна криза.*

В статье обоснованы объективные экономические предпосылки рекапитализации банков в Украине; рассмотрены инструменты её реализации. Осуществлена оценка влияния рекапитализации на дальнейшее развитие банковской системы Украины.

Ключевые слова: *рекапитализация банков, экономический кризис.*

The author justifies the economic preconditions for the bank recapitalization in Ukraine and considers variants of its realization. The article reveals the influence of the recapitalization on further development of Ukraine's banking system.

Key words: *bank recapitalization, economic crisis.*

Постановка проблеми. Активна фаза економічної кризи в Україні характеризувалась стрімкою девальвацією національної валюти, гострим дефіцитом ліквідності банківської системи та загрозою банкротства деяких українських банків. Економічна криза стала серйозною перепоною на шляху розвитку вітчизняної банківської системи і вказала на ряд проблем, які в ній існували. Основною з них стала втрата банками ліквідності через відтік коштів та втрату довіри з боку вкладників. Відтак банки втратили значну частину фінансових ресурсів, необхідних для їх ефективного функціонування, і значна кількість банків виявилась недокапіталізованими. В такій ситуації надзвичайної актуальності набула проблема рекапіталізації банків з метою відновлення довіри до банків та збереження стабільності в банківській систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Причини й особливості розгортання кризових явищ у національних банківських системах зумовили значний науковий інтерес до цих проблем: за останні два роки в Україні та у світі видрукувано надзвичайно багато прикладних розробок та низку

© Рожкова К. І., 2010

фундаментальних монографій з цих питань. Втім необхідно зазначити, що з точки зору практичної імплементації наукових розробок важливо, передусім, врахування національної специфіки розвитку банківських систем та ураження їх кризовими явищами.

В Україні найбільш системні і ґрунтовні дослідження особливостей зародження кризи в банківській системі, її макро– та мікроекономічних наслідків були зроблені науковцями Інституту економіки та прогнозування НАН України та окремими неурядовими аналітичними центрами.

Мета і завдання дослідження. Разом з тим, по мірі стабілізації економічної ситуації виникає потреба критичного осмислення та оцінки ефективності здійснених заходів антикризової політики, зокрема в частині вітчизняної практики рекапіталізації банків, на що було потрачено значні бюджетні кошти.

Виклад основного матеріалу. У періоди кризи виникає гостра необхідність у державній підтримці банківського сектору країни. Ця необхідність зумовлена тим, що саморегуляція через ринковий механізм у таких умовах просто не діє.

На сьогоднішній день існують два основні шляхи вирішення кризової ситуації в банківському секторі – ліквідація та рекапіталізація банків. При ліквідації збитки після продажу активів будуть покриті власниками депозитів (фондом гарантування вкладів). Варто зазначити, що крупні (системні) банки не варто в кризових умовах ліквідувати в звичайному правовому порядку, адже ситуація склалась таким чином, що ліквідація потребуватиме занадто багато часу. Більше того, це може спричинити зростання недовіри до банківського сектора з боку вкладників, що в майбутньому ще гірше вплине на загальну ситуацію у банківському секторі. Таке вирішення проблеми може застосовуватись лише для малих банків, які не є ключовими учасниками ринку в цілому.

На противагу даному механізму в більшості західних країн існує необхідна нормативно-правова база, що дозволяє регуляторам забирати з проблемного банку депозити та всі "хороші" активи і переводити їх до іншого банку. Таким чином захист вкладників відбувається набагато дешевше і скоріше.

В Україні вже теж існує такий закон, але він був прийнятий лише у 2009 р. І поки його не було, єдиною можливістю повністю захистити вкладників проблемного банку була його рекапіталізація з боку держави. Мається на увазі не звичайне вливання бюджетних коштів з метою збільшення капіталу, а отримання контролю над установою. Адже тільки після цього має місце детальний комплексний аудит, що дасть достовірні відповіді на питання, чи є взагалі у цього банку шанси вижити, якими є його реальні джерела прибутку тощо. Лише після даної процедури можна прийняти рішення щодо того, чи дозволити банку розвиватись, або виплатити гроші вкладникам, а сам банк закрити, якщо його проблеми набули необоротно-

го характеру. Але цього не можна зробити без входження в капітал банку, адже існує проблема закритості інформації [2].

Беручи до уваги світовий досвід, існує кілька шляхів рекапіталізації банківської системи (при цьому дані варіанти більш складні, ніж схема рекапіталізації, затверджена в Україні). Їх об'єднує можливість так чи інакше очистити баланси банків від "поганих" активів і компенсувати їм витрачений у процесі "падіння" капітал. Ці схеми витратні для держави, і досвід багатьох країн свідчить про те, що такі витрати можуть досягати 15% ВВП. За нашими розрахунками, в Україні ця сума навряд чи може бути менше 10% ВВП. Тим не менше також ясно, що спроби замаскувати проблему приведуть до повторення японського досвіду 1990-х, коли ситуація в банківській системі була стабілізована, але при невирішеним питання рекапіталізації банки виявилися не в змозі видавати нові кредити населенню і реальному сектору.

Найбільш очевидна схема рекапіталізації і списання поганих боргів – це створення фонду поганих активів. Реалізація такого механізму передбачає, що банки продають свої активи якоїсь державної корпорації або за номінальною ціною, або з певним дисконтом, але в будь-якому разі за ціною, що істотно перевищує ринкову. Таким шляхом держава вилучає з балансів банків погані активи і надає їм новий капітал, що дозволяє "почати життя спочатку". Після цього держава починає самостійну роботу над викупленими поганими активами, що дає можливість ефективно консолідувати процес переговорів з неплатниками за кредитами і вирішувати питання про їх банкрутство або реструктуризації боргу, виходячи з державних інтересів. При здійсненні цієї схеми держава неминуче несе значні фінансові втрати, тому що багато хто з поганих кредитів ніколи не будуть погашені. Крім того, держава стає власником великої кількості підприємств.

Альтернативний шлях, який дозволяє вирішити частину вищевказаних проблем, передбачає запровадження обов'язкового зворотного викупу поганих боргів з боку банків. Крім того, в рамках цієї схеми саме банки залишаються відповідальними за роботу зі своїми позичальниками. При такому підході держава не стає власником різноманітних підприємств, які не можуть розплатитися за боргами, і також, швидше за все, зможе уникнути значних фінансових втрат, тому що банки зобов'язані викупити свої активи назад. Проте міжнародний досвід показує, що банки втрачають інтерес до активів, які виведені в них з балансів. Нарешті, держава ризикує опинитися власником банків, які не виконали свої зобов'язання.

Одна схема – а саме її і впровадили в нашій країні – мабуть, найбільш проста в реалізації, передбачає просто рекапіталізацію банків в обмін на привілейовані або звичайні акції. Щоправда, за кордоном це відбувається із зобов'язанням зворотного викупу і за умови, що банки створять резерви проти поганих активів за рахунок знову отриманого капіталу. У цьому випадку уряд стає акціонером банків і має можливість контролювати їхню

кредитну політику, однак несе і пов’язані з цим ризики. Щоправда, у розвинутих країнах один з важливих питань полягає в тому, що саме банки отримують від держави. Можуть використовуватися як просто бюджетні кошти, так і державні цінні папери, які, однак, не можуть бути негайно продані на ринку, але можуть бути задіяні в операціях РЕПО з органами грошово-кредитного регулювання.

Наведемо кілька прикладів порятунку банківських систем. Зокрема, спочатку зупинимося на досвіді скандинавських країн, який прийнято вважати чи не найбільш вдалим. Так, наприкінці 1980-х років для боротьби з наслідками скандинавського кризи в банківській системі уряд Норвегії розробив схему допомоги банкам, яка не передбачала викуп активів – підтримка надавалася у вигляді додаткового капіталу. Спочатку, в 1988 році, уряд Норвегії дозволив двом державним фондам брати участь в програмі допомоги проблемним банкам. Протягом двох років Фонд гарантій комерційним банкам і Фонд гарантій ощадним банкам, що фінансувалися з щорічних внесків комерційних банків, виділяли капітал проблемним фінансовим інститутам Норвегії.

Фонди гарантій банкам інвестували в акціонерний капітал банків на умовах одноразового списання власного капіталу згідно з втратами банків (з можливістю списання його до нуля), зміни ради директорів і менеджменту, заборони на проведення окремих банківських операцій, зниження операційних витрат і вживання заходів для стримування росту активів. Відзначимо, що рішення уряду Норвегії про входження в капітал банків розглядалося як тимчасове – на період кризи. Умови участі в програмі рекапіталізації були непривабливі для менеджерів банків та їх акціонерів, тому банківські організації зверталися по допомогу лише за відсутності інших способів залучення власного капіталу.

Другий приклад – країни Латинської Америки. Девальвація песо під час так званої текіла-кризи (1994 рік) зумовила недолік капіталізації банківської системи Мексики: за кілька місяців рівень достатності капіталу впав з 9,3% до менш, ніж 8%. Антикризова програма уряду Мексики передбачала можливість як тимчасової докапіталізації банківської системи, так і її повної рекапіталізації. Державним органом, відповідальним за реалізацію політики по боротьбі з кризою, став Банківський фонд захисту заощаджень (БФЗС).

Тимчасова докапіталізація банківської системи полягала у викупі цим фондом субординованих боргових зобов’язань фінансових інститутів на строк до п’яти років. Зобов’язання могли бути конвертовані у звичайні акції, якщо не погашалися протягом п’яти років. Передбачався також їх достроковий викуп. Фонд фінансував покупку боргових зобов’язань за допомогою кредиту Центробанку Мексики. Наступним кроком з порятунку банківської системи стало очищення балансів банків від проблемних кредитів. Уряд Мексики спільно з БФЗС запропонував наступну схему:

оголосив про викуп проблемних активів за ціною вище ринкової за умови, що акціонери банку зобов'язуються збільшити капітал у пропорції два до одного: на кожні два песо викуплених кредитів власники вносять один песо власного капіталу. Спеціальні позабалансові організації, створені банками, отримали проблемні кредити в управління. Кошти, що надходили від цих активів, спрямовувалися на погашення нот БФЗС. Невиплачені за кредитами кошти при погашенні урядових нот через 10 років визнавалися як збиток, і держава відшкодовувала 70–80%.

Третій приклад – план підтримки банківського сектора Південної Кореї (часів кризи 1997 року) включав залучення більшого обсягу приватних коштів для рекапіталізації і викупу проблемних активів. Уряд поклав обов'язки щодо здійснення антикризових заходів на дві державні організації: Корейську корпорацію зі страхування депозитів і Корейську корпорацію з управління активами. Програма очищення балансів банків була поєднана з наданням Банком Кореї коштів комерційним банкам для вирішення проблеми короткострокового кредитування [4].

Щоб залучити приватні кошти, корпорації випустили боргові зобов'язання. Уряд надав гарантії по нових боргових інструментів, випущених держкорпораціями, і зобов'язалася виплачувати за ними процентні платежі. Системним фінансовим інститутам було запропоновано обміняти частки в їхніх структурах на облігації Корпорації зі страхування депозитів. У банків, які санувалися в рамках програми, було списано 87,5% власного капіталу, а менеджмент, відповідальний за втрати, був замінений. Корпорація з управління активами забирала у комерційних банків проблемні кредити з дисконтом. Спочатку певний дисконт не був пов'язаний з нормативами резервування, але пізніше Корпорація з управління активами викуповувала забезпечені кредити за ціною 36% від номіналу, а незабезпечені – по 1%.

Повертаючись до українських реалій, варто зазначити, що у першому кварталі 2009 року банківська система показала сумарні збитки у 7,2 млрд. грн. Найбільші збитки за результатами діяльності зазнали Укрпромбанк – 4,44 млрд. грн., Надра банк – 557,53 млн. грн., Райффазейнбанк Аваль – 368, 9 млн. грн., ОТП банк – 211,8 млн. грн., Сведбанк – 167,7 млн. грн., Альфа банк – 161,7 млн. грн., Ерсте банк – 143,7 млн. грн. [1].

За даними НБУ, обсяг капіталу вітчизняних банків станом на 01.02.2010 р. становив 121760 млн. грн. Обсяг сплаченого статутного капіталу становив 121435 млн. грн. За результатами діяльності банків станом на початок 2010 р. у зв'язку зі зростанням негативного фінансового результату діяльності банків до 38450 млн. грн. (тоді як станом на початок 2009 р. фінансовий результат був позитивним і становив 7304 млн. грн.) скорочення капіталу склало 3,55%, або 4088 млн. грн.

Головна мета входження держави в капітал банків – забезпечення стабільності банківської системи. На сьогоднішній день держава інвестувала в три банки близько 9,5 млрд. грн. Державні кошти на рекапіталіза-

цію отримали лише три установи: Укргазбанк отримав ОВДП на суму 3,1 млрд. грн. в обмін на 81,6% акцій банку, Родовід Банк – на 2,8 млрд. грн. (99,93%), банк Київ – на 3,56 млрд. грн. (99,97%). При цьому першочерговий перелік претендентів на рекапіталізацію у квітні 2009 р. складався із семи банків: Надра, Укрпромбанк, Імексбанк, Фінанси та Кредит, Укргазбанк, Родовідбанк, банк Київ. Найбільш проблемними банками є Надра і Укрпромбанк: їх заборгованість перед зовнішніми кредиторами перевищує 1 млрд. дол. США, перед українськими вкладниками – фізичними особами – 15,9 млрд. грн. Банки Надра і Укрпромбанк посідають п'яте і шосте місця у банківській системі за обсягами депозитів населення, кількість їх вкладників становить понад 2 і 1 млн. осіб відповідно [1].

Постає питання про те, чому рішення про рекапіталізацію було прийнято саме щодо даних трьох банків серед усього переліку банків-претендентів. Тут варто зазначити, що Родовідбанк та Укргазбанк є великими банками і належать до першої двадцятки банків України, в них зосереджена значна частина ресурсів всієї банківської системи, і прийняття рішення щодо ліквідації даних банків ще більше похитнуло би довіру до банківської системи і могло призвести до подальшого відтоку коштів з інших банківських установ. Банк "Київ" обрали у зв'язку з тим, що він фактично спеціалізувався операціях пов'язаних з будівництвом, яке являлося одною з найбільш прибуткових галузей в до кризовий період, і в ньому була зосереджена значна кількість ресурсів даної галузі. На разі банк "Київ" планується реструктуризувати на зразок поштових банків в країнах Європи.

Коли ж власне дані три банки відчули найгострішу потребу у коштах і були на межі банкрутства? За травневими даними результатів роботи незалежних аудиторів стало відомим, що в таких банках, як Родовідбанк і "Київ" капіталу вже не було, він дорівнював нулю або навіть був від'ємним. Ці дані підтверджує фінансова звітність даних банків у другому кварталі 2009 р. (табл.1, 2). У результаті держава стала власником майже 100% цих банків. У даному випадку вже не має значення, яку кількість капіталу треба першочергово вкласти, але його має бути достатньо для того, щоб задовольнити вимоги щодо повернення депозитів населення.

Таблиця 1

Окремі показники діяльності Родовідбанку, млрд. грн. [6]

Показники	**01.01.2008**	**01.04.2008**	**01.07.2008**	**01.10.2008**	**01.01.2009**	**01.04.2009**	**01.07.2009**	**01.10.2009**	**01.01.2010**
Активи	9,952	11,001	11,997	13,368	13,196	10,988	8,730	9,098	16,952

Статутний капітал	0,435	0,435	0,435	0,435	0,435	0,435	0,001	2,809	8,409
Емісійні різниці	0,536	0,536	0,536	0,536	0,536	0,536	0,536	0,536	0,536
Загальні резерви	0,166	0,164	0,223	0,228	0,691	0,459	0,956	0,471	-0,279
Прибуток/збиток минулих років	0	0	0	0	0	0,031	0,031	0,031	0
Прибуток/збиток поточного року	0,062	0,031	0,055	0,072	0,035	0,002	-1,511	-2,113	-4,216
Усього власного капіталу	1,141	1,170	1,191	1,213	1,410	1,238	-0,212	1,59	4,336
Норматив достатності капіталу Н4, %	4,45	4,01	3,69	3,31	3,48	4,13	0,01	32,56	48,80

Ситуація в Укргазбанку, як свідчать дані офіційної звітності, різко погіршилась протягом першого кварталу 2009 р. (табл.3), хоча за реальні проблеми в банку почалися значно раніше.

Таблиця 2

Окремі показники діяльності банку "Київ", млрд. грн [5]

Показники	**01.01.2008**	**01.04.2008**	**01.07.2008**	**01.10.2008**	**01.01.2009**	**01.04.2009**	**01.07.2009**	**01.10.2009**
Активи	3,283	3,755	4,129	4,377	4,887	4,262	3,456	5,300
Статутний капітал	0,180	0,180	0,180	0,180	0,001	0,225	0,002	3,568
Емісійні різниці	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Загальні резерви	0,548	0,548	0,567	0,567	0,565	0,564	0,824	0,824

Прибуток/збиток минулих років	0	0,020	0,001	0,001	0,002	0,038	0	0
Прибуток/збиток поточного року	0,020	0,005	0,016	0,027	0,036	-0,382	-1,203	-1,594
Усього власного капіталу	0,509	0,516	0,526	0,537	0,590	0,208	-0,613	2,561
Норматив достатності капіталу Н4, %	6,58	5,61	5,05	4,72	0,02	6,08	0,09	79,71

Таблиця 3

Окремі показники діяльності Укргазбанку, млрд. грн [7]

Показники	**01.01.2008**	**01.04.2008**	**01.07.2008**	**01.10.2008**	**01.01.2009**	**01.04.2009**	**01.07.2009**	**01.10.2009**	**01.01.2010**
Активи	10,314	11,193	12,175	13,569	14,803	12,496	12,140	12,942	12,090
Статутний капітал	0,5000	0,500	0,600	0,600	0,700	0,700	0,700	3,800	3,800
Емісійні різниці	0,069	0,0689	0,119	0,119	0,136	0,136	0,136	0,136	0,136
Загальні резерви	0,446	0,446	0,546	0,546	0,654	0,858	0,854	0,861	0,772
Прибуток/збиток минулих років	0,002	0,102	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
Прибуток/збиток поточного року	0,100	0,029	0,064	0,128	0,204	0,004	-0,076	-1,784	-4,416
Усього власного капіталу	0,929	0,958	1,144	1,208	1,453	1,456	1,373	2,772	0,095
Норматив достатності капіталу Н4, %	5,07	4,65	5,16	4,61	4,95	6,01	6,20	31,46	33,57

Якщо проаналізувати фінансову звітність трьох рекапіталізованих банків і розрахувати норматив достатності капіталу, який повинен бути не меншим за 4%, то можна побачити наступну картину: Родовідбанк не ви-

конував даного нормативу ще з середини 2008 року (рис.1), в банку "Київ" відбувається різке падіння даного нормативу до 0,02% на початок та у третьому кварталі 2009 року (рис.2), Укргазбанк підтримував даний показник на достатньому рівні (рис.3), але не виконував інших нормативних показників, які не можна розрахувати за даними офіційної звітності.

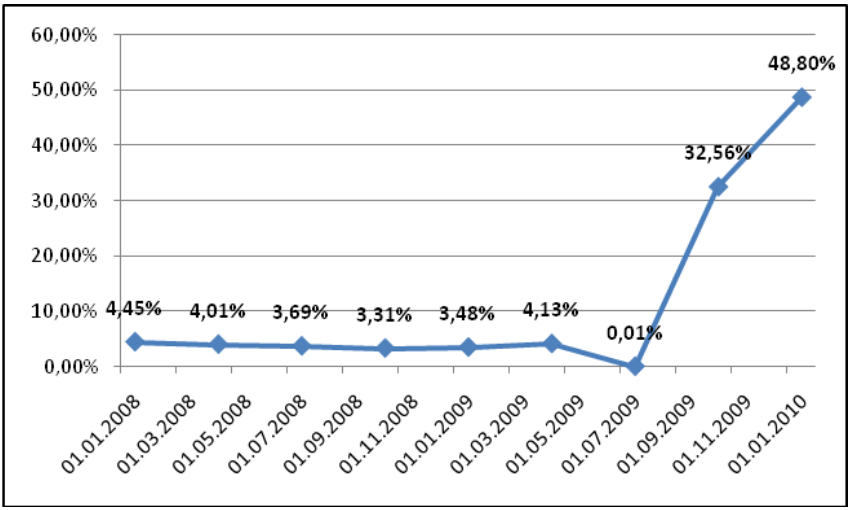

Рис.1. Зміни нормативу достатності капіталу Н4 у Родовідбанку [6]

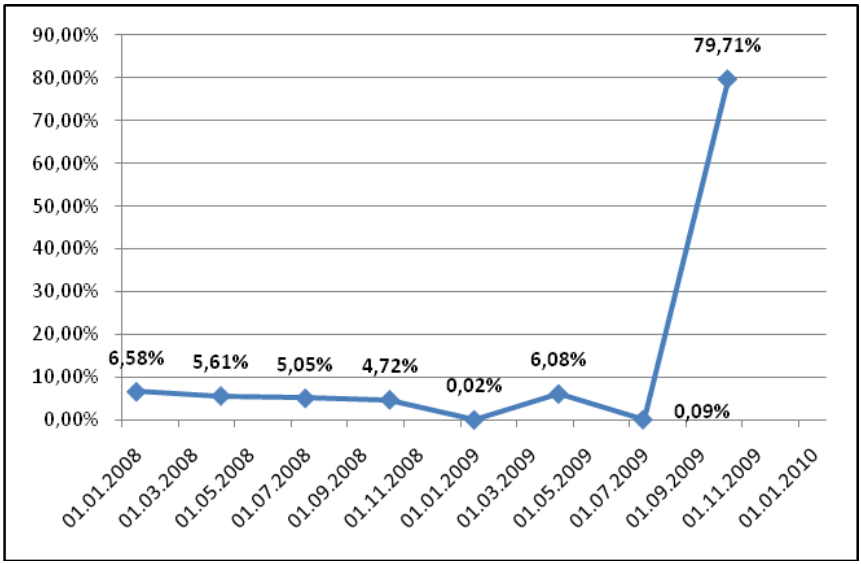

Рис.2. Зміни нормативу достатності капіталу Н4 у банку "Київ" [5]

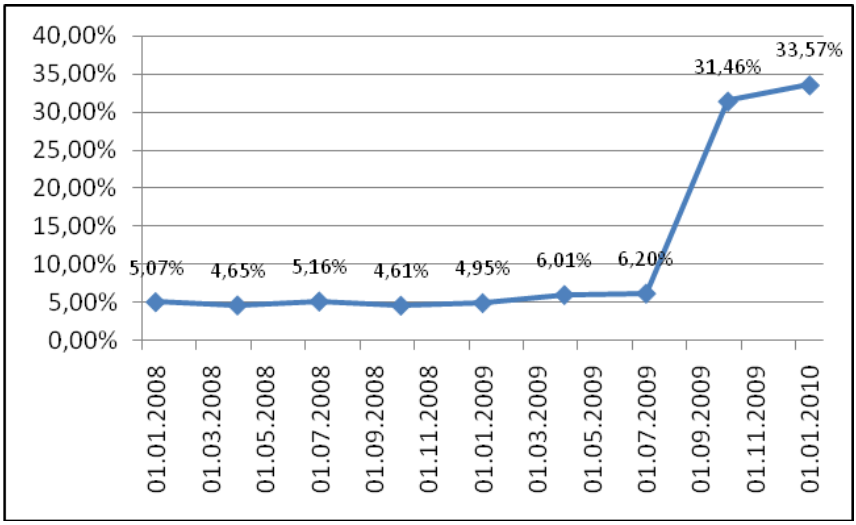

Рис. 3. Зміни нормативу достатності капіталу Н4 в Укргазбанку [7]

Після проведення процедури рекапіталізації шляхом закритого приватного розміщення акцій в банках ведеться активна політика реструктуризації боргів, було виведено тимчасову адміністрацію та знято мораторії на повернення вкладів клієнтам банку.

Рекапіталізовані банки отримують можливість тісно співпрацювати з державними органами і підприємствами з реалізації загальнодержавних програм. Це дозволить, з одного боку, підвищити фінансову стійкість даних банків, а з іншого боку, уряд отримає можливість реалізовувати через них свої програми з антикризового управління. Фактично, сьогодні Кабінет Міністрів отримує можливість використовувати не тільки Ощадбанк України і Укрексімбанк, але й Укргазбанк, Родовідбанк і банк “Київ” для реалізації державних банківських програм для населення.

Раніше населення, яке віддавало перевагу роботі з державними банками, було штучно обмежено у виборі Ощадбанком і Укрексімбанком. Сьогодні ж є можливість вибору вже між п’ятьма банками. Ще одним суперечливим моментом в українському процесі рекапіталізації ряд аналітиків називає той факт, що держава внесла до статутних фондів банків державні цінні папери, а не живі гроші, адже процес викупу ОВДП може зайняти досить багато часу. Але на сьогодні розроблені спеціальні графіки монетизації ОВДП, за якими фінансові установи отримуватимуть “живі” гроші відповідно до їх потреб. Крім того, державні облігації – це якісний інструмент рефінансування, який дозволяє отримувати у НБУ відносно дешеві гроші для підтримки платоспроможності банку. На даний момент НБУ ре-

фінансує банки під заставу державних облігацій за ставкою 16% річних у порівнянні з 22% річних на міжбанківському ринку, що дозволяє банкам отримувати порівняно дешеві ресурси для вирішення своїх завдань.

Іншими словами, в сьогоднішній ситуації ще одна мета рекапіталізації полягає в тому, щоб за рахунок продажу держоблігацій НБУ і отримання вільних і порівняно дешевих ресурсів відродити систему кредитування як населення, так і суб'єктів малого і середнього бізнесу. Причому зробити це найближчим часом і на максимально прийнятних для позичальників умовах. Налагодження даного процесу автоматично пожвавить не лише банківський сектор, але й економіку країни в цілому. Варто також додати, що статус державного автоматично підвищує рівень довіри вкладників до банку.

Висновки. Проведений аналіз засвідчив, що в Україні на етапі розгортання економічної кризи виникли об'єктивні обставини для здійснення рекапіталізації банків. Враховуючи обмежені бюджетні можливості, обсяг коштів, спрямованих на рекапіталізацію банків, порівняно із зарубіжними країнами, не є значним, однак для українських платників податків він є суттєвим тягарем. Враховуючи проблеми із бюджетним ресурсом у поточному році, а також недоліки, які виявила практика рекапіталізації банків у минулому році, подальша практика спрямування бюджетних ресурсів на цілі порятунку комерційних банків є недоцільною.

Як показала практика, рекапіталізація банків Урядом виявилась менш успішною, ніж рекапіталізація банків приватними інвесторами. На сьогодні найбільшими проблемами рекапіталізованих банків залишається якість активів, а також визначення ринкової ніші функціонування.

До числа першочергових задач держави в цьому контексті слід віднести остаточне визначення зі стратегічними пріоритетами держави щодо управління цими банками з тим, щоб забезпечити у перспективі (2-3 роки) привабливу вартість капіталу і повернути державі витрачені кошти.

Література:

1. Деловая столица. – 2009. – № 20. – С. 9.

2. Криза у суспільних вимірах: Додаток до журналу "Україна: події, факти, коментарі". – 2009. – № 21. – С. 46-49.

3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://bank.gov.ua>.

4. Опыт иностранной рекапитализации [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http:// http://recapitalization.com.ua>.

5. Фінансова звітність банку Київ [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.bank.kiev.ua/main.php?cPath=12_23>.

6. Фінансова звітність Родовідбанку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.rodovidbank.com/ukr/quartreports.php>.

7. Фінансова звітність Укргазбанку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.ukrgasbank.com/ukr/about/financial_parameters/quarterly_reporting/>.

УДК 336. 763

Рябокінь М. В.,
старший викладач кафедри фінансових ринків та фінансових послуг Національного університету державної податкової служби України

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СВІТОВОГО РИНКУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізований сучасний стан світового ринку сек'юритизації фінансових активів. Також визначено перспективи його подальшого розвитку в країнах світу та в Україні.

Ключові слова: *сек'юритизація; ринок; оригінатор; активи; пул; рейтингове агентство; цінні папери, забезпечені активами.*

В статье проанализировано современное состояние рынка секьюритизации финансовых активов. Также определены перспективи его дальнейшего развития в странах мира и в Украине.

Ключевые слова: *секьюритизация, рынок; оригинатор, активы; пул; рейтинговое агентство; ценные бумаги, обеспеченные активами.*

In the article there is analysed condition of a modern world market of securitization of financial assets. Also there is determination of prospects of its subsequent development in the countries of the world and in Ukraine.

Key words: *securitization, market, originator; asset, pool, rating agency; securities, provided with assets.*

Постановка проблеми. Останні десятиліття стали періодом появи і швидкого впровадження в світову економічну практику різноманітних фінансових нововведень. З їх допомогою фінансові установи змогли запропонувати своїм клієнтам нові продукти, підвищити стандарти обслуговування, зменшити ризики.

Найважливішою інновацією другої половини XX ст., що створила найбільший і значущий сегмент світового ринку капіталу, є сек'юритизація фінансових активів. З'явившись в 1970 році в США як спосіб підвищення ліквідності вторинного ринку заставних, на теперішній час сек'юритизація перетворилася на високоефективний фінансовий інструмент, що дозволяє кредитним установам всього світу не тільки здійснювати рефінансування виданих позик, але і активно управляти кредитним ризиком.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням сек'юритизації активів присвячено велику кількість праць всесвітньо відомих зарубіжних науковців та практиків, а саме: Х.П.Бера [4], Е.Девідсона [7], Е.Сандерса

© Рябокінь М. В., 2010

[7], Ю.Туктарова [9], В.Бакланової [2-3], А.Штуппніга [10], М.Вольфа [10], Н.Сало [10], Е.Джантуханової [8] та інших. В Україні сек'юритизація активів як предмет дослідження є у незначної кількості авторів, серед них: О.Геєць [6], О.Бажанов [1], М.Бурмака [5], Н.Шелудько [11].

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз сучасного стану світового ринку сек'юритизації фінансових активів та визначення подальших перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сек'юритизація активів є однією з найбільш значимих фінансових інновацій XX століття. Виникнувши в кінці 70-х років, цей інструмент захопив один з провідних секторів ринку капіталу з оборотом в мільярди доларів.

Проте, криза іпотечних цінних паперів 2007 року в США, яка переросла в світову фінансову кризу, призвела до катастрофічного зниження попиту на сек'юритизаційні цінні папери.

Аналіз випуску цінних паперів, забезпечених активами по країнам та регіонам (табл.1) свідчить про те, що, починаючи з 2003 року в цілому їх обсяги постійно зростали до 2007 року.

Таблиця 1

Випуск цінних паперів, забезпечених активами по країнам та регіонам (в мільярдах доларів США)[2]

Країна (регіон)	2003	2004	2005	2006	2007	2008
США	3671,3	2648,8	3138,8	3240,9	2951,7	1520,9
Австралія	71,3	76,1	76,7	90,9	68,1	16,3
Японія	32,8	50,9	80,8	83,4	76,4	58,0
Канада	16,6	17,5	24,5	28,9	45,2	78,8
Великобританія	85,7	130,5	157,4	241,6	236,7	400,4
Іспанія	43,6	40,7	50,4	55,4	83,8	118,8
Нідерланди	23,7	22,7	48,8	35,8	55,9	106,9
Італія	38,3	42,8	40,5	37,9	36,1	121,0
Німеччина	8,5	10,1	19,3	47,4	25,5	73,8
Ірландія	3,8	3,1	0,6	13,3	14,3	59,9
Бельгія	3,0	2,5	0,6	2,9	5,6	51,4
Франція	8,9	9,8	9,3	9,5	5,3	20,9
Португалія	11,8	9,7	9,5	7,3	14,8	21,8
Інші країни Європи	20,2	31,4	70,6	153,2	144,0	72,4
Всього в країнах Європи	247,5	303,2	407,1	604,3	622,0	1047,3
Південна Корея	33,5	23,6	27,9	24,3	21,3	18,7
Інші країни Азії	1,0	7,0	4,0	6,0	2,5	19,0
Латинська Америка	10,8	10,8	14,0	19,9	19,5	17,7
Інші країни	50,1	50,2	63,1	77,0	63,3	55,4
Всього в країнах світу	4087,1	3142,3	3782,4	4112,0	3816,7	2776,8

Для того, щоб відновити довіру інвесторів до ринку сек'юритизації, в грудні 2008 року лідируючі саморегульовані організації оголосили про спільний проект, який був націлений на розробку рекомендацій по покращенню функціонування ринку. В проекті прийняли участь Асоціація учасників індустрії цінних паперів та фінансових ринків (Securities Industry and Financial Markets Association – SIFMA), Американський форум по сек'юритизації (American Securitization Forum – ASF), Європейський форум по сек'юритизації (European Securitization Forum – ESF), та Австралійський форум по сек'юритизації (Australium Securitization Forum – Aus SF). Звіт, який називався "Відновлення довіри до ринку сек'юритизації", містив детальний аналіз факторів, які призвели до кризи: зниження стандартів видачі кредитів; заміна скрупульозної аналітичної роботи посиланням на рейтинги, які видавались рейтинговими агентствами; високий левередж; а також недооцінка ризику ліквідності.

Дослідження учасників проекту також показали, що без відновлення ринку сек'юритизації, попит приблизно на 2 трильйони доларів кредитного фінансування залишиться незадоволеним. Однак, питання відновлення процесів сек'юритизації, спирається не лише на виправлення помилок минулого. Більше уваги необхідно приділяти макроекономічним показникам та стану ринку нерухомості країн, особливо розвинутих. Саморегульовані організації визначили чотири ключових пріоритети спільного проекту:

1) підвищення стандартів розкриття інформації, особливо по відношенню до якості закладних портфелів;

2) підвищення прозорості по відношенню до стандартів видачі кредитів, включаючи іпотечні та споживчі кредити;

3) відновлення довіри до рейтингових агентств;

4) покращення процесів оцінки активів [2].

Можна стверджувати, що скоординовані дії урядів США, Великобританії та Європейського Союзу врятували ринок сек'юритизації від повної зупинки. Федеральний Резерв США витратив більше одного трильйона доларів на прямі інвестиції в сек'юритизовані активи, а також на організацію програм та фондів по підтримці іпотечного, споживчого та комерційного кредитування [3].

Найбільшими гравцями на ринку сек'юритизації в США були і продовжують залишатись Федеральні житлові агентства: Federal National Mortgage Association (FNM або Fannie Mae), Government National Mortgage Association (GNMA або Gannie Mae) та Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC або Freddie Mac).

На наведеному нижче рисунку 1 відображено динаміку випуску цінних паперів з іпотечним забезпеченням за останні 14 років. Очевидно, що на протязі останніх двох років первинні випуски сек'юритизованих цінних паперів з іпотечним забезпеченням, які не гарантовані федеральними агентствами, були мінімальними.

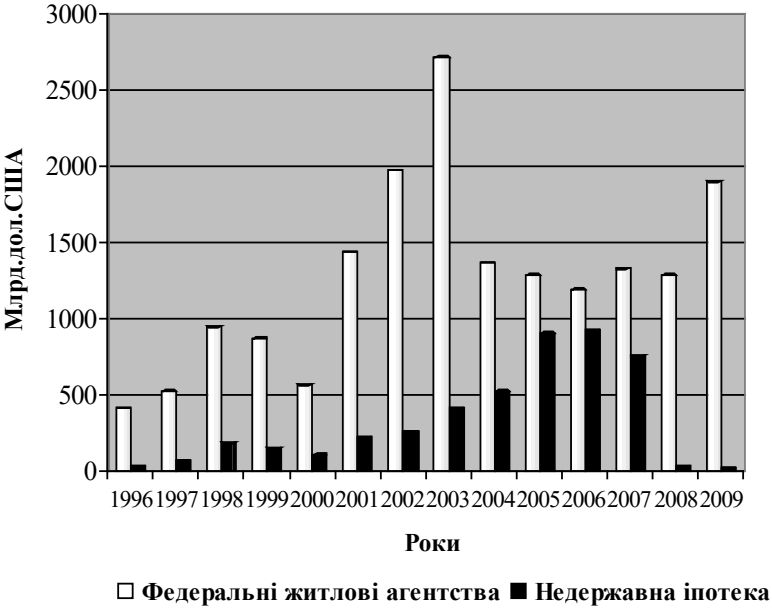

Рис. 1. Випуск цінних паперів з іпотечним забезпеченням в США [3]

У вересні 2008 року Fannie Mae та Freddie Mac були практично націоналізовані з метою стабілізації діяльності цих агентств та обмеження системного ризику. Аналітики інвестиційного банку Barclays Capital прогнозують, що у 2010 році три Федеральні житлові агентства випустять нові, гарантовані державною, цінні папери з іпотечним забезпеченням на суму близько 350 мільярдів доларів США.

Попит на сек'юритизовані цінні папери, які випущені американськими житловими агентствами продовжуватиме залишатись насиченим. Це пов'язано з тим, інвесторів приваблює наявність твердих державних гарантій по цим паперам.

В свою чергу, випуск цінних паперів, забезпечених неіпотечними активами в США зростав до 2007 року. В другій половині 2007 року ситуація різко змінилась (рис.2). У 2008 році відбулось обвальне падіння обсягів первинного ринку сек'юритизації. В 2009 році цей ринок показав ознаки стабілізації, однак на дуже низькому рівні.

В таблиці 2 наведено дані Асоціації учасників індустрії цінних паперів та фінансових ринків SIFMA по випуску сек'юритизованих облігацій по типам активів.

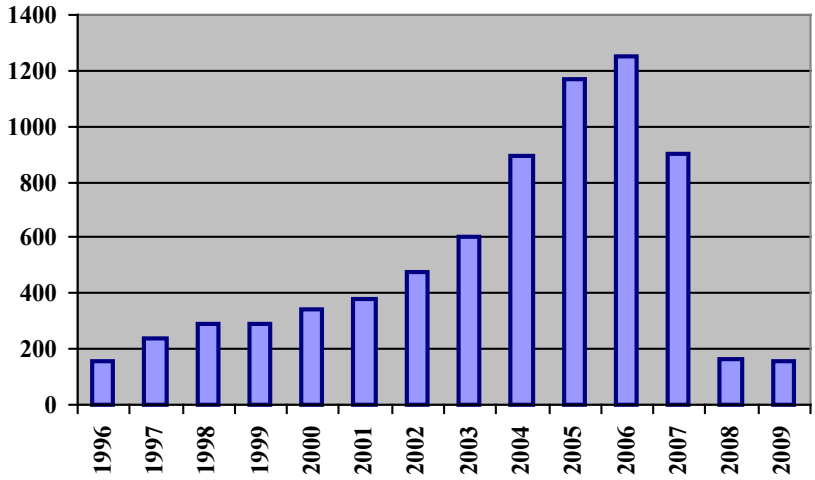

Рис. 2. Випуск цінних паперів з неіпотечним забезпеченням в США (млрд.дол.) [13]

Таблиця 2
Випуск сек'юритизованих облігацій по типам активів (в мільярдах доларів США) [13]

Тип активів	2005	2006	2007	2008	2009
Неіпотечне кредитування під заставу нерухомості	461	484	223	4	6
Кредитні картки	67	68	95	57	46
Іпотечні кредити	251	132	86	3	-
Автокредитування	85	81	74	36	62
Студентське кредитування	63	67	61	28	22
Інше	245	423	362	36	17
ВСЬОГО	1172	1253	902	163	154

З табл.2 видно, що в 2009 році загальні обсяги первинного розміщення сек'юритизованих цінних паперів продовжували знижуватись. Але в секторі автомобільного кредитування обсяги випусків суттєво зросли, що стало наслідком підтримки урядом США американських автовиробників. Обсяги ж випуску по іншим типам активів знижувались значно меншими темпами, що може свідчити про перспективну стабілізацію на ринку сек'юритизованих цінних паперів з неіпотечним покриттям.

У Європі ситуація на ринку сек'юритизованих цінних паперів дещо інша. До 2009 року спостерігалась тенденція до збільшення обсягів

сек'юритизації фінансових активів (табл.1), але світова фінансова криза кардинально змінила архітектуру цього ринку.

В 2009 році первинний ринок сек'юритизації активів в Європі практично не функціонував. В кінці року було проведено лише декілька операцій по сек'юритизації активів у Великобританії.

Важливим аспектом, який перешкоджає відродженню сек'юритизації фінансових активів у Європі, є дії регулюючих органів. Значні зміни були внесені у вимоги щодо резервування капіталу європейськими банками. Найважливішими з цих змін стали вимоги до оригінаторів залишати на своєму балансі частину сек'юритизованого портфелю в розмірі не менше 5%. Крім того, на інвесторів поклали обов'язки по відстеженню участі оригінатора в угоді: інвестор має право придбати сек'юритизовані цінні папери лише за умови, якщо оригінатор залишив в своєму портфелі законодавчо встановлений обсяг сек'юритизованих активів.

На інвесторів також законодавчо покладено обов'язки по аналізу значної кількості факторів:

– обсяг участі в угоді оригінатора;
– аналіз ризиків сек'юритизованих цінних паперів;
– аналіз ризиків сек'юритизованих активів;
– оцінка досвіду та репутації оригінатора;
– процес аналізу активів оригінатором;
– методологія оцінки активів оригінатором;
– структура сек'юритизації.

Реакція учасників ринку на вище вказані зміни законодавства була однозначно негативною, що стало ще однією причиною значного зниження темпів розвитку ринку сек'юритизації фінансових активів.

Варто також відзначити, що випущені сек'юритизовані інструменти приймаються Банком Англії та Європейським центральним банком в якості застави по угодам кредитування "репо". Це пояснює той факт, що в Європі обсяг сек'юритизації зростає, але до розміщення на публічному ринку ці папери не доходять, а залишаються на балансах банків-оригінаторів в якості інструментів управління ліквідністю банку. Рис. 3 ілюструє динаміку первинного ринку сек'юритизації в Європі.

Як видно з рис 3, досить значна частина випусків 2007 року та всі випуски 2008-2009 року залишились на балансах банків і не були розміщені серед інвесторів, що, суттєвим чином, стримує розвиток ринку сек'юритизації фінансових активів в Європі.

В інших країнах світу, таких як Японія, Австралія, Бразилія, Аргентина, Перу, Колумбія, Чилі, Південна Корея, протягом 2007-2009 років спостерігалась тенденція до щорічного зменшення обсягів сек'юритизації фінансових активів.

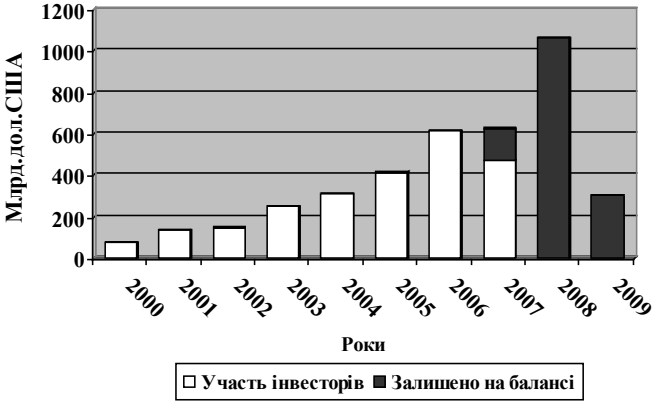

Рис. 3. Випуск сек'юритизованих цінних паперів в Європі (млрд.дол. США) [12]

Лише в Канаді зафіксовано зростання обсягу здійснення сек'юритизації: у 2008 році він зріс на 74 % в порівнянні з 2007 роком, з 45 млрд. дол. США до 79 млрд. дол. США. Але, як і у Європі, нові випуски сек'юритизованих цінних паперів не обертаються на публічному ринку, а служать інструментами управління ліквідністю банків.

Ринок сек'юритизації фінансових активів у Східній Європі, на Ближньому Сході та в Африці досягнув 13 мільярдів доларів США у 2006 році, але "відкотився" до 10 мільярдів доларів США у 2008 році. Більшість угод була здійснена в Південній Африці, Єгипті та Російській Федерації [2].

Для України сек'юритизація – ще відносно молоде явище, яке з 2006 року почало успішно використовуватись українськими банками. За допомогою сек'юритизації активів банки змогли рефінансувати видані раніше кредити. Але, світова фінансова криза завдала болючого удару по банківській системі України та, відповідно, по обсягам випуску сек'юритизованих цінних паперів (рис.4).

Перший досвід сек'юритизації активів в Україні у 2006 році здійснив комерційний банк "Дельта", який спеціалізується на наданні споживчих кредитів у торгівельних точках. Банк розмістив свої облігації на суму 150 млн. грн. Забезпечення емісії цінних паперів становив портфель роздрібних кредитів. Другим у 2007 році був "ПриватБанк", який розмістив єврооблігації на 180 млн. доларів США, забезпечені відповідним портфелем доларових іпотечних кредитів. Першу емісію іпотечних облігацій на суму 50 млн. грн. та успішне їх розміщення у березні 2007 року здійснив "Укргазбанк". В травні 2008 року "ПриватБанк" здійснив другу сек'юритизацію

активів на 110 млн. доларів США. Для цього було розміщено на міжнародному ринку облігації, забезпечені портфелем автокредитів. [1, с.60]

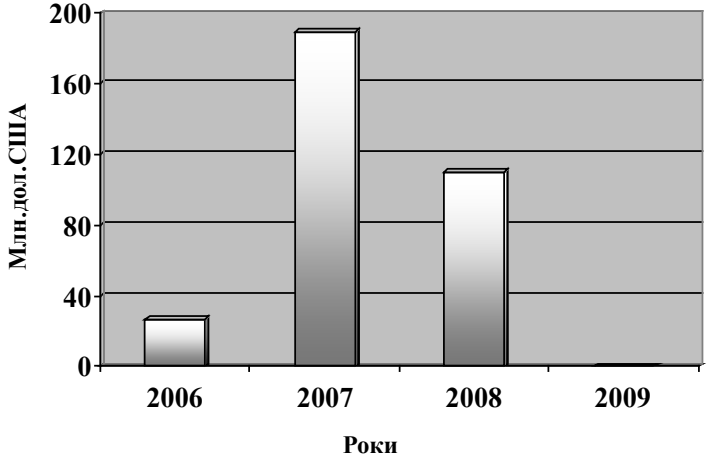

Рис. 4. Випуск сек'юритизованих цінних паперів в Україні (млн.дол. США) [розроблено автором на основі [1]

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного аналізу, можна стверджувати, що ефективному розвитку світового ринку сек'юритизації фінансових активів завадила фінансова криза. Але скоординовані дії урядів країн світу дозволили більш-менш стабілізувати ринок та зменшити темпи падіння обсягів сек'юритизації.

В Україні сек'юритизація може стати одним з ключових чинників розвитку ринку іпотечного кредитування. Проведення сек'юритизації іпотечних портфелів дозволить банкам залучати дешевше фінансування, одночасно звільняючи баланс для видачі іпотечних кредитів новим позичальникам.

На теперішній час неможливо говорити про наявність в Україні повноцінного ринку сек'юритизації активів в зв'язку з:

– відсутністю ринкової інфраструктури та законодавчої бази;
– складністю проведення операцій сек'юритизації;
– нерозвиненістю ринку боргових цінних паперів;
– низьким рівнем довіри інвесторів до українського фондового ринку.

В той же час, Україна має потенціал для використання банками інструменту сек'юритизації фінансових активів, але лише за умови відповідної державної підтримки та надання гарантій по сек'юритизованим цінним паперам.

Література:

1. Бажанов О. Формування засад сек'юритизації іпотечних активів в Україні / О. Бажанов // Вісник НБУ. – 2008. – № 10. – С. 59-63.

2. Бакланова В. Обзор состояния мирового рынка секьюритизации в 2009 году / В. Бакланова [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.rusipoteka.ru

3. Бакланова В. Обзор состояния мирового рынка секьюритизации: итоги 2009 года и взгляд в будущее / В. Бакланова [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.rusipoteka.ru

4. Бер Х. П. Секьюритизация активов / Бер Х. П. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 624 с.

5. Бурмака М. О. Сек'юритизація як інструмент регулювання ринку позикового капіталу: міжнародний досвід та перспективи розвитку в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/VUABS/2008_2/25.2.2.pdf

6. Геєць О. Сек'юритизація "кредитного портфеля" комерційного банку як метод розширення інвестиційної діяльності в Україні / О. Геєць // Банківська справа. – 1998. – № 6. – С. 22-27.

7. Девисон Е., Сандерс Е., Вольф Л-Л., Чинг А. Секьюритизация ипотеки / Девисон Е., Сандерс Е., Вольф Л-Л., Чинг А. – М.: Вершина, 2007. – 592 с.

8. Джантуханова Эстелла. Налоговые аспекты при подготовке и проведении сделки секьюритизации. // Рынок ценных бумаг. – 2008. – № 12. – С. 22-25.

9. Туктаров Ю. Секьюритизация и инвестиционные фонды / Ю.Туктаров // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 16. – С. 35-39.

10. Шелудько Н.М. Зовнішні запозичення банків України: тенденції, проблеми, перспективи / Н.М.Шелудько // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 1. – С. 130-136.

11. Штуппниг А., Вольф М., Сало Н. Развитие и перспективы секьюритизации в странах СНГ / Штуппниг А., Вольф М., Сало Н. // Энциклопедия российской секьюритизации – 2008. – С.63-72

12. www.group.barclays.com

13. www.sifma.org

УДК 330.322.1: 368.03

Сазонець І. Л.,
доктор економічних наук, професор,
Соловйова О. А.,
старший викладач Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКІВ В УКРАЇНІ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ СТАНДАРТИЗОВАНОГО ІНТЕРВ'Ю

У статті розглядається проблема здійснення інвестиційної діяльності страховиками в Україні і виявлення ступеня обізнаності респондентів у перерахованих проблемах.

Ключові слова: *страховик, інвестиційна діяльність, емпіричне дослідження, проблеми інвестиційної діяльності, респонденти, дисперсійний аналіз за Фридманом, рівень обізнаності*

В статье рассматривается проблема осуществления инвестиционной деятельности страховщиками в Украине и выявления степени осведомленности респондентов в перечисленных проблемах.

Ключевые слова: *страховщик, инвестиционная деятельность, эмпирическое исследование, проблемы инвестиционной деятельности, респонденты, дисперсионный анализ по Фридману, уровень осведомленности.*

The article is focused on the determination of problems of realization of investment activity insurers in Ukraine and exposure of degree of knowledge of respondents in the enumerating problems.

Keywords: *insurer, investment activity, insurer, investment activity, empiric research, problems of investment activity, respondents, analysis of variance by Fridman, level of knowledge.*

Постановка проблеми. Страхування виконує багато функцій в економіці країни. Однією з найважливіших з них є інвестиційна. Інвестиційна діяльність страховика має позитивний вплив як на розвиток ринкової економіки, так і на забезпечення ефективного функціонування самого страховика. Доцільність виділення інвестиційної функції страхування підтверджується роллю, яку інвестиційна діяльність страховика виконує у розвитку національної економіки, а саме: забезпечення фінансової безпеки акумульованих коштів юридичних та фізичних осіб; потенціальне збільшення обсягів інвестиційних ресурсів завдяки збільшенню інвестиційного до-

© Сазонець І. Л., Соловйова О. А., 2010

ходу страхувальника і страховика; формування класу активних індивідуальних інвесторів завдяки залученню страхувальників до участі у прибутку через систему нарахування бонусів або повернення частини страхового внеску; спрямування інвестиційних ресурсів у конкретні галузі економіки, які визначаються Кабінетом Міністрів України.

Таким чином, якщо на макрорівні інвестиційна діяльність є необхідною для національної економіки, то на мікрорівні вона є необхідною для кожного окремого страховика, тому що поліпшує ринкову позицію страховика. Страхові компанії, як і будь-який інвестор, будуть активно розміщувати вільні грошові кошти на фінансових ринках, якщо будуть своєчасно виявлені і вирішені проблеми розвитку інвестиційної діяльності страховиків України. Тому є необхідним визначити перелік основних проблем розвитку цієї діяльності страховиками України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Деякі науковці ототожнюють поняття "інвестиційна діяльність" та "інвестиційний процес". Наприклад, А.В. Мертенс вважає, що основний зміст діяльності інституційного інвестора можна охарактеризувати поняттям інвестиційний процес, складовими якого є: формування інвестиційної стратегії на основі цілей та обмежень діяльності організації, а також тих можливостей, які надаються ринком; аналіз інвестицій, під яким розуміється аналіз ринку в цілому, його сегментів, окремих цінних паперів; формування інвестиційного портфеля; управління портфелем; оцінка ефективності інвестиційної діяльності, [1, С. 367-368].

Інвестиційна діяльність – це послідовна, цілеспрямована діяльність, що полягає в капіталізації об'єктів власності, у формуванні та використанні руху інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій та інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату і має на меті отримання прибутку або певного соціального ефекту [2, С. 5].

Оскільки деякі автори ототожнюють поняття "інвестиційна діяльність" та "інвестиційний процес", авторами запропоновано наступне тлумачення поняття "інвестиційна діяльність страхової компанії". Інвестиційна діяльність страхової компанії – це діяльність, яка полягає у реалізації інвестиційної стратегії страховика, що базується на плануванні, формуванні та вкладанні вільних грошових коштів в активи, які забезпечують позитивний економічний надлишок і фінансову безпеку основної діяльності страховика.

Економічний механізм інвестиційної діяльності компанії зі страхування життя і компанії із загального страхування відрізняється, в першу чергу, розподілом інвестиційного доходу. Так, у загальному страхуванні інвестиційний дохід залишається у розпорядженні страхової компанії, а у страхуванні життя розподіляється між страхувальником і страховою компанією. Таке приєднання інвестиційного доходу дозволяє страхувальникам сплачувати не усю страхову суму, а її частину – до 70-80% залежно від тривалості дії страхового полісу. В країнах з розвинутими банківськими

ринками, де депозитні ставки не перевищують трьох відсотків річних, а страхові компанії за рахунок активних інвестиційних операцій досягають щорічного збільшення резерву внесків зі страхування життя на 6-8, іноді 10 – 12 відсотків річних. У таких умовах страхування життя розглядається як вигідне вкладення коштів, як спосіб нагромадження капіталу, [3, С. 292]. На зрівняння суми сплачених внесків-брутто з сумою коштів у страхових резевах потрібно 5-6 років, тому в окремих країнах встановлюється мінімальна тривалість договорів страхування життя в 5 років. В умовах сучасного українського страхового ринку таке зрівняння настає через більший проміжок часу, [3, С. 293].

Наближення страхового бізнесу до інвестиційного має своє відображення і в організаційних формах, [4, С. 203]. Так, на українському страховому ринку активністю відзначилася австрійська "Vienna Insurance Group", яка придбала 62% акцій СК "Українська страхова група", загальна вартість пакета акцій якої, на думку експертів, становить 250 млн грн. Австрійська компанія вже має пакети акцій семи українських страхових компаній: "VAB страхування", "VAB Життя", "VAB Re", "Княжа", "Глобус", "Юпітер" та "Українська страхова група" [5, С. 112].

Здійснення інвестиційної діяльності страхових компаній та надання ними страхових послуг тісно взаємопов'язані між собою. Тому надавати оцінку інвестиційному потенціалу страховика необхідно поряд із аналізом його страхової діяльності [6, С. 119]. Тобто, первинною діяльністю страховика є його операційна діяльність – страхування. Тому для виявлення проблем розвитку інвестиційної діяльності страховика необхідним є аналіз страхової, яка впливає на інвестиційний потенціал страхової компанії.

На ринку страхування фізичних осіб є чотири основних типа сегментації – поведінковий, географічний, демографічний і соціально-економічний розподіл. Схильність до страхування визначається поведінковим профілем споживача. Це поняття включає орієнтацію на визначені цінності та стиль життя. Так, національна традиція опори на сім'ю у складних ситуаціях є характерною для ряду східних культур. А за соціокультурними чинниками до найбільш чутливих до ризику є особи з вищою економічною та технічною освітою, які мають достатньо високе місце в структурі управління підприємства і мають високий рівень доходів, [7, С. 40-41].

Враховуючи вищенаведене, для аналізу основних проблем розвитку страхової та інвестиційної діяльності страхових компаній необхідним є формулювання цих проблем, розробка анкети стандартизованого інтерв'ю з метою виявлення ступеню обізнанності цільової групи респондентів у питаннях здійснення вказаної діяльності страховиків.

Виявивши ступінь обізнаності респондентів по зазначених питаннях, необхідним є аналіз отриманих результатів опитування, обґрунтування невідповідності відповідей реальному становищу та тенденціям розвитку страхового ринку України. Осмислення процесу формування попиту на

інвестиційну послугу страховиків допомагає страховикам виявити ті чинники, які можуть сприяти створенню позитивного іміджу страхування в суспільстві, зокрема інвестиційної діяльності страховика.

Метою статті є визначення проблем здійснення інвестиційної діяльності страховиками і виявлення ступеню обізнаності респондентів цих проблем.

Виклад основного матеріалу. Для емпіричного дослідження проблем та перспектив розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні було розроблено спеціальний інструментарій – анкету стандартизованого інтерв'ю. Один з розділів анкети був присвячений основним проблемам інвестиційної діяльності страховиків України. В даному розділі було виділено пункт, в якому приділялася увага рівню обізнаності респондентів щодо наступних аспектів інвестиційної діяльності страховиків в Україні: механізм формування капіталу страховиків; кошти страхової компанії, які можуть бути використані як джерело інвестицій; розмежування особливостей діяльності страховиків зі страхування життя та ризикового страхування; можливості розміщення страхових резервів за видами страхування страховиками; рівень запропонованого інвестиційного доходу за страховими полісами життя; характеристика інвестиційного потенціалу України; приблизний рівень рентабельності інвестицій у цінні папери українських емітентів; рівень розвитку іпотечного ринку; спільні сфери інтересів між банками та страховиками; іноземний досвід розвитку інвестиційної діяльності страховиків. Зміст пункту формувався на основі проведеного теоретичного аналізу досліджень, що проводилися в даній сфері та з урахуванням власного бачення цієї проблематики. Також враховувались загальні рекомендації щодо розробки дослідницьких інструментів цього типу – коректне формулювання питань, використання відкритих та закритих питань, пропорційність градацій у відповідях та ін. Були запропоновані варіанти відповідей, які мають 4 градації: "мало що знаю", "частково обізнаний", "достатньо обізнаний", "добре обізнаний".

Дослідницьку вибірку склали респонденти, які усі мають вищу економічну освіту і всі працюють в економічній сфері. Вік досліджуваних – від 23 до 55 років. Досліджувані були розподілені по трьом віковим групам: перша – 23-28 років; друга – 29-35; третя – 36-55. Всього у дослідженні прийняло участь 100 досліджуваних.

Для виявлення достовірних відмінностей у відповідях респондентів між оцінками різних аспектів у рамках одного смислового блоку анкети ми використовували дисперсійний аналіз (ANOVA) за Фрідманом для зв'язаних (залежних) вибірок. Його використання у даній роботі дозволило з'ясувати, наскільки достовірно відрізняються оцінки респондентів щодо тих чи інших аспектів проблеми, що нас цікавить.

Для аналізу було використано розрахунок критерію χ^2– Фрідмана. Критерій χ^2 – Фрідмана засновано на ранжируванні ряду повторних вимірів для кожного об'єкту вибірки. Далі розраховується сума рангів для кожної

із умов. Якщо виконується статистична гіпотеза про відсутність розходжень між повторними вимірами, слід очікувати приблизну рівність сум рангів для цих умов. Чим більше розрізняються залежні вибірки за досліджуваною ознакою, тім є більшим значення χ^2 – Фрідмана, емпіричне значення якого розраховується після ранжирування ряду повторних вимірів для кожного об'єкту за формулою:

$$\chi^2_э = \left[\frac{12}{Nk(k+1)} \times \sum_{i=1}^{k} R_i^2\right] - 3N(k+1), \; df = k - 1 \quad (1)$$

Критерій – Фрідмана, як і всі інші критерії, показує, що відмінності в оцінках ступеню обізнаності респондентів у тому чи іншому питанні є невипадковими і статистично достовірними при ймовірності помилки $p \leq 0{,}05$.

За результатами розрахунку було побудовано діаграму (див. рис. 1).

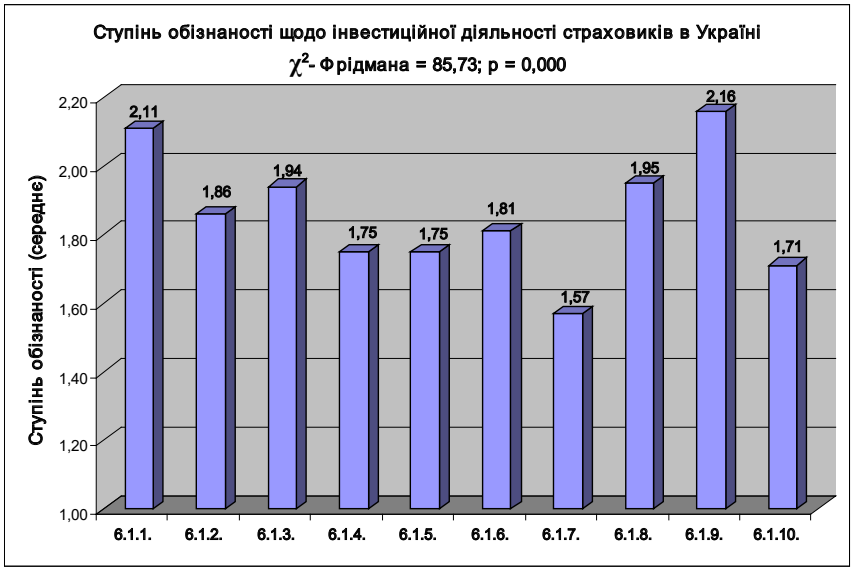

Рис. 1. Діаграма порівняння ступеню обізнаності за позначеними аспектами інвестиційної діяльності страховиків в Україні

Із діаграми ми бачимо, що є певні відмінності в оцінці ступеню обізнаності за виділеними аспектами, значення критерію – Фрідмана показує, що ці відмінності є невипадковими і статистично достовірними, ймовірність помилки p=0,0000. Діаграма дозволяє нам виявити так званих "лідерів" і "аутсайдерів" за ступенем обізнаності. Так, найбільші рівні ступеню обізнаності респонденти виявили за наступними аспектами: спільні сфери інтересів між банками та страховиками; механізм формування капіталу страховиків; розмежування особливостей діяльності страховиків зі стра-

хування життя та ризикового страхування; рівень розвитку іпотечного ринку. А найменші – у приблизному рівні рентабельності інвестицій у цінні папери українських емітентів.

Крім того, із діаграми ми можемо бачити, що по жодному з пунктів середні значення оцінок обізнаності респондентів не перевищують теоретично очікуване середнє значення рівномірного (нормального) розподілу – 2,5. Така загальна “необізнаність” наших респондентів, на нашу думку, може свідчити про певну непрозорість інвестиційної діяльності страхових компаній та недостатньо якісно сформовану їх інформаційну політику.

Розглянемо більш детально та проаналізуємо оцінки респондентів за кожним з цих пунктів. Для унаочнення та деталізації отриманих результатів побудуємо гістограму розподілу оцінок респондентів за аспектом-аутсайдером.

Аспект інвестиційної діяльності страховиків в Україні (такий як спільні сфери інтересів між банками та страховиками), не дивлячись на те, що даний пункт є “лідером” обізнаності, найбільш часто представлено категорією у відповідях “мало що знаю”. По показнику асиметрії та формі розподілу наші респонденти тяжіють в сторону низьких оцінок усвідомленості щодо цього аспекту. Тим не менш, за цим аспектом оцінка рівня усвідомленості найвища в розділі нашої анкети.

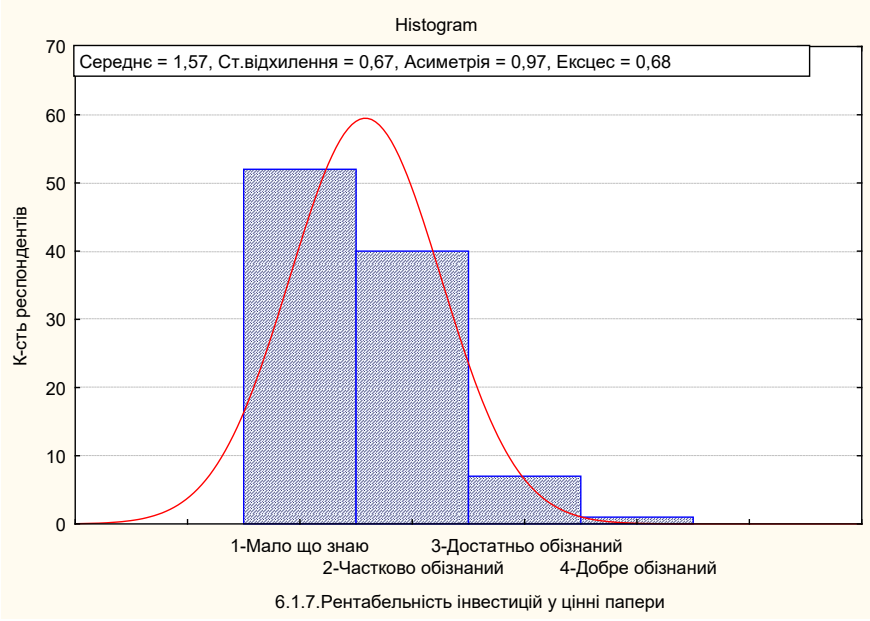

Рис. 2. Розподіл оцінок обізнаності щодо рентабельності інвестицій у цінні папери

З рисунку 2 видно, що даний пункт є "аутсайдером" обізнаності, за оцінкою "добре обізнаний" майже ніхто з респондентів не відповів. За показником асиметрії та формі розподілу переважна більшість респондентів оцінила ступінь своєї обізнаності "мало що знаю" або "частково обізнаний", тобто респонденти тяжіють в сторону низьких оцінок усвідомленості щодо цього аспекту.

Отримані результати можна пояснити, на нашу думку, наступним чином. Запропоновані в анкеті питання включали оцінку аспектів, які характеризують механізм створення інвестиційних джерел страховика, і ті, які характеризують страхову діяльність страховика.

Ми виявили, що респонденти більш обізнані у здійсненні страховиками страхової діяльності, ніж специфіці здійснення ними інвестиційної діяльності. Страховий ринок в Україні розвивається динамічно за рахунок добровільного майнового страхування, у тому числі фінансових ризиків і обов'язкових видів страхування. Банки в останні роки досить активно кредитували населення, а умовою отримання об'єктів кредитування, як правило, було їх обов'язкове страхування. Тому респонденти виявили достатньо високий рівень обізнаності щодо спільних сфер інтересів між банками та страховиками. Пропозиція на ринку житла є недостатньою, тому більшість населення молодого та середнього віку приймають участь у різних програмах іпотечного кредитування, запропонованих банками. Тому респонденти є ще добре обізнаними у рівні розвитку іпотечного ринку в Україні.

В наступному пункті були визначені проблеми у здійсненні інвестиційної діяльності страховиків в Україні. До цих проблем віднесено наступні: недостатність інформації щодо результатів інвестиційної діяльності страховиків; обмеження можливостей інвестування страховиками з боку держави; низька капіталізація страхових компаній; низька платоспроможність населення; низька довіра населення до страхування; низький рівень розвитку страхового ринку; відсутність довгострокової інвестиційної стратегії у страховиків; нерозвиненість фондового ринку в Україні; непривабливий інвестиційний клімат в Україні; державні обмеження щодо відкриття філій іноземних страхових компаній. Респондентам була поставлена задача визначитись зі ступенем важливості вказаних проблем. Крім того, респондентам було запропоновано сформулювати свій варіант проблеми.

До найбільш важливих проблем у здійсненні інвестиційної діяльності страховиків в Україні респонденти віднесли непривабливий інвестиційний клімат в Україні, низьку довіру населення до страхування, низьку платоспроможність і відсутність довгострокової інвестиційної стратегії у страховиків. До помірно важливих проблем – державні обмеження щодо відкриття філій іноземних страховиків.

Отримані результати можна пояснити, на нашу думку, наступним чином. Ті проблеми, від яких залежить формування інвестиційного клімату в Україні, який передбачає активізацію потенційних інвесторів і бажан-

ня пошуку ефективних шляхів реалізації інвестиційних рішень суб'єктів, респонденти визначили дуже важливими. А проблеми державного регулювання інвестиційної діяльності вони віднесли до помірно важливих. Це цілком логічно. Рівень активності бізнесу в країні впливає на конкурентну стратегію суб'єктів господарювання. А головною задачею державного регулювання господарської діяльності в країні є підтримка достатньо високого рівня конкуренції для збільшення ефекту кожного суб'єкту господарювання. Тому успіх інвестиційної політики страховиків залежить, в основному, від них самих. Страхові компанії повинні формулювати свою інвестиційну стратегію з урахуванням можливих засобів щодо збільшення довіри населення до страхування. І головним засобом щодо збільшення цієї довіри є доведення інформації про результати діяльності страховика до споживача страхового продукту.

Розділимо наших респондентів на дві групи в залежності від наявності або відсутності в них страхового полісу. Результати досліджень показали, що є достовірні відмінності між визначеними групами за оцінкою ними ступеню важливості наступних проблем. Так, найвищу ступінь важливості державних обмежень можливостей інвестування страховиків і щодо відкриття філій іноземних страхових компаній визначили респонденти, які мають страховий поліс.

А ступінь важливості проблеми низької платоспроможності населення вони визнали меншою, ніж визнали її респонденти, які не мають страхового полісу.

Такий результат є очікуваний нами. Логічно, що респонденти, які мають страховий поліс, зацікавлені у платоспроможності страховиків і визнають роль держави у регулюванні їх страхової та інвестиційної діяльності дуже важливою. А допуск іноземних страховиків на ринок України збільшить рівень конкуренції, спонукає вітчизняних страховиків врівноважити їх тарифну політику і переглянути роль інвестиційної діяльності страховиків у формуванні їх доходів і доходів страхувателя.

Ті респонденти, які мають страховий поліс, оцінюють проблему низької платоспроможності населення як одну з найважливіших. Однак, вони оцінюють ступінь важливості цієї проблеми нижче, ніж респонденти, які не мають страхового полісу. Цей факт можна пояснити тим, що у осіб, які не мають страхового полісу, розмір доходу є, як правило, меншим, ніж у осіб, які мають поліс.

Дисперсія (розкид) оцінок ступеню важливості недостатності інформації щодо інвестиційної діяльності страховика у респондентів, які не мають страхового полісу, статистично достовірно вища ніж у респондентів, які не мають полісу. Це можна пояснити тим, що респонденти, які не мають страхового полісу, не мають його саме із-за наявності такої проблеми. Можливо, якби інформація щодо інвестиційної діяльності страховика була прозора, рівень розвитку страхування, наприклад, життя збільшився б.

Висновки. В результаті проведеного дослідження було виявлено наступне:

1) на страховому ринку України існує проблема непрозорості інформаційного поля страхової діяльності;

2) "лідером" обізнаності страхувальників є сфера спільної діяльності між банками та страховими компаніями, а "аутсайдером" – рівень рентабельності інвестицій у цінні папери;

3) до найбільш важливих проблем у здійсненні інвестиційної діяльності страховиків в Україні респонденти віднесли непривабливий інвестиційний клімат в Україні, низьку довіру населення до страхування, низьку платоспроможність і відсутність довгострокової інвестиційної стратегії у страховиків. Крім того, ступінь важливості проблем у респондентів, які мають поліс і які не мають його, розподілилася по-різному;

4) отримані результати доводять, що прозора страхова діяльність збільшує рівень довіри споживачів до страхування, спонукаючи їх на отримання страхового полісу, а досвід страхування спонукає споживачів бути більш обізнаними у реалізації страхової та інвестиційної діяльності.

Література:

1. Мертенс А. В. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории / Мертенс А. В. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 297 с.

2. Татаренко Н. О., Теорії інвестицій: Навч. посібник / Татаренко Н. О., Поручник А. М. – К.: КНЕУ, 2000. – 264 с.

3. Шумелда Ярослав Страхування [Текст]: навчальний посібник / Я. Шумелда. – 2-ге вид., розширене.– К.: Міжнародна агенція "Бізон", 2007. – 384 с.

4. Щербаков В. А. Страхование [текст]: учебное пособие для вузов / В. А. Щербаков, Е. В. Костяева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Киорус, 2008. – 312 с.

5. Нагайчук Н. Г. Оцінка варстості страхового бізнесу / Н. Г. Нагайчук // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 111-116.

6. Соловйова О. А. Оцінка інвестиційного потенціалу страхових компаній в Україні / О. А. Соловйова // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. / редкол.: І.Г. Манцуров (голов. ред.) [та ін.]. – К.: Вид-во Науково-дослідний економічний інститут Мінекономіки України, 2009. – № 11 (102). – 191 с. – С.118-122.

7. Зубец А. Н. Маркетинговые исследования страхового рынка [текст] / А. Н. Зубец. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 224 с.

8. Сазонець І. Л. Фінансовий механізм пенсійної системи України в умовах трансформації світової економіки [текст]: монографія / І. Л. Сазонець. – Д.: Вид-во Дніпропет.нац.ун-ту, 2008. – 396 с.

УДК 336.7

Семеног А. Ю.,
аспірант ДВНЗ "Українська академія банківської справи Національного банку України"

ЕВОЛЮЦІЯ ЗАРУБІЖНИХ КОНЦЕПЦІЙ ВПЛИВУ МОДЕЛЕЙ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

У статті досліджено еволюцію концепцій щодо впливу моделей фінансової системи на економічне зростання країни. Обґрунтовано залежність економічного зростання від рівня розвитку фінансової системи, її структури та виконуваних функцій.

Ключові слова: *фінансова система, фінансова структура, економічне зростання, банкоцентрична концепція, ринково орієнтована концепція.*

В статье исследована эволюция концепций относительно влияния моделей финансовой системы на экономический рост страны. Обоснована зависимость экономического роста от уровня развития финансовой системы, ее структуры и выполняемых функций.

Ключевые слова: *финансовая система, финансовая структура, экономический рост, банкоцентрическая концепция, рыночно ориентированная концепция.*

The evolution of the concepts concerning the influence of models of financial system on economic growth is researched in the article. The dependence of economic growth from the development of a financial system, its structure and functions is described.

Keywords: *financial system, financial structure, growth, bank-based view, market-based view.*

Постановка проблеми. Останнім часом постає нагальна потреба пошуку нових джерел економічного зростання. Традиційні теорії економічного зростання не приділяють належної уваги фінансовій системі, вважаючи зростання незалежним від розвитку фінансових інститутів. Надаючи перевагу накопиченню фізичного та людського капіталу, фінансам відводять лише роль обслуговувачів даного процесу. Однак стійке економічне зростання можливе лише за умови своєчасного ефективного поєднання накопичення капіталу з приростом інвестицій. Отже, для ефективної конвергенції цих факторів особливе місце повинно відводитися фінансовій системі і безпосередній діяльності фінансових інститутів зокрема.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У цьому контексті зростає увага до зарубіжного досвіду. Аспекти впливу фінансової системи на

© Семеног А. Ю., 2010

економічне зростання знайшли відображення у численних дослідженнях зарубіжних науковців (Ф. Аллен, Т. Бек, Л. Гершенкрон, Р. Голдсміт, Дж. Грінвуд, А. Деміргуц-Кунд, Б. Джовановіч, Л. Зінгалес, Р. Кінг, Д. Крістопулос, Р. Левайн, Н. Лояза, Р. Маккіннон, В. Максімовіч, Б. Патрік, Е. Прескот, Р. Раджан, Дж. Стігліц, Е. Ціонас, Е. Шоу). Однак низка питань, що стосуються впливу фінансової системи на економічне зростання, залишаються недостатньо дослідженими.

Мета і завдання дослідження. У межах статті проаналізуємо економічні концепції науковців відносно впливу моделей фінансової системи на економічне зростання країни.

Виклад основного матеріалу. Як показує аналіз наукових джерел, питання визначення впливу фінансової системи на економічне зростання залишається дискусійним. Частина вчених дотримується думки щодо відсутності ефекту від розвитку фінансової системи на довгострокове економічне зростання. Науковці доводять, що розвиток фінансової системи є наслідком розвитку реального сектору, тому економічне зростання формує попит на послуги фінансових інститутів. Отже, фінансова система виступає не фактором зростання, а насамперед засобом реагування на потреби промисловості (Р. Деметріадес, К. Луінтель, Р. Лукас, Б. Патрік, Дж. Робінсон, М. Хан, Н. Штерн та інші). Інші вчені (Ф. Аллен, Р. Голдсміт, Дж. Грінвуд, А. Деміргуц-Кунд, Л. Зінгалес, Р. Кінг, Р. Левайн) відводять фінансовій системі головну роль у перерозподілі продуктивних інвестицій для економічного зростання.

Дослідження у сфері фінансів та економічного зростання започаткував Й. Шумпетер. У праці "Теорія економічного розвитку" (1911) учений стверджував, що послуги, які надають фінансові посередники – мобілізація інвестицій, оцінка проектів, управління ризиками, контроль за управлінням та забезпечення трансакцій – є пріоритетними для економічних інновацій та економічного зростання [2]. Головну роль відомий економіст відводив банківському сектору, що, впливаючи на розподіл, а не на норму заощаджень, забезпечує зростання продуктивності праці і технологічні зміни.

Гідним продовженням ідей Й. Шумпетера стала робота американського економіста Р. Голдсміта "Фінансова структура та розвиток" (1969). Здобутком вченого вважають виділення поняття "фінансової структури", як певного поєднання фінансових інструментів, ринків і посередників, що функціонують в економіці, та намагання визначити механізм впливу фінансової структури на економічне зростання. Дослідник намагався з'ясувати системний вплив фінансового розвитку (кількісні та якісні характеристики фінансових інструментів, ринків та посередників) на економічне зростання та кількісно визначити темп цього зростання [5]. Сфокусувавши увагу на розвитку фінансового сектору 35 країн світу за період з 1863 по 1960 р., Р. Голдсміт довів, що створення фінансової структури у більшості країн відбулося на ранніх стадіях економічного розвитку, пере-

важно до першої світової війни. Чим ближче співвідношення між фінансовими і матеріальними активами, тим зрілішою можна вважати фінансову систему країни. Американський економіст довів, що відносна роль фінансових інститутів, особливо небанківських, зростала у більшості розвинутих країнах паралельно з формуванням зрілості фінансової системи.

Продовжуючи погляди попередників, Р. Кінг та Р. Левайн, дослідили статистичні дані понад 80-ти країн за період з 1960 по 1989 рр. Учені спробували емпіричним шляхом виявити, чи співвідноситься високий рівень фінансового розвитку із сучасним і майбутнім економічним зростанням та приростом фізичного капіталу [15]. З цією метою дослідники виділили такі показники:

1. Показники "фінансового розвитку": фінансова глибина (відношення ліквідних пасивів фінансових посередників до ВВП) (LLY), частка кредитів комерційних банків до загальної суми кредитів плюс активи центрального банку (BANK), кредит приватному сектору (відношення суми кредиту для приватного бізнесу стосовно загальної величини кредиту) (PRIVATE), частка кредитів приватному сектору у ВВП (PRIVY).

2. "Індикатори зростання" – темп зростання норми основного капіталу на душу населення (GK) та відношення суми інвестицій до ВВП (INV).

Здійснивши кореляційний аналіз взаємозалежності показників фінансового розвитку та індикаторів зростання, Р. Кінг та Р. Левайн прийшли до висновків, що:

– у країнах з високим темпом економічного зростання спостерігалася більша кореляція зі зростанням фінансової глибини, частки комерційних банків і кредиту приватному сектору у ВВП, аналогічно ж у країнах з більш швидкими темпами накопичення основного капіталу фінансова система розвивалася краще;

– показники фінансового розвитку тісно корелюють один з одним у різні часові проміжки (тобто більша фінансова глибина у попередню декаду призводить до більшого зростання в наступні періоди);

– початковий розмір показників фінансового розвитку впливає на подальше економічне зростання. Наприклад: якби у такій країні Африки, як Заїр у 1970 році частка кредитів видана приватними банками становила не 26 %, а на рівні країн, що розвиваються (57 %), тоді ВВП зростало б на 0,9 % на рік швидше і на 1980 рік ВВП на душу населення був би на 9 % більшим;

– розвиток фінансових послуг стимулює економічне зростання підвищуючи ефективність основного капіталу в економіці країни.

Ідею необхідності фінансової лібералізації як засіб фінансового розвитку та підтримки зростання було запропоновано Р. Маккінноном та Е. Шоу. Скасування граничної процентної ставки, високих вимог за резервами полегшують економічне зростання, адже, зацікавленість домогосподарств у заощадженнях буде стимулювати фінансове посередництво та інвестиційне зростання в країні [7].

Наукові дослідження підтверджують, що фінансовий розвиток впливає на економічне зростання за умови, коли фінансові інструменти, ринки та посередники, збільшуючи позитивний ефект від зниження інформаційних, організаційних та трансакційних видатків, формують основи для реалізації таких функцій фінансової системи, як збір інформації про можливості інвестування, розподіл капіталу і зниження ризиків капіталовкладень.

Особливості інформаційної ролі фінансової системи вивчали С. Рамакрішан, Дж. Бойд, Е. Прескот, Ф. Аллен. Відомі економісти відводили чільне місце фінансовим посередникам, які створюються для збору інформацію та її продажу інвесторам, поліпшення очікуваної оцінки інвестиційних можливостей [1, 3].

Модель, побудована Дж. Грінвудом, яскраво доводила, що фінансові посередники найкраще забезпечують потребу в інформації та поліпшують розподіл ресурсу, фінансуючи фірми з кращими технологіями, і таким чином, сприяючи зростанню [6].

Одна з найважливіших функцій фінансової системи – це розподіл ризику. В економічній літературі є багато досліджень, що безпосередньо аналізують взаємодію ролі розподілу ризику фінансових систем і економічного зростання. Розвинуті фінансові ринки, які значною мірою диверсифікують ризики, забезпечують формування більш ризикових (агресивних) інвестиційних портфелів з більшою часткою високодохідних та інноваційних проектів. Проведені дослідження [6, 12, 14] показали, що висока диверсифікація приватного ризику інвестора стимулює подальше нарощення інвестицій та інвестиційну діяльність нових, попередньо не готових до ризику агентів. Крім того, краща диверсифікованість ризику на міжнародних фінансових ринках сприяє економічному зростанню країни, дозволяючи спеціалізуватися на виробництві меншої кількості товарів, максимізуючи дохід від спеціалізації.

Розподіл ризиків відіграє ключову роль для підтримки економічного зростання при появі ризику ліквідності. Існування зв‘язку між фінансовим розвитком та ліквідністю пов‘язано з тим, що більшість високодохідних та інноваційних проектів потребують “довгих грошей”, а більшість інвесторів не погоджуються на втрату контролю за своїми капіталами. Саме тому більшість інноваційної продукції, що з‘явилася протягом першого десятиліття Промислової революції, була винайдена набагато раніше, а головною передумовою промислової революції в Англії у XVIII сторіччі стала висока ліквідність ринку довгострокового позичкового капіталу [8].

Зниження трансакційних видатків фондових ринків призводить до збільшення числа інвестицій у неліквідні, проте високодохідні проекти. Водночас високоприбуткові та довготривалі виробничі проекти вимагають трансформації їх власності протягом життєвого циклу у вторинні цінні папери, що зменшує трансакційні витрати, підвищуючи ліквідність і змінюючи високодохідний проект [10].

Вплив фінансової системи на економічне зростання залежить не лише від функцій, які вона здійснює, а й від її невід'ємних складових – інститутів.

Як показує проведений нами аналіз, більшість досліджень структури фінансової системи присвячені аналізу Німеччини та Японії, як класичного прикладу "банківської" моделі, США і Великобританії як прикладів "ринкових" моделей фінансової системи.

Прихильники "банкоцентричної концепції" (bank-based view) фінансового ринку наголошують на позитивній ролі банків в одержанні інформації про фірми та їх керівництво, що покращує розподіл капіталу і корпоративного контролю [4], управління міжгалузевим, міжчасовим ризиком та ризиком ліквідності й у такий спосіб посилюють інвестиційну ефективність економічного зростання [3, 10]. Наголошуючи на недоліках ринково орієнтованої системи, прихильники "банківської концепції" підкреслюють її недоліки: Дж. Стігліц, зокрема, наголошує, що високорозвинені ринки відкрито наводять інформацію, яка зменшує стимули для індивідуальних вкладників її одержувати, натомість банки мають довгострокові відносини з фірмами тому інформація доступна на ринку лише через деякий час [15]. Крім того, банки, виступаючи в ролі коаліції інвесторів, здійснюють більш ефективний контроль за фірмами і зменшують моральний ризик. Натомість на ліквідних ринках інвестори завжди можуть недорого продати свої акції, отже, в них буде менша мотивація слідкувати за корпоративним контролем, що може перешкоджати економічному зростанню. Крім того, сильні банки мають більше важелів впливу на фірми, щодо погашення заборгованості за зовнішніми позиками, особливо у країнах зі слабким розвитком контрактних відносин [13]. Без "сильних" банків зовнішні інвестори можуть відмовитися фінансувати індустріальне розширення в країнах зі слабкорозвиненими фінансовими установами.

Натомість прихильники "ринкової концепції" (market-based view) зазначають, що ринок виступає більшим стимулом до інвестування через більшу доступність інформації та більш активну торгівлю цінними паперами, що полегшує нагляд за корпоративним управлінням, процесами поглинання й управління ризиками [10, 12]. Аналогічно прихильники даної теорії наголошують на слабких сторонах банкоцентричної моделі: сильні банки можуть, на основі доступу до інсайдерської інформації призупиняти інновації, беручи так звану "інформаційну ренту" і захищати окремі "обрані" фірми. Крім того, сильні банки можуть таємно змовитися з керівництвом фірм проти інших кредиторів [14].

Недоліком банківських інститутів є те, що їхня кредитна база складається переважно з боргових інструментів, що не створює передумов для фінансування ризикових інвестиційних проектів. Таким чином, банківська модель майже не залишає шансів новим компаніям на фінансові ресурси, тому стримує економічне зростання.

Яскраво виражена банківська модель часто виступає "гальмом" еко-

номіки, адже за протекторату уряду банки можуть підтримувати нерентабельні підприємства, що в періоди зростання додає стабільності, однак, коли необхідні кардинальні реформи, призводить до неефективного використання ресурсів. Водночас конкурентоспроможні ринки капіталу відіграють позитивну роль в об'єднанні розрізнених "інформаційних сигналів" про стан справ в економіці та ефективній передачі інформації інвесторам.

Заслуговують на увагу ідеї З. Боді, Р. Левайн, Р. Мертон. На їх думку, вищезгадані моделі не забезпечують стабільного розвитку економіки через притаманні для них протиріччя і недоліки, подолати які може концепція "фінансових послуг" (financial services view). У центрі концепції фінансові умови – контракти, ринки, і посередники, які виникають, щоб усунути недоліки ринку і забезпечити надання якісних фінансових послуг [10, 11]. Для визначення кращої моделі фінансової системи першочергове значення має не інститут, на якому вони ґрунтуються, а середовище, в якому фінансові інститути та ринки здійснюють свою діяльність, надаючи свої посередницькі послуги та забезпечуючи інноваційне економічне зростання.

Концептуально теорія фінансових послуг повністю сумісна з попередніми моделями, однак головна ідея полягає в пошуку умов кращого функціонування як банкоцентричної, так і ринково орієнтованої моделі фінансової системи. Банки та ринки цінних паперів можуть системно працювати на розвиток економіки через взаємне "хеджування" своїх недоліків. Наприклад, ринки цінних паперів можуть підсилювати конкуренцію на ринку капіталу, надаючи альтернативні методи фінансування і таким чином, знижуючи вплив банків на реальний сектор економіки.

Особливий випадок теорії фінансових послуг – це концепція "закону та фінансів" (law and finance view). Теорія законності та фінансів на перший план виводить систему контрактів. Її суть полягає в тому, що фінанси – це ряд контрактів. Відповідно, добре функціонуюча правова система покращує діяльність як ринків, так і фінансових інститутів, що стимулює ефективний розподіл ресурсів і створює передумови для економічного зростання [9].

Висновки. Отже, проведений нами аналіз зарубіжних концепцій довів важливість розвитку фінансової системи в контексті економічного зростання. Ефективна структура фінансової системи, що відповідає економічному розвитку країни, якісна система надання фінансових послуг та законодавче забезпечення прав інвесторів – це основні фактори, які виступають єднальною ланкою між фінансовою системою, розвитком фінансових інститутів та економічним зростанням.

Вивчення моделей фінансових систем країн Західної Європи та США у контексті їх впливу на економічне зростання буде здійснено в наступних дослідженнях.

Література:

1. Рубцов Б. Б. Эволюция институтов финансового рынка и развитие экономики [Електронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mirkin.ru/_docs//Rub_evolfin.pdf.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

3. Allen F. Comparing Financial Systems [Text] / F. Allen, D. Gale. – MA: Cambridge MIT Press, 2000. – 520 p.

4. Diamond, D. Financial intermediation and delegated monitoring [Text] / D. Diamond // Rev. of Econ. Studies. – 1984. – № 51. – P. 393-414.

5. Goldsmith, R. W. Financial Structure and Development. New Haven [Text] / R. W. Goldsmith. – CT: Yale University Press, 1969. – 561 p.

6. Greenwood J. Financial Development, Growth, and the Distribution of Income [Text] / J. Greenwood, B. Jovanovic // Journal of Political Economy. – 1990. – № 98. – P. 1076-1107.

7. Gurley, J. Financial Aspects of Economic Development [Text] / J. Gurley, E. Show // American Economic Review. – 1995. – № 45. – P. 515-538.

8. Hicks, J. A Theory of Economic History [Text] / J. Hicks. – Oxford: Clarendon Press, 1969. – P. 143-145.

9. Laporta, R. Law and finance [Text] / R. Laporta, F. Lopez-de-silanes, A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Political Economy. – 1998. – № 106. – P. 1113-1155.

10. Levine R. Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which is Better? [Text] / R. Levine // Journal of financial intermediation. – 2002. – № 11. – P. 1-30.

11. Merton R. The Global Financial System: A Functional Perspective [Text] / R. Merton, Z. Bodie. – Harvard Business School Press, Boston, MA, 1995. – P. 3-32.

12. Obstfeld, M. (1994). Risk-taking, global diversification, and growth [Text] / M. Obstfeld // American Economic Review. – 1994. – № 84. – P. 1310-1329.

13. Rajan, R. Financial Dependence and Growth [Text] / R. Rajan, L. Zingales // American Economic Review. – 1998. – № 88. – P. 559-586.

14. King, R. Finance and Growth: Schumpeter Might be Right [Text] / R. King, R. Levine // The Quarterly Journal of Economics. – 1993. – № 3 (Vol. 108). – P. 717-737.

15. Stiglitz, J. E. Credit Markets and the Control of Capital [Text] / J. E. Stiglitz // Journal of Money, Credit and Banking. – 1985. – № 17. – P. 133-152.

УДК 368.212

Толстенко О. Ю.,
Перший віце-президент ВАТ СК "СКАЙД"

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СТРАХУВАННЯ АВТОТРАНСПОРТУ

У статті розглянуто чинники впливу на сучасний стан страхування засобів автомобільного транспорту. Наведені стимулюючі та дестимулюючі фактори впливу на розвиток автотранспортного страхування. З'ясовано особливості чинників та причини їх виникнення.

Ключові слова: *страхування, автомобільний транспорт, страхова сума, страхова виплата, фактори.*

В статье рассмотрены факторы влияния на современное состояние страхования автомобильного транспорта. Приведены стимулирующие и дестимулирующие факторы, оказывающие влияние на развитие автотранспортного страхования. Определены особенности факторов и причины их возникновения.

Ключевые слова: *страхование, автомобильный транспорт, страховая сумма, страховая выплата, факторы.*

Discussed factors of influence subjected to the modern situation of automobile transport insurance. Represented stimulating and anti stimulating factors of influense upon the development of automobile transport insurance. Disclosed particularity of factors as well as reasons of their appearance.

Keywords: *insurance, automobile transport, insurance sum, insurance paument, factors.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки та міжнародних відносин, процеси ринкової трансформації національної економіки, входження України до системи світових господарських зв'язків зумовлюють необхідність розвитку страхового ринку з урахуванням світового досвіду та національних особливостей.

Міжнародний досвід свідчить, що страхування у ринковій економіці є ефективним способом захисту всіх суб'єктів ринку та кожного окремого власника, важливим чинником стабільності суспільного виробництва, неперервності та безперебійності відтворювального процесу, одним із головних джерел залучення інвестиційного капіталу до національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці автотранспортного страхування приділяли значну увагу вітчизняні науковці, дослідники, практики, зокрема: Базилевич В.Д., Залєтов О.М., Осадець С.С., Ротова Т. А.,

© Толстенко О. Ю., 2010

Руденко Л. С., Філонюк О. Ф. і ін. Проте, особливо актуальною є проблема формування та подальшого розвитку ринку автотранспортного страхування для України, в економічній системі якої відбуваються кардинальні зміни.

Мета і завдання дослідження. Тому, метою даної статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів і факторів впливу на розвиток вітчизняного ринку страхування автотранспорту.

Виклад основного матеріалу. За останні роки розвитку страхового ринку України з послуг, які пропонують страховики найбільшою популярністю серед населення і підприємств користується страхування автомобільного транспорту і пов'язаних з ним ризиків.

Процеси ринкової трансформації національної економіки зумовлюють необхідність проведення дослідження факторів, які впливають на розвиток страхування автомобільного транспорту. Дослідження даної проблеми охоплює економічні, правові і соціальні аспекти та має вкрай важливе значення як з теоретичної, так і з практичної точок зору.

Існують фактори, зумовлені умовами страхування і організацією страхування в окремих страхових компаніях, є фактори, створені економічною ситуацією в країні і ті, що сформовані людською свідомістю.

На нашу думку, всі фактори впливу на розвиток ринку автострахування можна поділити на дві групи (Рис.1.)

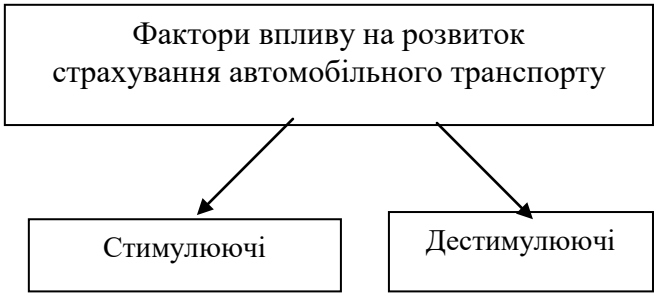

Рис. 1. Фактори впливу на розвиток страхування автомобільного транспорту

До стимулюючих факторів, тобто тих, які позитивно впливають на розвиток страхування автотранспорту можна віднести такі:

– зростання кількості транспортних засобів;

– усвідомлення клієнтами необхідності страхового захисту водіїв та транспортних засобів;

– зростання платоспроможності власників транспортних засобів;

– зростання попиту з боку фізичних та юридичних осіб;підвищення рівня якості страхових послуг;

– активізація рекламної діяльності страхових компаній; розробка нових страхових продуктів;підтримка з боку держави;

– проведення маркетингових досліджень; удосконалення технічної сегментації ринку (виділення цільових груп страхувальників за ступенем ризику).

Для виявлення впливу вказаних вище факторів на автотранспортне страхування в Україні розглянемо їх докладніше.

Зростання кількості транспортних засобів – основний стимулюючий фактор щодо розвитку ринку авто страхування у найближчі роки та фактор співробітництва страхових компаній з банками.

За останні роки автопарк України значно зріс, а його динаміка свідчить про продовження тенденції до зростання (табл.1).

Таблиця 1

Кількість автомобільного транспорту в Україні, тис. одиниць

Види автомобільного транспорту	**2004 рік**	**2005 рік**	**2006 рік**	**2007 рік**	**2008 рік**
Вантажні автомобілі	917,5	888,5	910,2	922,1	976,2
з них в особистій власності	356,7	349,7	377,0	412,9	474,4
Пасажирські автобуси	175,9	167,9	180,0	185,5	188,0
з них в особистій власності	94,5	90,2	101,0	108,1	114,5
Легкові автомобілі	5445,8	5539,0	5603,6	5939,6	6393,9
з них в особистій власності	5125,9	5260,1	5326,4	5630,9	6090,4
Спеціалізовані автомобілі	133,7	137,3	167,5	177,8	213,3
Мототранспорт	1145,4	982,6	821,9	714,3	650,9
з нього в особистій власності	1119,3	970,5	812,2	707,7	645,0
ВСЬОГО	7818,3	7715,30	7683,2	7939,3	8422,3

Якщо у 2001-2004 роках щорічне зростання кількості одиниць автотранспорту становило 4% [1,с.243], то за підсумками 2008 року – 6%. Це відбулося в основному за рахунок продажу легкових автомобілів, кількість яких в 2008 році зросла в порівнянні з попереднім роком на 8%.

За обсягами продажів автомобілів в 2006 році Україні вдалося вийти на 9 місце в Європі, випередивши такі країни, як Австрія, Швеція, Греція, Польща, Португалія. За експертними даними у 2007 році зафіксований абсолютний рекорд продажів автомобілів на рівні майже 58 тисяч авто, що на 83% більше ніж рік тому. Така стрімка динаміка ринку стала можлива завдяки дуже вигідним умовам купівлі автомобілів, ряду акцій, що проводилися, зниженню цін у деяких операторів, лібералізації умов автокредитування.

Наступний фактор – усвідомлення клієнтами необхідності страхового захисту водіїв та транспортних засобів. Крім того, що всі автотранспортні засоби є джерелом підвищеної небезпеки самі по собі, їм ще загрожують зовнішні ризики.

Одним з найбільш збиткових ризиків при використанні автомобіля є порожньо-транспортна пригода. На жаль, кількість цих подій щороку зростає значно більшими темпами ніж кількість транспортних засобів (табл.2).

Таблиця 2
Дорожньо-транспортні пригоди, які сталися на території України протягом 2004-2008 рр.

	2004	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Дорожньо– транспортні пригоди, тис.	45,6	46,5	195,6	278,8	312,8
У тому числі в яких були потерпілі	45,6	46,5	49,5	63,6	51.3
З них зі смертельним наслідком	6,2	6,4	6,6	8,4	6,8

[1] До 2006 року –ДТП у яких були потерпілі, з 2006 року ДТП пригоди всього, тобто з урахуванням і тих, що призвели до матеріальних збитків без потерпілих

Зокрема, в 2008 році сталося 312 800 дорожньо-транспортних пригод, це на 12,2 % більше ніж у 2007 році і на 60% більше ніж в 2006 році. Тобто в 2008 році нашій країні кожні 30 секунд відбувалися ДТП, а кожні півтори години внаслідок ДТП гинула людина. [1,с.249]

Інший дуже вразливий ризик-це крадіжка авто. За даними МВС України, у 2004-2005 роках щорічно здійснювалося в середньому по 6 тисяч незаконних заволодінь автомобілем, а в 2006 році– 5500. За 9 місяців 2007 року здійснено 3800 таких злочинів.

Таким чином, основні ризики які виникають під час використання авто, що входять до стандартних умов страхування – це незаконне заволодіння та пошкодження або знищення транспортного засобу і тому їх власники намагаються убезпечити себе від можливих ризиків а найбільш дієвим механізмом захисту автотранспорту від ризиків є страхування.

Зростання платоспроможності власників транспортних засобів, що відбувається останніми роками стимулює збільшення продаж автомобілів. Це прямо впливає на зростання попиту на страхування автотранспортних засобів з боку фізичних та юридичних осіб, оскільки придбання автомобілів в основному відбувається за рахунок реалізації різноманітних кредитних програм.

В 2006 році населення України витратило на придбання нових автомобілів майже 4,6 млрд. євро. З усіх проданих автомобілів майже 45% були реалізовані під різні кредитні програми, які передбачали страхування автотранспорту. Примітно, якщо в 2006 році найбільш затребуваними були автомобілі вартістю до 14 тис. євро, то в 2007 році інтерес змістився в бік дорожчих автомобілів (табл.3)

Таблиця 3
Структура ринку продажу легкових автомобілів в Україні за 6 місяців 2005-2007 рр.

Клас	Січень-червень 2007 р. Частка ринку	Січень-червень 2006 р. Частка ринку	Січень-червень 2005 р. Частка ринку
A-	1,2% (2660 шт.)	0,55% (954 шт.)	0,25% (278 шт.)
B-	16,5% (35875 шт.)	19,31 % (33493 шт.)	24,12% (27311 шт.)
C-	56,9 % (123193 шт.)	59,52% (103240 шт.)	57,02% (64569 шт.)
D-	3,7%(8066 шт.)	4,02% (6973 шт.)	3,85 %(4355 шт.)
E-	4,8% (10375 шт.)	4,25% (7376 шт.)	4,81% (5451 шт.)
F-	0,4 % (876 шт.)	0,24% (411 шт.)	0,25% (293 шт.)
Мінівени	2,7%(5747 шт.)	1,88% (3256 шт.)	2.13%(2419 шт.)
Позашляховики	13,2%(28593 шт.)	9,95 %(17268 шт.)	7,38% (8368 шт.)
Пікапи	0,3% (657 шт.)	0,09% (149 шт.)	0,02% (18 шт.)
Купе і кабріолети	0,3% (624 шт.)	0,19% (341 шт.)	0,17% (187 шт.)
Всього:	216 666 шт.	173 461 шт.	113 249 шт.

Вітчизняний ринок автострахування розвивається доволі активно, збільшення кількості автомобілів призводить до збільшення укладених договорів страхування. Сьогодні кількість страхових компаній, які проводять в Україні добровільне страхування наземного транспорту, приблизно 270. Всі вони працюють в умовах жорсткої конкуренції. Пріоритетним напрямом в боротьбі за клієнта є підвищення рівня якості страхових послуг.

Можна визначити такі основні конкурентні переваги страхових компаній: своєчасність виплат страхових відшкодувань; фінансову надійність; наявність власних експертів (андерайтерів, аварійних комісарів); значний досвід роботи в галузі авто страхування;дисконтна політика; розгалужена мережа продаж та обслуговування страхувальників;швидкість оформлення договорів;орієнтація на VIP– сегмент, імідж, репутація та високоякісна інформаційна система;високий рейтинг; бренд.

Для досягнення більшості з названих вище конкурентних переваг необхідно активізувати рекламну діяльності страховиків.

Серед конкурентних переваг на ринку деякі страховики застосовують розробки нових страхових продуктів, які включають в себе:нестандартні та комплексні програми автострахування; якісний сервіс;розгляд справ до одного тижня;наявність автомобіля-замінника; можливість компромісних виплат;відшкодування без підтверджуючих документів при розмірі збитку до 6% страхової суми;підтримка в дорозі (евакуатор, готель, квитки).

Підвищення якості страхових послуг неможливо без підтримки страхувальника з боку держави. Потрібні жорсткі заходи регулятора, спрямовані на поліпшення якості активів страховиків, які займаються авто– страхуванням.

Для забезпечення стабільності компанії в умовах конкуренції та комплексного підходу до процесу реалізації договорів страхування автомобільного транспорту страховики проводять маркетингові дослідження.

Система маркетингу страхової компанії складається з трьох основних елементів, кожен з яких має рівновелике значення для реалізації ефективної маркетингової політики:

– удосконалення технічної сегментації ринку (виділення цільових груп страхувальників за ступенем ризику);

– розробка комплексу маркетингових заходів за видами страхових послуг;

– управління маркетингом всередині страхової компанії та просування страхових продуктів на ринку. [2,с.104-105]

Такі дослідження дають змогу виявити можливості та способи впливу на потенційних страхувальників за допомогою реклами та інших маркетингових інструментів з метою формування відповідного рівня страхової культури та інформаційної допомоги в придбанні страхового продукту. А для страховика вирішити проблему формування та управління страховим портфелем.

Дестимулюючими факторами розвитку автострахування можна вважати такі:

– відсутність довіри до страховиків;

– демпінг на ринку;зростання рівня страхового шахрайства з боку страхувальників;

– відсутність дієвого контролю збоку держави за дотриманням автовласниками чинного законодавства;

– невисока якість страхових послуг;

– відсутність достовірних статистичних даних;

– низька платоспроможність власників транспортних засобів;

– відсутність кваліфікованих спеціалістів зі страхової справи;

– неефективне управління бізнес – процесами в страхових компаніях;

– відсутність маркетингових досліджень на рику автострахування;

– низький рівень розвитку каналів збуту;

– відсутність кваліфікованих спеціалістів з реклами.

Як бачимо їх досить багато і кожний з них потребує детальнішого розгляду.

Основним фактором, який негативно впливає на розвиток всього ринку авто страхування, є відсутність довіри до страховиків з боку страхувальників. Він виник під впливом дій деяких компаній, які зазначали в договорі страхування якомога більше позицій з метою відмови у виплаті відшкодування або зменшення його розміру. До позицій, які обмежують можливості страхувальника можна віднести такі: пропорційну виплату страхового відшкодування в залежності від періоду дії полісу; страхове відшкодування не може перевищувати 50% страхової суми; вчинення грубих порушень правил дорожнього руху. У відповідних нормативних актах термін “грубі” порушення взагалі відсутній; розрахунок коефіцієнту зносу транспортних

засобів (10-25% в рік) за власною методикою; проблеми з експертною оцінкою транспортного засобу. Наприклад, автомобіль на момент страхування оцінили в 60 000 гривень, а вартість деталей після ДТП 80 000 гривень; якщо клієнт негайно після настання страхового випадку не звернувся до уповноваженого представника страховика з повідомленням про страхову подію – виплата відшкодування зменшується на 50%; перевищення швидкості руху більше ніж на 10 км за годину від дозволеної в даному місці.

В нашій країні кількість страхових компаній, які займаються страхуванням наземного транспорту, дуже велика (близько 270), і для залучення нових страхувальників їм потрібні вагомі переваги в умовах страхування автомобіля. Останнім часом багато страховиків виходить на ринок з демпінговими пропозиціями ціни на авто КАСКО. Наприклад, в тендерних пропозиціях по страхуванню автомобільного транспорту зустрічаються випадки коливання ціни в 2-3 рази.

Цінова конкуренція на першому місці й проявляється у низьких тарифах та високих комісійних винагородах для продавців. На жаль, сучасна тарифна політика в автострахуванні не має чіткої концептуальної основи, не кажучи вже про методики, які використовують при розрахунку тарифів. На тарифну політику страховиків впливає багато факторів, а саме: некомпетентність представників деяких страхових компаній, відсутність спеціалістів актуаріїв в більшості компаній і бум банківського автострахування. Враховуючи те, що страхування автомобільного транспорту один із самих збиткових видів страхування, це дуже небезпечні тенденції, оскільки такі дії можуть спровокувати хвилю банкрутств страховиків, які заради збільшення клієнтської бази нехтують актуарними розрахунками.

В умовах фінансової кризи знизилась платоспроможність автовласників, і страхувальники при виборі страхової компанії, в першу чергу приділяють увагу ціні страхової послуги. Чим вона нижча, тим привабливіше укладання договору страхування саме з цією страховою компанією. Такий критерій відбору призводить до розчарування в страхових послугах. Якщо страховик використовує низькі тарифи, він повинен обмежити об'єм своєї відповідальності. В іншому разі, може виникнути проблема невиплати страхового відшкодування в зв'язку з неплатоспроможністю страховика.

Наступним фактором, що негативно впливає на розвиток автострахування в Україні є зростання рівня страхового шахрайства з боку страхувальників. Проблема страхового шахрайства на ринках фінансових послуг актуальна для всіх країн. Дослідження підтверджують значний збиток, який щорічно завдається страховими шахраями. В страхуванні автомобільного транспорту щорічні втрати від нього сягають від 10 до 15% виплат страхового відшкодування.

До найбільш типових випадків шахрайства можна віднести – повідомлення страхувальником неправдивих відомостей про об'єкт страхування при укладанні договору, фіктивні страхові події, завищення розміру завда-

ного збитку, отримання страхового відшкодування за наслідки однієї події одночасно в декількох компаніях і т.п.

Одніа з причин низького рівня розвитку страхування автомобільного транспорту – відсутність дієвого контролю збоку держави за дотриманням автовласниками чинного законодавства.

В першу чергу, це низький рівень підготовки водіїв автомобільного транспорту та відсутність вагомих штрафних санкцій щодо порушення правил дорожнього руху. Страхові компанії стурбовані тим фактом, що на дорогах України значно зростає кількість ДТП. Фактично страховики платять за незнання клієнтами правил дорожнього руху.

Суттєвий вплив на автострахування має невисока якість страхових послуг, які надають компанії. Найбільша частина скарг, що надходять до Держфінпослуг, стосуються договорів страхування автомобільного транспорту.

Негативно впливає на якість страхової послуги неякісне врегулювання страхових випадків, необхідність збирати додаткові папери, стояти в черзі, затягування розгляду страхових справ, встановлення франшизи при тотальному збитку в такому ж розмірі, як при викраденні.

Процес виплати потребує від страховика належного сервісу, супроводу договору, максимально можливого спрощення процедури оформлення документів, що підтверджують факт настання страхової події, порад кваліфікованих фахівців. Необхідно передбачити участь фінансового посередника при наданні допомоги під час врегулювання збитків, а не тільки при укладанні договору.

Відсутність достовірних статистичних даних є дестимулюючим фактором не тільки для страхування автомобілів, а й для забезпеченням безпеки дорожнього руху, нерозривно пов’язана з якістю і об’єктивністю обліку й аналізу дорожньо-транспортних пригод та інших випадків, що трапляються з автотранспортом.

Головну роль в процесі реалізації договорів страхування відіграють працівники страхової компанії. Не зважаючи на те, що страховий ринок в Україні існує вже більше 20 років, кваліфікованих спеціалістів зі страхової справи все ж не вистачає. Проблема страховика полягає в тому, що працівники не вміють продавати страхові послуги і супроводжувати клієнта на всіх етапах дії договору страхування. Основні недоліки – це недостатній рівень знань діючого законодавства, правил страхування, порядку взаємодії підрозділів страховика. Тому компаніям, які хочуть збільшити обсяги укладених договорів та впроваджувати нові послуги з авто страхування, необхідно частину доходів спрямовувати на навчання персоналу.

Висновки. На нашу думку, більшої уваги потребує подальша розбудова агентської мережі та системи продажів за допомогою мережевого маркетингу як найефективніших та найнадійніших каналів збуту страхових послуг. Це, в свою чергу, потребує: розроблення нормативно-правових

актів, спрямованих на розвиток страхового посередництва; встановлення кваліфікаційних вимог до посередників; створення інформаційної інфраструктури страхового ринку, яка спиратиметься на сучасні засоби комунікації та новітні інформаційні технології; професійної підготовки страхових агентів на базі вищих навчальних закладів.

Вплив всіх перерахованих вище дестимулюючих факторів призводить до не ефективного управління бізнес – процесами страхування автомобільного транспорту в страхових компаніях. Враховуючи те, що практично в усіх страховиків автоКАСКО складає левову частину загальних виплат, збільшуючи в портфелі частку цього виду страхування, ці страховики збільшують ризик своєї неплатоспроможності. У зв'язку з цим, актуалізується проблема контролю та управління страховим портфелем компанії.

Страховий ринок України порівняно з страховими риками інших країн дуже молодий. Економічна ситуація в нашій країні часто змінюється. Детальний аналіз факторів впливу на розвиток ринку автотранспортного страхування дасть можливість страховикам розробляти нові умови страхування, проводити правильну тарифну політику і виконувати взяті на себе зобов'язання.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2008 рік // Державний комітет статистики; за ред. О. Г. Осауленка – К.: ДП Інформаційно-аналітичне агентство. – 2009. – 567 с.

2. Яковенко В. Б. Менеджмент і маркетинг / В. Б. Яковенко. – К.: Вид-во Європейського університету, 2007. – 144 с.

3. Ротова Т. А., Руденко Л. С. Страхування. Навч. посібник / Т. А. Ротова, Л. С. Руденко. – К.: КМЕУ, 2001. – 400 с.

4. Залетов О. М. Страхование в Украине / О. М. Залетов. – К.: Агенція BeeZone, 2003. – 304 с.

УДК 330.33.01

Топішко І. І.,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії Національного університету "Острозька академія"

ДО ПИТАННЯ ПРО ВИТОКИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто питання щодо причин та сутності сучасної фінансово-економічної кризи. З'ясовуються особливості кризових явищ в Україні та обґрунтовуються заходи щодо її подолання.

Ключові слова: *криза, цикли, державне регулювання, вільний ринок, соціально-орієнтована ринкова економіка, фінансовий ринок, відносини власності.*

В статье рассмотрено вопрос о причинах и сущности современного финансово-экономического кризиса. Исследуются особенности кризисных явлений в Украине и определяются мероприятия его решения.

Ключевые слова: *кризис, циклы, государственное регулирование, свободный рынок, социально-ориентированная рыночная экономика, финансовый рынок, отношения собственности.*

In this article the questions related towards the motives and nature of the modern financial and economical crisis have been investigated. The main peculiarities of the crisis phenomena in Ukraine and the ways of its overcoming have been determined.

Key words: *crisis, cycles, state regulation, free market, socially oriented market economy, financial market, possession connections.*

Постановка проблеми. Глобальна світова фінансово-економічна криза прямо і безпосередньо, раніше чи пізніше, в більшій чи меншій мірі зачіпає інтереси, впливає на становище більшості фізичних осіб, суб'єктів господарювання, цілих держав та регіонів світу. Вона обумовлює докорінні зміни в співвідношенні сил і впливів у системі світогосподарських координат. Дієвість і ефективність антикризових заходів в значній мірі обумовлюється тим, наскільки глибоко і точно економічна наука з'ясовує сутність та особливості процесів, що відбуваються як на національному, так і на глобальному рівні і виконує на належному рівні прогностичну функцію. Саме цим і зумовлюється актуальність даної проблематики.

Незважаючи на те, що економічні кризи з початком індустріальної епохи є явищем звичним і регулярно повторюваним, а також відносно добре дослідженим, процеси, що виникли в першій половині 2008 року спочатку

© Топішко І. І., 2010

на фінансових ринках, а невдовзі і в реальному секторі економіки, мають далеко неоднозначні оцінки і трактування в середовищі як економістів-теоретиків, так і політиків, фінансистів та підприємців. Аналіз періодичної наукової літератури з проблем сучасної фінансово-економічної кризи мимоволі наштовхує на думку, що ніхто твердо і достеменно ще не знає, що саме відбувається і, головне, які заходи необхідно вжити з метою мінімізації наслідків кризи. Як влучно відмітив А.С.Гальчинський,– скальпель ввели, але нікому достеменно невідомо, що потрібно видаляти [1].

Особливо це стосується постсоціалістичних країн, в тому числі України, в яких планова система господарювання зруйнована, а соціальне ринкове господарство ще не сформоване. У зв'язку з даною обставиною тут виникають підвищені ризики та загрози. Недооцінка цих ризиків та загроз і неадекватне реагування на них в державній антикризовій політиці та системі антикризового регулювання може призвести до хаотичності в функціонуванні соціально-економічної сфери, а враховуючи хронічну політичну нестабільність, до виникнення загрози національної безпеки і навіть державності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасна фінансово-економічна криза знаходиться в центрі уваги найвидатніших вітчизняних та зарубіжних економістів. Дослідженням її різних аспектів активно займаються Б. Гаврилишин, А. Гальчинський, В. Геєць, Е. Калінін, В. Лановий, Е. Лібанова, В. Мунтіян, О. Пасхавер, Ю. Пахомов, О. Савченко, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, В. Суслов, В. Черняк, Г. Явлінський та інші автори. Отримані в процесі досліджень цими та іншими вченими результати є значимими не лише в теоретичному, а й в практичному плані. Разом з тим, в багатьох дослідників є різне бачення як причин нинішньої кризи, так і її характеру. Суттєво різняться також прогнози щодо подальшого перебігу подій у фінансовій та соціально-економічній сферах. Далеко не завжди однозначними є практичні рекомендації по подоланню кризових явищ та пом'якшенню їх соціальних наслідків.

Мета та завдання дослідження. Метою статті є з'ясування причин і характеру сучасної фінансово-економічної кризи та обґрунтування на цій основі ряду першочергових антикризових заходів.

Виклад основного матеріалу. Економічні кризи починають виникати в період переходу від мануфактурного до крупного машинного виробництва і з того часу стали постійно повторюваним, закономірним явищем розвитку ринкової капіталістичної економіки, хоч їх масштабність, глибина та інтенсивність прояву суттєво різнились. Вони стали предметом дослідження ще економістів класичної школи політичної економії і з того часу не залишалиая поза увагою жодного напряму чи навіть течії економічної науки. Але, незважаючи на таку значну увагу до даної проблематики, сучасна економічна наука виявилась в цілому як нездатною своєчасно передбачити нинішню кризу, так і запропонувати сприйнятливі

і чіткі рекомендації по її подоланню. Це дає для багатьох дослідників підстави робити висновок про глибокий кризовий стан не лише економіки, а й сучасної економічної науки, особливо її неоліберального напрямку. "З глобальною економічною кризою,– зазначається в одній із публікацій,– економіка зіштовхнулася лише тому, що в стані кризи знаходиться економічна теорія" [2].

Відомий фінансовий дослідник Дж. Сорос ще понад десять років тому висловлював думку про глибоку і безнадійну хибність "ринкового фундаменталізму", який і обумовлює, як на його думку, виникнення і наростання кризових явищ в глобальному масштабі. "Ринкові сили,– як зазначає Дж.Сорос,– якщо надати їм цілковиту свободу, навіть у чисто економічних і фінансових сферах спричинять хаос і однозначно ведуть до розвалу світової капіталістичної системи " [3, с.24]. Відомий білоруський дослідник економічних криз Е. Калінін пов'язує сучасні кризові явища з хвилею зниження довгого економічного циклу, циклу Кондрат'єва [4]. Видатний український економіст Ю. Пахомов головну причину кризи вбачає в системній деградації економіки й суспільства в роки незалежності України [5]. А О. Пасхавер стверджує, що для України нинішня криза є "просто першою повноцінною циклічною кризою ринкової економіки" [6]. Немало економістів, зокрема В.К.Черняк, пов'язують кризові процеси "з гігантськими обсягами фінансових і банківських спекуляцій у світі, за якими нічого реального не стоїть" [7]. Фіктивний капітал, за оцінками деяких дослідників, на 2007 рік перевищував світовий ВВП в 9-10 разів [4;8].

Нинішня криза, як видається має глибоку якісну відмінність від усіх попередніх. Вона носить системний, всеохоплюючий характер. Має місце унікальний, якого досі ще не знала світова економіка, випадок накладання (нанизування) хвиль зниження декількох циклів. Потрясіння на іпотечному, фондовому, банківському та страховому ринках стрімко переросли, незважаючи на величезні фінансові вливання, в глибоку кризу реального сектора економіки. Банкрутують і піддаються реструктуризації, включно із націоналізацією, навіть американські корпорації, які довгі десятиліття були символами успіху і процвітання (наприклад "Дженерал моторс"). Звідси випливає, що й конкретні кроки по подоланню кризи не мають обмежуватись лише набором традиційних антикризових інструментів, а включати поряд з ними також нетрадиційні і більш системні та радикальні заходи.

Сьогодні на глобальному рівні має місце боротьба двох різноспрямованих тенденцій, що характеризують антикризові заходи. І в залежності від того, яка з цих тенденцій переможе, можна очікувати і реалізації одного з двох основних сценаріїв виходу з кризи на глобальному, світовому рівні: відносно оптимістичного або відносно песимістичного.

Перша тенденція, а отже і сценарій, пов'язані з консолідацією зусиль, узгодженням позицій та інтересів головних центрів фінансової та економічної потуги. Якщо даний сценарій буде реалізований, то є всі підстави

сподіватись, що фінансово-економічна криза та її наслідки будуть в основному подолані у відносно короткий термін (4-5 років) і з відносно незначними втратами у відносному вираженні. Головною перешкодою для реалізації цього сценарію є відсутність єдиного, загальновизнаного і авторитетного регулятора на світовому фінансовому ринку. Очевидно, що такий регулятор міг би бути створений лише колективними зусиллями більшості провідних країн під егідою національних органів та інституцій. Такий варіант розвитку подій не є жорстко детермінований в сьогоднішніх реаліях, але й виключати його повністю, особливо за умови поглиблення кризових явищ на світовому ринку, не варто. Слід зазначити, що його реалізація можлива лише за умови повного виключення одностороннього домінування будь-якої країни. Сподіватись же за даних умов на те, що цю роль виконає США не доводиться, адже за висловом Ангели Меркель, – "дозволивши найбільшим банкам та фінансовим інститутам працювати без достатнього контролю з боку держави, США вчинила безвідповідально щодо всіх світових ринків" [7] і навряд чи ця країна відновить довіру до себе як відповідального світового лідера, а не егоїстичного і безвідповідального партнера. Зайняти ж місце США в системі світо господарських координат, принаймні на даний момент, ще не здатна, тим більш самотужки, жодна інша країна чи навіть регіональні союзи держав.

Друга тенденція, і відповідно більш песимістичний, але одночасно, як на наш погляд, і більш реалістичний сценарій подолання кризи, пов'язані із наростанням відцентрових тенденцій у світовому господарстві, гальмування глобалізаційних процесів. Такий варіант у разі його реалізації буде зводитись до того, що кожна країна, чи їх більшість, зроблять ставку на вихід із кризи в основному самотужки, за рахунок власних сил, ресурсів та досвіду. У випадку реалізації цього підходу суттєво знизяться роль і значення національних інституцій та органів регулювання. Варто зазначити, що протягом останніх двох десятиліть вплив наднаціональних структур постійно і стрімко наростав і зменшувалась роль національних держав в регулюванні соціально-економічних процесів. В такому випадку відчутно загальмуються інтеграційні процеси і різко підвищиться регулююча роль національних держав. Відбудеться також зміщення центру тяжіння від фритридерства в сторону протекціонізму, захисту і розвитку внутрішніх національних ринків. Такі тенденції вже явно проглядаються нині, особливо в країнах Європейського Союзу. І поки-що нічого не вказує на те, що ці тенденції найближчим часом не зміняться на протилежні. Питання заключається лише в тому, наскільки стрімкими, потужними і глибокими виявляться ці дезінтеграційні процеси, до яких меж вони будуть розвиватися. В більш конкретному плані питання зводиться до того, чи спроможним виявиться вистояти під ударом світової фінансово-економічної кризи ЄС як потужне, унікальне, ще досі небачене на континенті об'єднання. За домінуванням такого сценарію розвитку подій вихід з кризи найімовірні-

ше розтягнеться на довгі роки і буде супроводжуватися постійними торговими, митними, валютними, м’ясо-молочними, стальними і т.д. війнами, різкими змінами співвідношень економічної потуги і, відповідно, геополітичного становища та впливу, загострення міждержавних та міжрегіональних суперечностей. Потрібно мати на увазі, що досвід минулого вказує на те, що масштабні економічні війни і гострі суперечності в багатьох випадках мали логічним продовженням війни гарячі.

Звичайно, найкращим варіантом було б оптимальне поєднання регулювання глобальних ринків, особливо фінансових, із державним регулюванням на національних рівнях, що створило б всі необхідні і достатні передумови для швидкого і відносно безболісного подолання кризових явищ, згортання масштабних спекулятивних операцій на фінансових ринках, а отже і унеможливлення повторення ситуації 2008 року, відновлення зростання реального сектору економіки. Для реалізації цього варіанту в практичній площині необхідно досягнення угоди щодо створення світових грошей, які б надійно виконували функції міри вартості та засобу платежу і замінили б в цій якості американський долар, що вичерпав себе в силу як об’єктивних, так і суб’єктивних причин та факторів.

Зупинимося більш детально на двох аспектах, які відтінюють специфіку економічної кризи в Україні. Один із них переважно зовнішній, а інший виключно внутрішній. Насамперед, необхідно відмітити, що суттєві, навіть докорінні зміни відбуваються на геоекономічному та геополітичному рівнях. Як вважає відомий історик Я. Грицак, і з ним важко не погодитися, на наших очах завершується великий 500-річний історичний цикл у розвитку людської цивілізації, який бере свій початок з Великих географічних відкриттів [9]. З ними світ був поділений на дві частини – центр і периферію. З того часу відбулося немало змін як в межах центру, так і периферії. Але характер відносин між ними залишався незмінним. Він зводився до домінування центру і підпорядкування йому периферії. Для вирішення цього завдання в різні історичні періоди центр використовував найрізноманітніші комбінації важелів та засобів впливу – військових, релігійних, культурних, ідеологічних, дипломатичних, фінансових, торгових тощо. Значна частина периферії стала нецікавою для центру в результаті виснаження її ресурсів і збідніння. Якщо в 70-х рр. минулого століття розрив у рівнях доходів найбагатших і найбідніших країн був 14-15 кратним, то на сьогодні він є 100 кратним і продовжує стрімко наростати. В іншій же частині колишньої периферії сформовано потужні економічні системи (Китай, Індія, Бразилія і т.д.), які вже сьогодні є конкурентоспроможними з центром, а в недалекому майбутньому мають всі шанси перевищити його за економічною потугою і впливом. Все більш дослідників вказують на те, що найближчим часом може відбутися інституціоналізація таких об’єднань як ШОС і БРІК. Всі ці процеси мають пряме відношення і до України. В останні два десятиліття Україна планомірно і цілеспрямова-

но виштовхувалася на периферію і вже сьогодні вона фактично має чимало класичних ознак колоніального і напівколоніального статусу. Нинішня криза є моментом істини, вона поставила молоду державу і її народ перед жорстким альтернативним вибором: або повністю сповзти на периферію і закріпитись там назавжди, перетворившись із суверенної країни на територію поки-що багату ресурсами і з кваліфікованою робочою силою. Або ж, вміло пристосуватися до динамічних процесів і змінити вектор руху, повернутися в коло найбільш розвинених країн. Шансів на це з кожним роком залишається все менше, але вони все ще є, незважаючи на значну втрату економічного потенціалу.

Глибока криза української економіки обумовлена в основному внутрішніми, а не зовнішніми чинниками. Як влучно відмітив один з російських економістів, "детонатор чужий, але порох свій" [10, с.34]. На стадії ринкових трансформацій була обрана, а точніше нав'язана нам ззовні глибока хибна модель ринкової трансформації, що базувалася на принципах теоретичної концепції монетаризму. А тому,– як слушно зазначає С.Яременко,– у нас гірше ніж у інших тому, що "ми виявилися однією з країн, що вірять в догми монетаризму, в які вже не вірить ніхто в світі" [11]. Основними догмами і міфами монетаризму, який лежить в основі політики МВФ щодо країн, що розвиваються є: назад до Сміта; лібералізація приватизація; саморегуляція; конкуренція; вільне ціноутворення; вільна торгівля; мінімум державного втручання (держава – "нічний сторож"); обмеження державних витрат та згортання соціальних виплат; максимум преференцій для крупного фінансово-спекулятивного капіталу і т. д. Це модель насаджування "дикого капіталізму" смітівського зразка. "Дикий капіталізм" в наших умовах кінця XX – початку XXI ст. не міг органічно виростати, як це мало місце свого часу (XVII – XVIII ст.) в європейських країнах.

Не міг тому, що українське суспільство кінця XX ст. його переросло, як і сталінський індустріалізм та брежнєвський розвинутий соціалізм. Адже в наявності на той час була не тільки розвинута матеріально-технічна база, а й високий освітній рівень всього народу, система широких і твердих соціальних гарантій, повна зайнятість, врешті-решт, сформована під впливом як об'єктивних чинників, так і суб'єктивних факторів, яскраво виражена "антикапіталістична ментальність". Все це давало підстави одному з найвидатніших мислителів XX ст. Івану Павлу II стверджувати, маючи на увазі трансформаційні процеси в постсоціалістичних країнах: "Неприйнятним є твердження про те, що після падіння комунізму єдиною альтернативою є капіталізм" [12]. Не інакше як "безумство" характеризував трансформацію економічних систем колишніх соціалістичних країн в систему "дикого капіталізму" відомий американський економіст Дж. К. Гелбрейт.

Дані соціалістичних досліджень, зокрема центу Разумкова, більш ніж наглядно вказують на те, що безумством дикий капіталізм в наш час вважають не лише видатні мислителі, а й абсолютна більшість наших грома-

дян. Біля 80% опитаних вважають, що в цілому події в країні розвиваються в неправильному напрямі і лише 7% – в правильному [13].

Усвідомлення хибності обраної моделі приходить і до найвищих посадових осіб. У своєму першому виступі, після складання присяги, четвертий глава держави зазначив: "Україна повинна обрати правильну довгострокову стратегію розвитку. Багато наших проблем виникли через те, що замість того, аби рухатися до постіндустріального суспільства зразка XXI ст., ми пішли шляхом первісного накопичення капіталу, тобто до так званого "дикого капіталізму"" [14]. Ці слова породжують певні надії на суттєву корекцію самої нинішньої моделі соціально-економічного розвитку, а отже і надії на швидке і безболісне подолання кризових явищ та процесів.

В більш конкретному плані корекція курсу і основний зміст антикризових заходів мають бути спрямовані, як на наш погляд, на негайне закриття, ліквідацію "чорних дир", яких є чимало і в які безпосередньо поглинаються ресурси держави і результати праці народу. Найбільша і найбільш небезпечна така "чорна дира" сформувалася за роки так званих реформ у сфері зовнішньоекономічних відносин. За роки незалежності з України викачено багато сотень млрд. дол. Склалася парадоксальна, але стабільна ситуація: знекровлена, виснажена молода держава є фактично потужним донором для економік більш розвинутих країн і в той же час стрімко залізає в борговий зашморг, високими темпами нарощуючи як державний, так і корпоративні борги. Навіть в момент стрімкого розгортання кризи у 2008р., за даними ДПАУ з України було вивезено 17,5 млрд. дол., в тому числі у четвертому, найбільш провальному кварталі, 7,5 млрд. дол. [15].

Для подолання кризових явищ суттєвого перегляду потребує також сама філософія перебудови, реформування відносин власності. Весь складний комплекс реформування даних відносин фактично зводився до приватизації. Потрібно відійти від сформованого в 90-х рр. міфу, догми, згідно яких приватна власність скрізь і завжди є більш ефективна і доцільна (це той же марксизм в сталінському трактуванні, тільки навпаки, навиворіт). Удосконалення відносин власності в динамічній економічній системі не може обмежуватися лише приватизацією. Окрім іншого, воно не виключає також реприватизацію і навіть націоналізацію в тих випадках, коли новоспечені власники не здатні ефективно вести господарювання, не виконують взятих зобов'язань, або ж тоді, коли в цьому існує суспільна доцільність чи нагальна необхідність (забезпечення безпеки і т. д.).

Докорінного перегляду потребують також пропозиції у привласненні доданої вартості між найманими працівниками і працедавцями (незалежно від форм власності і типів господарювання). Адже доля заробітної плати в структурі ВВП, як і в структурі собівартості продукції є суттєво, в рази нижчою, ніж в розвинутих країнах. А найманий працівник, за деякими оцінками, на одиницю заробітної плати приносить підприємцю втричі більше доходів, ніж це є за кордоном.

Для перетворення "дикого капіталізму" в соціально орієнтоване ринкове господарство з людським обличчям необхідно вжити невідкладних заходів, спрямованих на зниження рівня диференціації доходів. На думку Нобелівського лауреата, американського економіста Дж. Стігліца у пострадянських країнах "стався найгірший з можливих випадків – величезний спад виробництва і величезне зростання нерівності і прогноз на майбутнє невтішний: крайнощі нерівності перешкоджають економічному зростанню" [16, с. 153].

Децильний коефіцієнт (відношення доходів 10 % найбільш багатих верств населення до доходів 10% найбідніших прошарків) в Україні набагато вищий, ніж у будь-якій європейській країні чи США. Навіть далеко не кожна країна Латинської Америки чи Африки має таке значення цього показника.

В розвинутих, цивілізованих країнах з другої половини XX ст. відбуваються процеси, що отримали назву "дифузії" власності, тобто її розсіювання, розпорошення, розосередження серед все більшої частини громадян, процеси перетворення найманих працівників у співвласників підприємств через систему "участі у прибутках". В Україні в процесі приватизації відбулося відчуження найманих працівників від засобів виробництва. Наймані працівники в основній своїй масі позбавлені не тільки реального статусу власника /співвласника/, а й формального /юридичного/. Колишня державна та колективна власність не розсіювалась між працівниками, а концентрувалась, зосереджувалась у руках невеликої купки людей, до того ж нерідко на основі принципів рідства та кумівства і зрощувалася з владою, що є особливо загрозливим та небезпечним для суспільства. За даними В. К. Черняка, 5% багатих сьогодні володіють 65% національного багатства; 60% бідних – лише 5%; 35% середніх прошарків – 30%.

В сьогоднішніх умовах забезпечити переорієнтацію стратегії соціально-економічного розвитку, подолати кризу неможливо без суттєвих змін у сфері фінансів, в тому числі державних. Насамперед необхідно переорієнтувати фінансові потоки із спекулятивних операцій на реальний сектор економіки, забезпечити більшу вигідність інвестицій у сферу матеріального і нематеріального виробництва порівняно із сферою обігу. До речі, в період первісного нагромадження капіталу та становлення "дикого капіталізму" мав місце процес трансформації лихварського та торгового капіталу в капітал промисловий, задіяний в безпосередньо виробничому процесі, а не навпаки, що ми спостерігаємо в умовах сучасної України. Давно вже назрілою і перезрілою є необхідність детінізації економіки і зниження рівня корупції. Все це, як на наш погляд, далеко не повний перелік заходів необхідних для суттєвої корекції існуючої на даний час в Україні моделі соціально-економічного розвитку, а отже, і подолання затяжної та глибокої економічної кризи, яка є фактично перманентною з початку 90-х рр.

Особливої уваги в умовах загострення кризових явищ потребують питання, пов'язані з розподілом тягаря кризи між різними прошарками

населення. В сучасних українських реаліях має місце ситуація, коли тягар кризи в найбільшій мірі перекладається на ті верстви, які мають найменшу причетність до її виникнення і не несуть відповідальності, або ж не в повній мірі відповідають ті, чия діяльність прямо і безпосередньо вплинула на загострення соціально-економічної ситуації. Прибутки, наддоходи "приватизуються", а збитки підприємницьких структур, олігархів люб'язно перекладаються на найбідніші прошарки, націоналізуються державою. Навіть в епоху дикого капіталізму не знаходила широкого застосування практика "заморожувння" заробітної плати найманих працівників при стрімкому зростанні цін на товари та послуги, що має місце в останні роки в Україні. Заробітна плата, якщо й заморожувалася в окремі періоди, то відбувалося це одночасно із "заморожуванням" цін на споживчі товари та послуги. З іншої сторони, навіть під час інтенсивного наростання кризових явищ в 2008р. чисті прибутки комерційних банків зросли за рік, за даними НБУ, на 76%. У своїй новій книзі "Зламане десятиліття"

Л. Д. Кучма наводить таку цитату Президента США Барака Обами: "Я не для того боровся за Білий дім, щоб допомагати купці банкірів – "жирних котів" з Уол-стріт… Дехто так нічого і не зрозумів! Ви, хлопці, хочете отримувати премії в 10 чи 20 мільйонів дол. Після того, як економіка пережила свій гірший рік за останні десятиліття. Адже ж ви, хлопці, і створили цю проблему" [17].

Українські ж "хлопці", "жирні коти", всі ті, хто вів широкомасштабні спекуляції на валютному ринку, набирався позик за кордоном, безвідповідально роздавав направо і наліво "проблемні" кредити тощо, поки що так і не відповіли за таку свою руйнівну діяльність. Тому, щоб убезпечитись від повторення подібного в майбутньому, потрібно різко підняти планку соціальної відповідальності представників бізнесу, особливо фінансово-спекуляційного. Комплекс таких заходів відповідав б загальносвітовим тенденціям. Адже, зокрема, У. Баффет, третій у світі фінансист за обсягом своїх статків заявив, що необхідно зробити так, щоб керівники структур, що зазнали краху, або перейшли під контроль держави, чи яким знадобилась допомога були "повністю знищені з фінансової точки зору. Чому він [керівник] повинен почувати себе краще, ніж робітник, що звільнений із General Motors? За крах банку він має відповідати всім своїм майном і навіть майном дружини" [18]. Необхідно негайно зупинити процес "конвертування" корпоративних боргів, особливо банківських, тим більше з участю іноземного капіталу, в державний борг. Загрози, що йдуть від так званого рефінансування банків набагато небезпечніші для економіки, особливо реального сектору і соціальної сфери, ніж загрози від зростання в умовах кризи заробітних плат та соціальних виплат.

Висновки. Небачений за тривалістю і глибиною в індустріальну епоху спад обсягів виробництва, деградація і навіть пряма руйнація продуктивних сил, зубожіння переважаючої частини населення і формування купки

олігархів є прямим наслідком використання в соціально-економічній політиці принципів теоретичної концепції монетаризму. Подолання кризових явищ, вихід на траєкторію сталого, стабільного і динамічного економічного зростання можливий лише за умови суттєвої корекції існуючої на даний час в Україні моделі соціально-економічного розвитку. Якщо говорити в найбільш узагальненому плані, то вона повинна базуватися не на принципах монетаризму і "невидимої руки" А. Сміта, а на поєднанні ідей і, відповідно, важелів в державному регулюванні з теоретичного арсеналу кейнсіанства, ордоліберарізму, інституціоналізму та західноєвропейської соціал-демократії. "Дикий капіталізм" – це вже давня історія сучасних цивілізованих країн, до числа яких ми маємо всі підстави відносити і свою країну. А повернути хід історичного процесу в зворотному напрямі, двічі ввійти в одну і ту ж саму річку, як відомо, в кінцевому підсумку ще не вдавалося нікому і ніде.

Література:

1. Дзеркало тижня. – № 42. – 2008.
2. В. Юсим. Первопричина мировых кризисов // Вопросы экономики. – № 1. – 2009.
3. Джордж Сорос. Криза глобального капіталізму // Відкрите суспільство під загрозою. – К., 1999.
4. Э. Калинин. И это произойдет… // Белорусь сегодня, 27 марта 2009 г.
5. Селянська правда. – № 20. – 2009.
6. О. Пасхавер. У страху очі великі // День. – № 27. – 18 лютого 2009.
7. В. Черняк. Не кради наших грошей, Америко! // Ексуле, 25 вересня – 2 жовтня 2008 р.
8. А. Бузгалин, А. Колганов. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопросы экономики. – № 1. – 2009.
9. Я. Грицак. Історія – привід для песимізму // Дзеркало тижня. – № 3. – 2007. – 27 січня 2007.
10. Вопросы экономики. – № 12. – 2008.
11. "2000", 1.01.2010 р.
12. Високий замок. – 22 квітня 2009.
13. Дзеркало тижня. – № 31. – 22 серпня 2009.
14. Виступ Президента України Віктора Януковича у Верховній Раді України. // Голос України. – 26 лютого 2010 р.
15. Дзеркало тижня. – 28.02.2009 р.
16. Джозеф Стігліц. Глобалізація та її тягар. – К., 2003.
17. "2000". – № 11. – 2010.
18. Дзеркало тижня. – № 3. – 2010.

УДК: 658.8

Харчук О. А.,
здобувач кафедри фінансів Національного університету “Острозька академія”

СУТНІТЬ БРЕНДУ ЯК ЕКОНОМІЧНОГО ПОНЯТТЯ: ВИНИКНЕННЯ, СТАНОВЛЕННЯ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто еволюцію поглядів щодо економічного трактування сутності понять бренду та брендингу. Проаналізовано основні концептуальні підходи щодо визначення вищезазначених понять та їх історичне становлення.

Ключові слова: *бренд, брендинг, позиціонування товару, бренд-менеджмент.*

В статье рассмотрена эволюция взглядов в экономической трактовке сущности понятий бренда и брендинга. Проанализированы основные концептуальные подходы относительно определения вышеупомянутых понятий и их исторического становления.

Ключевые слова: *бренд, брендинг, позиционирование товара, бренд-менеджмент.*

In the article the evolution of opinions about the economical interpretation of essence of brand and branding is considered. The main conceptual approaches regarding the definition of the above mentioned notions and their historical formation are analyzed.

Key words: *brand, branding, goods positioning, brand management.*

Постановка проблеми. Процеси глобалізації, загострення міжнародної конкуренції стимулюють компанії, які вже функціонують на ринку або тільки на нього виходять, до використання новітніх способів та методів управління діяльністю і просування власних товарів. Тому щораз більше організацій та фірм, при формуванні стратегії свого розвитку, звертаються до зарубіжного досвіду забезпечення конкурентоздатності, збільшення обсягів продаж та прибутків. Як результат, до існуючих в Україні методів товаропросування додалась низка нових, зокрема таких як бренд, бренд-менеджмент тощо.

Сьогодні більшість українських виробників розуміє, що ефективність формування та функціонування бренду залежить як від чіткого аналізу того ринку, на якому позиціонується товар так і від усвідомлення економічного змісту використовуваних понять. Саме тому вивчення історії формування та узагальнення трактувань поняття “бренд” є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню бренду, розробці нових методів впливу на покупців присвячено праці таки на-

© Харчук О. А., 2010

уковців як А.Бадьїна, В. Бліскі, А. Елвуда, Ф. Котлера, М. Ліндсторма, О. Рудої, В. Тамберга, Ш. Шварца та інших. Вищезазначеними вченими було охарактеризовано бренд, його атрибути та основні складові, виявлено методи та засоби впливу на споживача, побудовано двох– трьох– і багатовимірні бренди, моделі брендингу (зокрема мультисенсорну). Проте критичний аналіз даних досліджень показує наявність різних трактувань поняття "бренд", наявний понятійний апарат щодо цього терміну та його тлумачення не є однозначним. Це підтверджує необхідність подальшого дослідження та узагальнення зазначених теорій.

Мета та завдання дослідження. Мета дослідження полягає в узагальнені та структуризації існуючого теоретичного матеріалу щодо обґрунтування сутності брендингу та формулюванні цілісного та системного визначення поняття "бренд".

Виклад основного матеріалу. Існує низка підходів щодо визначення поняття "бренд". Проте для детального аналізу даних визначень варто дослідити основні чинники, що зумовили виникнення даного поняття та формування окремої галузі науки, такої як бренд-менеджмент. На нашу думку їх умовно можна поділити на три категорії: історичні, економічні, та соціальні.

1. Історичні. Історично термін "бренд" (від норв. brand – клеймо, тавро, фабрична марка) використовувався як просте посилання, ідентифікація виробника чи власника та спочатку був пов'язаний із скотарством [2]. Роль і місце бренду в сучасному суспільстві формувалось протягом всього процесу його становлення та розвитку. Вишивка, орнамент та малюнки як елементи демонстративної символіки використовувались в первіснообщинному суспільстві для визначення соціального статусу вождів племен та маркування належних їм речей [2]. Еволюціонування людства призвело до збільшення обсягів виробництва та територіального розширення ринків збуту, що в свою чергу вимагало закріплення товарів за конкретними виробниками. Для цього використовували знаки і символи, що розподіляли товари за окремими галузями.

В період Середньовіччя широко використовувалось клеймо гільдії, тобто знак певної асоціації виробників, які об'єднувались в цехи та виготовляли однорідну продукцію. І хоча виробництво продукції носило хаотичний та децентралізований характер, проте існував жорсткий контроль до якості продукції на якій стояла марка цеху.

Починаючи з кінця XIX століття історичний процес формування та становлення брендів розподіляють на чотири періоди в залежності від розвитку комерційних відносин:

– 1870-1900 рр. – характеризується значним ростом промислового виробництва і виникненням товарів масового споживання. В цей час формуються основні маркетингові стратегії і технології: розвиток стратегій якості товару, виникнення мереж збуту, удосконалення комунікаційних стратегій.

– 1915-1930 рр. – характеризується активним розвитком наявних брен-

дів та виникненням нових, в США створюється перша установа, яка займалась дослідженням ринків покупців і мала назву інститут Геллапа. На підприємствах формується нова категорія працівників – менеджери середньої ланки, впроваджуються нові системи внутрішнього управління, спрямовані на розвиток маркетингу.

– 1930-1945рр. – характеризуються масовим використанням маркетингових технологій в управлінні компаніями і виникає новий напрямок управління – бренд-менеджмент.

– 1945 р. і по сьогоднішній день – характеризується масовим використанням бренд-менеджменту з урахуванням багатолітнього досвіду та практики провідних компаній світу. Вдосконалюються наявні та формуються нові теорії бренду, бренд-менеджменту [4].

2. Економічні. Створення нових торгівельних шляхів між Заходом і Сходом, відкриття двох американських континентів стали поштовхом до значного економічного розвитку тогочасного світу. Саме тоді ідентифікація товару за конкретним виробником дозволяла, в певній мірі, покупцю, не маючи можливості безпосереднього контакту із виробником, уникати придбання підробленої продукції. Тому провідні торгівельні країни того часу, зокрема Англія, Франція, Іспанія, почали використовувати фірмові знаки, які підтверджували якість реалізованої продукції. Починаючи з XIII ст. відповідальність за врегулювання основних аспектів торгівельного ринку бере на себе держава. Так у 1266 р. король Англії Генріх III зобов'язав пекарів клеймувати свою продукцію. В подальшому дана тенденція набула як галузевого так і територіального розповсюдження [4].

В період Середньовіччя клеймо символізувало не тільки належність товару конкретному виробнику і характеризувало якість продукції, а й відігравало значну роль у формуванні ціни. Як наслідок клеймо стало виконувати роль торгової марки.

Щодо процесу формування нових економічних можливостей, то він бере свій початок із кінця XIX ст. Саме тоді велика кількість нових винаходів і відкриттів у техніці та масове використання нафти і похідного від неї продукту – бензину, створили нові можливості для виробників. Було створено перші транснаціональні ринки, що дало змогу розповсюджувати товари у світовому масштабі. Як результат сформувались перші корпорації із великим капіталом (наприклад нафтова компанія "Стандарт ойл" у США), які мали своїх торгових представників у всіх частинах світу. Формувались перші національні рекламні кампанії по просуванню брендів які мали оригінальну назву, рекламні слогани та відмінні від інших характеристики. Проте дуже швидко конкуренти пристосовувались до нових умов торгівельної політики і випускали ідентичні товари, що в свою чергу вимагало нових методик продажу [1].

В XX ст. посилюються економічні потужності виробників та відбувається диверсифікація та закріплення виробництва деяких товарів за окремими державами. У світовій економіці виникають нові лідери в певних

галузях, значно зростає споживчий ринок через зменшення цін товарів, що в свою чергу стало можливим через вдосконалення технологій виробництва. Проте з часом, через кризи товарного надвиробництва, диспропорційного розвитку економіки, неможливість реалізації товарів через наявні технології, постало питання наукового обґрунтування нових методів та способів позиціонування продукції та побудови бренду.

3. Соціальні. На початкових етапах еволюціонування суспільства взаємозв'язок між виробником та споживачем мав територіально обмежений характер та не призводив до суспільного поділу. Проте поступовий розвиток засобів виробництва сприяв виникненню нових класів у суспільстві і мав вплив на формування взаємовідносин між ними. Так, поділи праці призвели до формування таких суспільних класів як землероби, скотарі, ремісники; виникнення мануфактур спричинило створення класу робітників і капіталістів; колоніальні завоювання створили клас рабів та колоністів. Антагонізми їхніх соціальних та економічних інтересів, політична боротьба мали значний вплив на формування ринку товарів і послуг у сучасному вигляді. Проте недосконалість цього ринку та наявність критичних точок, яких він досягав при спаді і піднесенні, а також виникнення побічних ефектів виробництва, що мали негативні наслідки(зокрема забруднення навколишнього середовища) стали поштовхом до теоретико-методологічного обґрунтування методик подолання цих явищ.

Як результат, починаючи з 50-их років XX ст. активно розвивається наукове обґрунтування як вивчення брендів, так і процесів, що з ними пов'язані. Протягом цього періоду сформувались три концептуальних підходи розвитку брендингу раціональний, емоціональний та соціальний [3;4]. Раціональний підхід сформувався в 50-их роках XX ст. і був пов'язаний з післявоєнною активізацією споживчих ринків. Компанії, які спрямовували свою діяльність на забезпечення потреб армії у війні, змушені були розпочати перепрофілювання для забезпечення потреб зростаючого ринку споживчих товарів, використовуючи наявні високі технології та забезпечуючи високу якість продукції. Таким чином, значно зросла конкуренція на ринку виробників, що стало поштовхом для розвитку нових технологій продажу та розповсюдження продукції. В рекламних кампаніях того часу переважали раціоналістичні мотиви купівлі товарів. Одним з основоположників раціонального підходу був Девід Огілві, який пов'язував ефективність бренду із особливостями його сприйняття покупцями. Він стверджував, що використання в рекламі таких слів як: новий, заощаджуючий, доступний в найбільшій мірі апелюють до потреб споживача і сприяють продажу продукції, тому повинні використовуватись при будь-якій рекламі товарів [3]. В кінці 50-их– на початку 60-их років Р. Рівзом була сформована концепція УТП (USP-Unique Selling Proposition – Унікальна Торгова Пропозиція), в якій він висловив думку, що за кожною рекламною кампанією повинні стояти чітко виражені оригінальні спожив-

чі якості товару чи його властивостей, які відрізняють його від конкурентної продукції і є необхідною складовою створення бренда. В основі даної концепції лежать два основних закони:

1) пропозиція має бути унікальною, тобто мати відмінні характеристики на фізичному рівні чи пропонувати те, що ніколи не пропонувалось;

2) пропозиція має бути достатньо привабливою за ціною, щоб нею зацікавились мільйони [1].

Проте абстрактна унікальність сама по собі не має ніякого змісту. Для її функціонування було вибрано за аксіому правило, що покупець вибере товар, керуючись раціональними мотивами, який відчутно якісніший. Проте, не зважаючи на великі затрати на рекламу, споживачі відмовлялись від збільшення обсягів споживання. Це довело, що споживач при купівлі товару керується не тільки раціональними мотивами.

Емоціональний підхід розвитку брендингу виник в кінці 50-их років і базувався на працях таких дослідників як В. Паккард, Б. Хегарті, М. Маклюен, Д.Траут, Е. Райс. Суть даного підходу полягала в тому, що при здійсненні купівлі товару споживач керується не тільки раціональними мотивами, а й емоційними, причому останні займають перше місце. Так В. Пакард у своїй праці "Приховані переконання" довів, що переваги отримані споживачами не можуть обмежуватись фізичним задоволенням від купівлі товару, а повинні доповнюватись задоволенням і емоційною насолодою. Саме з цієї праці бере початок емоційна хвиля брендингу. Прихильники емоціонального підходу стверджували, що в уяві споживачів сформувався конкретний перелік товарів-брендів який відповідав різним психофізичним потребам споживача (зокрема потреба в успіху, самоствердженні, престижності). В 60-их роках Б. Хегарті сформував теорію емоціональної пропозиції продажу (E8P, Emotional Selling Proposition), яка стала методологічною основою рекламних комунікацій. В рекламних роликах почали використовувати зірок кіно і спорту, політиків, реклама доповнювалась музичним оформленням. Зростало використання в рекламних цілях і телебачення. На цьому етапі комунікації перестали бути односторонніми, вони впливали одночасно на декілька каналів споживчого сприйняття. Таким чином, почали формуватись складні мотиваційні моделі. Широко використання при побудові бренду набули також символи та знаки, що створили самостійний напрямок – сюрреалізм. В 70-их роках Д. Траут та Е. Райс у своїй праці "Позиціонування, або боротьба за думки" обґрунтували поняття "позиціонування бренду", що передбачало послідовне висвітлення основних характеристик товару. Вони стверджували, що для успішної рекламної кампанії необхідно не вдосконалювати наявний товар, а знаходити незайняті ніші у споживчому кошику клієнтів і формуванню нових конкурентних позицій для формування бренду. Проте час показав, що в цьому підході щодо створення та реалізації продукції фірм існує ряд недоліків. Останні призвели до надвиробництва і великої кількості нереалізованих продуктів.

З початком 90-их років в суспільстві почали формуватись нові погляди і проблеми. Рекламні кампанії по позиціонуванню та емоціонуванню брендів вже не могли задовольнити вимог споживачів, крім цього намітились спадні тенденції і в обсягах збуту, коли зростаючі витрати на рекламу не призводили до зростання реалізації продукції. Побутувала думка, що процес створення бренда втратив свою актуальність для виробників, оскільки не дає результату. Саме в цей час такі вчені як Д. Шульц та Б. Барнс випустили свою книгу "Стратегічні бренд-комунікаційні компанії", в якій довели, що на даному етапі ефективний розвиток бренда забезпечується не тільки рекламою, а й повною інтеграцією всіх маркетингових складових товару, починаючи від виробництва і закінчуючи реалізацією. Сформувався соціальний підхід розвитку брендингу. Це, в свою чергу, дало новий поштовх для подальших досліджень у даному напрямку. Крім цього покупці, надаючи перевагу бренду, почали враховувати крім задоволення своїх емоційних та раціональних потреб та мотивацій ще й дотримання даним виробником загальносуспільних цінностей (боротьба з забрудненням середовищем, захист екології, допомога бідним верствам, боротьба із невиліковними хворобами та ін.).

В сучасній теорії маркетингу багато вчених намагались дати визначення поняттю "бренд. На початкових етапах розвитку воно ототожнювалось із поняттям "торгова марка". Проте, із розвитком економічної думки, стало зрозуміло, що поняття "бренд" є набагато ширшим, оскільки не кожна торгова марка може бути брендом, тоді як кожен бренд є торговою маркою. На початку 50-их років Девід Огілві здійснив першу спробу визначення " бренду" і характеризував його як певну сукупність вражень покупців [2].

Найбільш поширеним визначенням, яке є законодавчо затвердженим в багатьох країнах світу, вважається визначення Американської Асоціації Маркетингу (American Marketing Associations – AMA), згідно якого бренд – це ім'я, термін, знак, символ чи дизайн або комбінація всіх цих складових, призначених для ідентифікації товарів чи послуг одного продавця чи групи продавців, а також для диференціації товарів чи послуг від товарів чи послуг конкурентів [1].

Ф. Котлер характеризує торгову марку як будь-яке ім'я, назву, торговий знак, що вміщують в собі визначений зміст і асоціації. Науковець також виокремлює шість значень, характерних для торгової марки. Зокрема, це якість (торгова марка асоціюється з певною якістю товару), перевага (покупці, купуючи товар, намагаються отримати певні переваги, які надає запропонований товар), цінність (кожна торгова марка має інформацію про цінність для її споживача), індивідуальність (торгова марка є виразником індивідуальності споживача), культура (торгова марка є втіленням певної культури), споживач (торгова марка відповідає певному типу споживачів) [3].

Сучасні науковці в переважній більшості трактують поняття "бренд" як процес сприйняття покупцем товарів чи послуг, сукупність його емоцій та

вражень. Так Джеймс Грегорі у своїй праці "Leveraging the Corporate Brand" характеризує бренд як сукупність всього досвіду людини, її сприйняття товару, компанії чи організації. Давід Д.Алесандро у книзі "Brand Warfare: 10 Rules for Building the Killer Brand" визначав бренд як все те що з'являється в голові у людини коли вона бачить логотип товару чи чує його назву.

Проте вищеподані визначення не дають можливості чітко відокремити бренд від звичайного товару, оскільки більшою мірою характеризують поняття торгової марки (АМА, Ф. Котлер) або базуються на уяві споживача(Джеймс Грегорі, Давід Д.Алесандро). Останню не можливо кількісно оцінити через те, що кожен споживач по різному сприймає переваги того чи іншого товару.

Спеціалісти компанії Brand Aid впродовж двох років аналізували наявні матеріали для визначення сутності поняття бренд. Як результат було отримано наступне визначення: "Бренд – це послідовний набір функціональних, емоційних, психологічних і соціальних обіцянок цільовій аудиторії, які є для останньої унікальними і вагомими, та найкращим чином відповідають її потребам".

Висновки. Враховуючи історію формування брендів та наявні трактування поняття "бренд" можна зробити висновок, що єдиного визначення даному поняттю сьогодні не має, оскільки трактування залежить від врахування тих чи інших складових бренду. Одним з кращих є визначення сформоване спеціалістами компанії Brand Aid. Проте воно має деякі недоліки, зокрема не враховано часовий фактор (тобто тривалість життя бренду на ринку); не враховано необхідність зворотного зв'язку між споживачем і фірмою-виробником яка має вигляд купівлі товару, чи послуги. Враховуючи ці зауваження ми отримали наступне визначення бренду: це торгова марка, яка містить послідовний набір функціональних, раціональних, емоційних, психологічних і соціальних обіцянок фірми-виробника цільовій аудиторії, є для останньої унікальною, значущою, доступною і зрозумілою, та такою за яку цільова аудиторія погоджується платити преміальну ціну протягом тривалого періоду часу.

Література:

1. Д. Д' Алессандро. Войны брендов / Пер. с англ. – СПб., 2003.
2. Кляйн Н. No Logo. Люди против брендов. – М., 2003.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер; [пер. с англ. В. А. Гольдича и А. И. Оганесовой]. – М.: ООО "Изд-во "АСТ", 2000. – 272 с.
4. Линдсторм М. Чувство бренда. Роль пяти органов чувств в создании выдающихся брендов / авт. вступ. ст. Ф. Котлер. – М.: Эксмо, 2006. – 272 с.
5. Рудая Е. А. Основы бренд-менеджмента: Учебное пособие для студентов вузов. – М., 2006. – 256 с.

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСАХ

УДК 330.43:504

Аверкина М. Ф.,
асистент кафедри економіки підприємства Національного університету водного господарства та природокористування

ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ (МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ)

У статті запропоновано методику прогнозування рівня економіко-екологічної безпеки Волинської області із застосуванням методу головних компонент.

Ключові слова: *чинники економіко-екологічної безпеки, факторний аналіз, метод головних компонент, критерій "кам'янистого обвалу".*

В статье предложена методика прогнозирования уровня экономико-экологической безопасности Волынской области с использованием метода главных компонент.

Ключевые слова: *факторы экономико-экологической безопасности, факторный анализ, метод основных компонент, критерий "каменистый обвал".*

Foreseeing methodic for the level of the economical-ecological safety in the Volynian region by the method of the principal components is proposed in the article.

Key words: *factors of the economical-ecological safety, factor analysis, principal components method, rockslide criteria.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки актуальною є потреба в розробці методичних засад прогнозування економіко-екологічної безпеки регіону з метою обґрунтування управлінських рішень, які пов'язані із забезпеченням і підтримкою економіко-екологічної безпеки регіону. Важливу роль відіграють методи прогнозування, які допомагають знаходити найбільш ефективні напрями розвитку регіону.

Використання методів прогнозування в управлінні економіко-екологічною безпекою регіону дозволяє [1, 99]:

– визначати можливі напрями розвитку в управлінні економіко-екологічною безпекою;

– оцінювати соціальні, економічні і екологічні наслідки від впровадження кожного із можливих варіантів розвитку регіону;

– визначати перелік заходів необхідних для забезпечення розвитку регіону;

– оцінити обсяг необхідних ресурсів для здійснення запланованих програм розвитку регіону.

© Аверкина М. Ф., 2010

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі прогнозування економічної, екологічної безпеки присвячені праці провідних науковців таких як З. Герасимчук, А. Єріної, Т. Клебанової, В. Пономаренка, Н. Чернової та інших провідних науковців.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у розробці моделі прогнозування економіко-екологічної безпеки на прикладі Волинської області.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, економіко-екологічна безпека регіону – це такий стан захищеності від загроз, який забезпечує стійкий соціально-економічний розвиток та збереження природних і трудових ресурсів регіону.

При моделюванні рівня економіко-екологічної безпеки часто виникає ефект мультиколінеарності, оскільки досліджується значний масив екзогенних змінних. З метою забезпечення адекватності моделі реальному процесу, вдаються до заміни множини ознак меншою кількістю некорельованих величин, які б зберігали всю інформацію щодо причинно-наслідкового механізму формування явища і не впливали на точність результатів аналізу. Інструментом такої заміни є метод головних компонент [2].

Основне призначення методу головних компонент – виявити приховані першопричини, які пояснюють кореляції між ознаками і змістовно інтерпретуються. Використання методу ґрунтується на припущенні, що ознаки x_i є лише індикаторами певних існуючих властивостей явища, які безпосередньо не вимірюється [2, с.149].

Цей метод за своєю сутністю зводиться до вибору нової ортогональної системи координат у просторі спостережень. Як першу головну компоненту обирають напрям, вздовж якого масив спостережень має найбільшу дисперсію. Кожну наступну компоненту обирають за умови максимізації частки дисперсії, що залишилася, вздовж неї, доповненої умовою ортогональності усім раніше обраним компонентам. Із зростанням номера компоненти буде зменшуватись пов'язана з нею частка дисперсії. Кількість компонент визначається значною мірою суб'єктивно, виходячи з розуміння того, яка величина загальної дисперсії відповідає випадковій мінливості, що відображає похибку вимірювань, вплив неконтрольованих випадкових чинників [3].

На практиці визначають кількість головних компонент за допомогою кількох методичних процедур. Найкращі результати на практиці дають такі методи: критерій Кайзера і критерій "кам'яного зсуву".

Критерій Кайзера. Цей критерій запропонований у 1960 році. Відображаються тільки чинники з великими власними значеннями. По суті, це означає, що якщо чинник не виділяє дисперсію, еквівалентну, принаймні, дисперсії однієї змінної, то він опускається.

Критерій "кам'янистий обвал" є графічним методом, вперше запропонованим Кеттелем (1966). Зображає власні значення, представлені в та-

блиці раніше, у вигляді просторового графіка.

Кеттель запропонував знайти таке місце на графіку, де спадання власних значень максимально сповільнюється. Передбачається, що праворуч від цієї точки знаходиться тільки "факторіальний обвал" [4].

Остаточне рішення вибирається таким чином, щоб забезпечити найкращу інтерпретацію отриманих головних компонент.

Для прогнозування рівня економіко-екологічної безпеки Волинської області використаємо методику запропоновану Клебановою [1]. Побудуємо модель виду:

$M = a_0 + a_1U^1+a_2U^2+\ldots+a_nU^n$ (1)

де M – рівень економіко-екологічної безпеки;

$a_0, a_2 \ldots a_n$ – коефіцієнти моделі;

n – кількість факторів.

Етапи побудови моделі:

1.Відбір сукупності показників, які в найбільшій мірі характеризуватимуть рівень економіко-екологічної безпеки регіону; формування масиву даних.

2.Здійснення стандартизації показників за наступними формулами

$$P = \frac{Xi - \overline{Xi}}{\sigma_i} \qquad (2)$$

де Xi – значення і-го показника масиву;

$\overline{Xi}$ – середнє арифметичне значення показника і;

σ_i – стандартне відхилення показника і.

Середнє арифметичне обчислимо за формулою:

$$\overline{Xi} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} Xi \qquad (3)$$

Стандартне відхилення показника обчислюватимемо за формулою:

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\left(Xi - \overline{Xi}\right)^2} \qquad (4)$$

3. Розрахунок кореляційної матриці R розміром p*p за формулою:

$$R = \frac{1}{p-1} YY^T \qquad (5)$$

На головній діагоналі кореляційної матриці R стоять значення, які дорівнюють одиниці.

Невідомими є матриці A і L. Згідно з основною теоремою факторного аналізу, матрицю A можна знайти з рівняння

$R = ACA^T$ (6)

де C – кореляційна матриця, що відображає зв'язок між факторами. Якщо вона є одиничною, то фактори є ортогональними, в іншому разі – косокутними. Для матриці C виконується співвідношення:

$$\frac{1}{p-1} LL^t = C \qquad (7)$$

Далі розглядаються ортогональні фактори, для яких

$R = AA^T$ (8)

4. Виокремлення головних компонент і розрахунок факторних навантажень.

5. Ідентифікація головних компонент.

При побудові моделі залежності рівня безпеки від рівня окремих економічних, екологічних та соціальних показників Волинської області спочатку передбачалося, що у якості екзогенних змінних повинні бути включені наступні показники:

1. Кількість малих підприємств на 10000 жителів;

2. Навантаження на одне робоче місце;

3. Фінансові результати від звичайної діяльності у розрахунку на одного зайнятого;

4. Інвестиції в основний капітал на одного жителя;

5. Відношення експорту до імпорту;

6. Продукція сільського господарства на 1 особу;

7. Продукція лісового господарства на 1 особу;

8. Викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря від усіх джерел забруднення на 1 кв. км.;

9. Обсяги накопичених промислових відходів;

10.Відсоток еродованих земель;

11. Питома вага екологічних зборів, пред'явлених за забруднення понад ліміт;

12.Частка скинутих забруднених вод;

13. Розораність сільськогосподарських угідь;

14. Кількість внесених мінеральних добрив на 1 га посівів;

15. Співвідношення обсягів водовідведення та потужності очисних споруд;

16. Частка площі радіоактивного забруднення.

Слід зазначити, що при побудові кореляційної матриці нами виключено наступні показники: кількість малих підприємств на 10000 жителів; продукція сільського господарства на 1 особу; продукція лісового господарства на 1 особу; викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря від усіх джерел забруднення на 1 кв. км.

Використавши пакет STATISTICA виокремлено компоненти візуально за допомогою графічного критерію "кам'янистий обвал" на основі побудованого графіка власних значень. Значення власних чисел кореляційної матриці представлено на осі ординат. Як видно, ці значення стрімко зменшуються і лише перших три більші за одиницю. Це свідчить про те, що кількість головних факторів повинна становити 3.

Наступним етапом є побудова матриці факторних навантажень, яка представлена в таблиці 1.

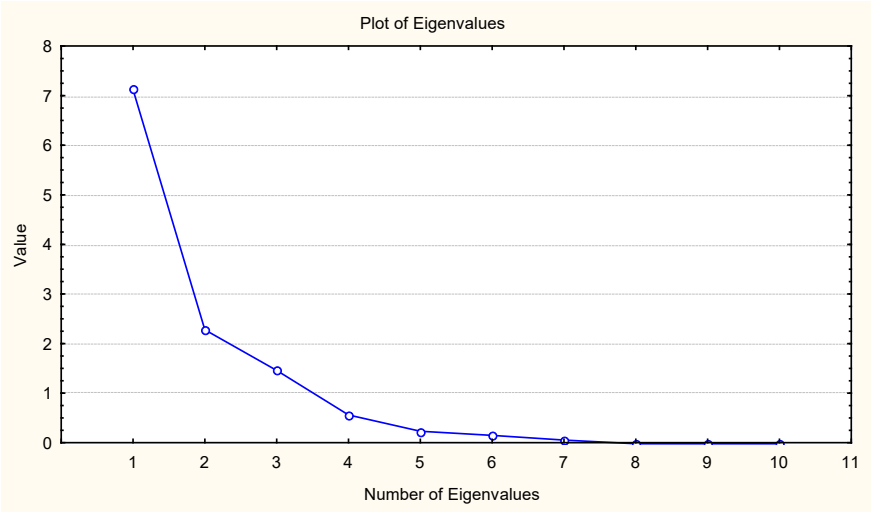

Рис.1. Графічний критерій “кам’янистого обвалу”

Таблиця 1

Матриця факторних коефіцієнтів до обертання

Код показника	Показники	Головні компоненти		
		F1	F2	F3
U1	Навантаження на одне робоче місце	0,934	0,142	-0,077
U2	Фінансові результати від звичайної діяльності у розрахунку на одного зайнятого, грн./ особу	0,085	0,878	-0,338
U3	Інвестиції в основний капітал на одного жителя	-0,925	-0,169	-0,304
U4	Відношення експорту до імпорту	-0,360	0,621	0,575
U5	Обсяги накопичених промислових відходів на 1 км2	-0,441	0,626	-0,620
U6	Відсоток еродованих земель	-0,987	-0,007	-0,087
U7	Питома вага екологічних зборів пред’явлених за забруднення понад ліміт	-0,796	0,153	0,502
U8	Відсоток скинутих забруднених вод	0,754	-0,355	-0,410
U9	Розораність сільськогосподарських угідь	0,811	-0,224	0,210
U10	Внесено мінеральних добрив на 1 га посівів	-0,937	-0,275	0,098
U11	Співвідношення обсягів водовідведення та потужностей водоочисних споруд	-0,684	-0,654	-0,213
U12	Частка площі радіоактивного забруднення	-0,950	0,005	-0,160

	Власні числа	7,142	2,300	1,479
	Частка поясненої дисперсії	0,595	0,192	0,123

Побудована матриця не дозволяє чітко виявити вплив окремих параметрів на кожен фактор, тому використовуємо метод обертання Varimax. В таблиці 2 представлено результати компонентного аналізу групи вхідних факторних ознак рівня економіко-екологічної безпеки Волинської області після обертання.

Аналіз таблиці 2 дозволяє чітко виявити сформовані головні компоненти. Найбільшу частку сумарної дисперсії усіх ознак описує перший фактор, найменшу – другий.

Факторні навантаження – це засіб інтерпретації фактора. Кожен фактор визначається тими ознаками, що мають найбільші значення факторних навантажень [5].

Перший фактор чинить найбільше навантаження на такі ознаки: інвестиції в основний капітал на одного жителя, внесення мінеральних добрив, еродовані землі, навантаження на робоче місце, розораність сільськогосподарських угідь, частка площі радіоактивного забруднення, співвідношення обсягів водовідведення та потужностей водоочисних споруд. Враховуючи вище вказане цей фактор можна інтерпретувати як рівень економіко-екологічної ефективності галузей первинного сектору.

Таблиця 2

Матриця факторних коефіцієнтів після обертання

Код показника	**Показники**	**Головні компоненти**		
		F1	**F2**	**F3**
U1	Навантаження на одне робоче місце	-0,863	0,061	-0,386
U2	Фінансові результати від звичайної діяльності у розрахунку на одного зайнятого, грн./ особу	-0,268	0,894	0,147
U3	Інвестиції в основний капітал на одного жителя	0,975	0,140	0,081
U4	Співвідношення експорту до імпорту	-0,048	0,197	0,896
U5	Обсяги накопичених промислових відходів на 1 км2	0,369	0,913	0,032
U6	Відсоток еродованих земель	0,914	0,148	0,352
U7	Питома вага екологічних зборів пред'явлених за забруднення понад ліміт	0,519	-0,090	0,795
U8	Відсоток скинутих забруднених вод	-0,442	-0,122	-0,808
U9	Розораність сільськогосподарських угідь	-0,716	-0,388	-0,300
U10	Внесено мінеральних добрив на 1 га посівів	0,904	-0,180	0,337
U11	Співвідношення обсягів водовідведення та потужностей водоочисних споруд	0,892	-0,328	-0,195

U12	Частка площі радіоактивного забруднення	0,899	0,198	0,287
	Власні числа	6,139	2,068	2,713
	Частка поясненої дисперсії	0,512	0,172	0,226

Другий фактор має найбільше навантаження на такі ознаки: обсяг накопичених промислових відходів на 1 кв. км., фінансові результати від звичайної діяльності у розрахунку на зайнятого. Тому цей фактор інтерпретуємо як рівень розвитку промисловості.

Третій фактор охоплює такі ознаки: співвідношення експорту до імпорту, питома вага пред'явлених екологічних зборів понад ліміт, відсоток скинутих забруднених вод. Третій фактор можна інтерпретувати як екобезпека водокористування.

Внесок першого компонента в сумарну дисперсію ознакової множини становить 51,2%, другого – 17,2%, третього – 22,6%. Сумарно три компоненти пояснюють 91% сумарної варіації, що свідчить про високий ступінь факторизації.

Наведемо рівняння отриманих головних компонент

$F_1 = -0{,}123U^1 + 0{,}200U^3 + 0{,}142U^6 - 0{,}111U^9 + 0{,}138U^{10} + +0{,}222U^{11} +0{,}150U^{12;}$

$F_2 = 0{,}439U^2 + 0{,}471U^5$; (9)

$F_3 = 0{,}449U^4 + 0{,}337U^7 - 0{,}331U^8$

Для побудови моделі економіко-екологічної безпеки розрахуємо значення головних компонент згідно (9) і використовуючи вихідні значення параметрів представимо модель економіко-екологічної безпеки у наступному вигляді

$M = a_0 + a_1F_1 + a_2F_2 + a_3F_3$. (10)

Тоді модель залежності рівня економіко-екологічної безпеки M від головних компонент F_1, F_2 та F_3 набере вигляду:

$M = 0{,}3449 - 0{,}00021F_1 - 0{,}00002F_2 + 0{,}01288F_3$ (11)

Далі шляхом підстановки виразів (9) і (10) для F_1, F_2 й F_3 у вираз (11) було отримано підсумкове рівняння, що характеризує залежність рівня економіко-екологічної безпеки від рівня досліджуваних показників регіону:

$M = 0{,}3449 + 0{,}00002583U^1 - 0{,}0000424U^3 - 0{,}00002982U^6 + 0{,}00002331U^9 - 0{,}00002898U^{10} - 0{,}00004662U^{11} - 0{,}0000315U^{12} - 0{,}00000878U^2 - 0{,}000009422U^5 + 0{,}005783U^4 + 0{,}004344U^7 - 0{,}00426U^8$

Наступним етапом є перевірка статистичної значимості параметрів моделі за допомогою критерію t – статистики Стьюдента. Табличне значення – $t_{кр} = 2{,}78$ при $\alpha=0{,}05$, $m=n-k-1=4$, а розрахункові: $t_0 = 6{,}56851$, $t_1 = -1{,}501$, $t_2 = -0{,}6325$, $t_3 = 4{,}1770041$. Отже, всі коефіцієнти регресії (b_1, b_2 з деяким застереженням) є статистично значущими.

Далі здійснюється перевірка на статистичну значущість моделі з застосуванням критерію Фішера.

Критерій розрахунковий F = 7,8666593, критерій табличний F = 4, 00. Оскільки критерій Фішера розрахунковий більший за табличне значення, можна стверджувати, що модель лінійна є статистично значущою. Коефіцієнт детермінації (R^2) = 0,8550723, що свідчить про тісний, зв'язок факторів моделі.

На рисунку 2 представлено результати моделювання динаміки рівня економіко-екологічної безпеки (розрахунковий і теоретичний рівень безпеки).

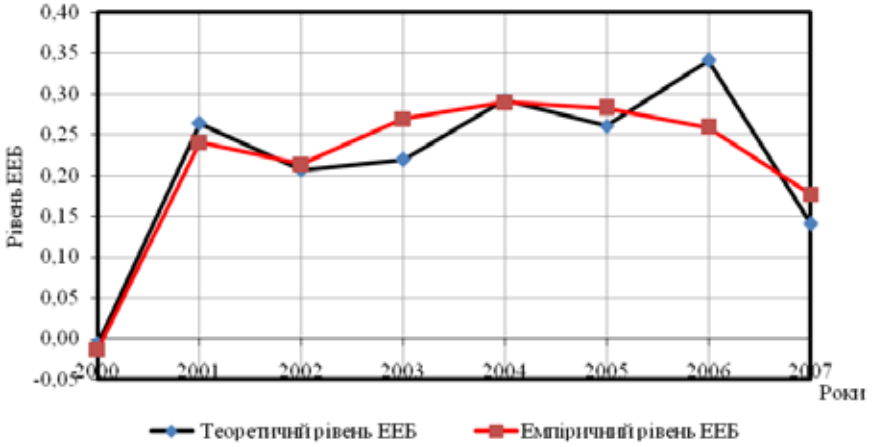

Рис. 2. Динаміка зміни рівня економіко-екологічної безпеки Волинської області

Висновки. Отже, побудована модель прогнозування є статистично значущою і репрезентативною. Запропоновані методичні рекомендації можна використовувати в галузі економіки природокористування.

Література:

1.Пономаренко В. С. / Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование [Монография] / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Харьков: ИД "Инжек", 2004. – 143 с.

2. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: [Навчальний посібник] / А. М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.: рис.

3. Грицюк П. М., Остапчук О. П. Аналіз даних: [навчальний посібник] / П. М. Грицюк. – Рівне: НУВГП, 2008. – 218 с.

4. Голубик О. Компонентний аналіз чинників трудової міграції населення України / О. Голубик // Вісник Львівського університету. Серія екон. – 2009. – Вип. 41. – С. 434-442.

5. Кузнєцова Т. В. Типізація районів Волинської області за економіко-екологічними критеріями / Т. В. Кузнєцова, О. Я. Романів, М. Ф. Аверкина // Вісник НУВГП: Економіка. – 2008. – Ч. 3. – В. 4(44). – Рівне. – С. 127-133.

УДК 330.4

Квашук О. В.,
викладач кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці Національного університету “Острозька академія”

РЕТРОСПЕКТИВА ТА ПЕРСПЕКТИВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ОПОДАТКУВАННІ

У статті проводиться аналіз наявних методів та моделей економіко-математичного моделювання процесів оподаткування та розглядаються перспективи подальшого розвитку цього напрямку.
Ключові слова: *податкова політика, економіко-математичне моделювання, математична модель, оподаткування.*

В статье осуществляется анализ существующих методов и моделей экономико-математического моделирования процессов налогообложения и рассматриваются перспективы дальнейшего развития этого направления.
Ключевые слова: *налоговая политика, экономико-математическое моделирование, математическая модель, налогообложение.*

In the article the analysis of existent methods and models of economic and mathematical modeling of taxation processes is conducted and the prospects of subsequent development of this direction are examined.
Keywords: *tax policy, economic and mathematical modeling, mathematical model, taxation.*

Постановка проблеми. Найбільш важливими практичними аспектами фіскальних взаємовідносин в українській економіці, які заслуговують на детальне модельне дослідження є проблема визначення величини податкового навантаження на економічне середовище та проблема оптимальної стратегії зміни податкової політики в умовах ринкової економіки відповідно до зміни економічних реалій.

Збільшення темпів економічного зростання за допомогою методів податкової політики ще достатньо не досліджено. Низький рівень ВВП, який спостерігається останніми роками, вказує на існуючі проблеми в податковій політиці. Актуальність дослідження обумовлена необхідністю розвитку та удосконалення податкової політики з метою пошуку шляхів економічного зростання і зокрема, через впровадження нових принципів побудови податкової системи країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концепції підходів до ви-

© Квашук О. В., 2010

значення поняття податкового навантаження розглядалися багатьма науковцями. Велику увагу дослідженню проблем развитку системи оподаткування приділяють вітчизняні економісти, вчені та практики М. Азаров, О. Василик, О. Заруба, А. Крисоватий, М. Кучерявенко, М. Карлін, І. Луніна, К. Павлюк, А. Соколовська, В. Федосов, Л. Шаблиста. В працях сучасних вітчизняних і зарубіжних авторів С. Лондара, В.Юринця, А. Скрипника, В. Вишневського, П. Буряка, А. Смірнова, С. Мовшовича, Е. Балацького, І. Чугунова, Д. Йоргенсена, А. Ауэрбаха, запропоновані підходи до моделювання складних процесів у сфері оподаткування на основі економіко-математичних моделей.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в тому, щоб проаналізувати існуючі методи і підходи до економіко-математичного моделювання процесів у сфері оподаткування, а також окреслити перспективи його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Однією з невід'ємних складових загальної економічної політики держави є податкова політика. Податкова політика – це політика держави у сфері оподаткування, яка передбачає маніпулювання податками для досягнення певних цілей (поповнення доходів бюджету, збільшення обсягів виробництва, зайнятості, зниження рівня інфляції тощо). Податкова політика визначається рівнем державного втручання в економічний розвиток. Відповідно до цього вона за своїм характером може бути активною, нейтральною та пасивною. Здійснюється податкова політика через існуючий механізм оподаткування – сукупність правових та організаційних форм, способів, методів, інструментів, що регулюють податкові відносини між економічними суб'єктами [1, с.75].

Існує ряд моделей, що відображають фіскальні взаємовідносини в економіці. Основна проблема цих взаємовідносин, яка береться до розгляду, – це моделювання оптимальної сукупної податкової ставки.

Виходячи із загальної фінансової політики держави, мети та завдань податкової політики визначаються головні принципи її організації [2]:

1. Економічна ефективність: податкова система не повинна суперечити ефективному розподілу ресурсів.

2. Адміністративна простота: адміністрування податковою системою повинно бути простим і відносно недорогим.

3. Гнучкість: податкова система повинна бути спроможною швидко реагувати (в окремих випадках– автоматично, завдяки вбудованій системі фінансових стабілізаторів) на зміну економічних умов.

4. Політична відповідальність: податкова система має бути збудована так, щоб платники податків постійно переконувались, що податки збираються для того, щоб політична система була спроможною точно відображати інтереси платників податків.

5. Соціальна справедливість: платник податків отримує через бюджет держави блага на таку ж суму, на яку він вніс податкові платежі.

Взаємовідносини бюджету із економічним середовищем через посередництво сукупної податкової ставки мають підкорятися, згідно ідеї А.Лаффера, певній закономірності, за якою велика податкова ставка не завжди приводить до збільшення податкових бюджетних надходжень. Дана залежність графічно відображається у вигляді деякої кривої (Рис. 1):

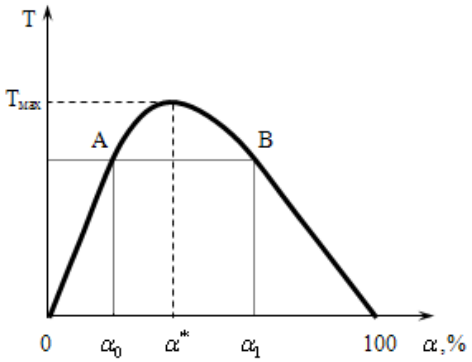

Рис. 1. Крива Лаффера

Рядом авторів запропоновано окремі варіанти моделювання кривих Лаффера, хоча із-за невизначеності величини, яку в якості податкової ставки слід брати до розгляду, практичного значення вони не мають. Переважна більшість існуючих економіко-математичних моделей, що описують функціонування податкової системи, сформовані на основі постулатів стабільної ринкової або адміністративно-командної економіки і сконструйовані, як правило, на основі застосування різноманітних варіацій регресійного аналізу, з усіма притаманними йому позитивними якостями та недоліками. Найбільш класичний напрямок моделювання пов’язаний із створенням економетричних моделей.

Одну з математичних моделей, в якій показано залежність обсягу надходжень до бюджету від податкової ставки, пропонує С.Лондар [3]. Нехай економічне середовище держави, з яким взаємодіє податкова система, сформоване N однаковими “середніми” за виробничими потужностями підприємствами. Всі вони будуть працювати, якщо податкові платежі державою не мобілізуються, тобто податкове навантаження відсутнє. Нехай через податкове законодавство сформувано сукупність законів, дія яких еквівалентна дії сукупної податкової ставки X. Будемо вважати, що в цьому разі для кожного з підприємств є дві можливості: працювати при даному податковому навантаженні або згорнути свою підприємницьку діяльність. Покладемо, що кількість працюючих підприємств буде експоненціально залежати від величини сукупної податкової ставки X, тобто буде визначатися законом:

$n = N \bullet e^{-x \cdot \beta}$ (1.1)

тут β – коефіцієнт згасання економічної активності при введенні податкової ставки X. Якщо d – частина валового внутрішнього продукту (ВВП) вироблена окремим діючим підприємством протягом року, то сумарний ВВП, протягом року складе:

$$D = d \cdot n = d \cdot N \cdot e^{-x\beta} \quad (1.2)$$

Бюджетні надходження від економіки при податковій ставці X складуть:

$$F = x \cdot D = x \cdot d \cdot N \cdot e^{-x\beta} \quad (1.3)$$

Зауважимо, що в загальному випадку слід враховувати можливість оподаткування за прогресією, тому кінцево рівність (1.3) набуде вигляду:

$$F = x^{\alpha} \cdot d \cdot Ne^{-x\beta} \quad , (1.4)$$

тут α – коефіцієнт податкової прогресії.

Рівняння (1.4) – один із можливих математичних записів залежності обсягу бюджетних надходжень від величини податкової ставки, і є однією із найбільш вірогідних специфікацій моделі бюджетних надходжень.

Математична модель економічного явища, яка претендує на адекватність відображення реальної ситуації, повинна відображати характерні риси конфлікту: відмінність інтересів учасників, різноманітність дій, які виконуються для досягнення учасниками поставленої мети. Це означає, що математичне моделювання економічного явища, поряд з іншими формами, може бути відображене через такі компоненти як:

1) наявність зацікавлених сторін;

2) можливість дій кожної із сторін;

3) різноманітність інтересів сторін.

Проблема вибору величини, яка була б адекватною податковому навантаженню на економіку і придатною для використання в моделюванні, є непростою.Складність проблеми моделювання у сфері оподаткування має ряд факторів. По-перше, визначити емпіричним шляхом оптимальну сукупну податкову ставку не можливо, оскільки жодна держава не буде експериментувати на власній економіці. По-друге, оптимальна податкова ставка не є постійною, із зміною часу вона також буде змінюватися. По-третє, не до кінця є виясненою суть самого поняття сукупної податкової ставки, яка повинна характеризувати величину податкового навантаження на економіку. Досить суттєвий негативний вплив на вирішення цієї проблеми також мають часті зміни у законодавстві.

Серед окремих фіскальних моделей економіки макро– та мікроекономічного плану, які звертають на себе на увагу, можна назвати моделі А.Скрипника, зокрема модель визначення рівня неоподаткованого мінімуму та співвідношення цього рівня із ставкою прибуткового податку з громадян, а також моделі В.Вишневського, зокрема модель імітаційного типу, що дозволяє оцінювати вплив складу, структури і ставок податків на фінансово-господарську діяльність промислових підприємств[3].

Ряд математичних моделей у сфері оподаткування пропонує В. Малихін[4, с.50]. Зокрема, розглядаються економіко-математичні моделі податку на прибуток, акцизного податку у теорії фірми, проводиться математичне моделювання податків, як складової моделі міжгалузевого балансу (модель Леонтьєва), а також економіко-математичних моделей Неймана і Солоу.

Серед інших економіко-математичних моделей увагу привертає трьохсекторна модель оподаткування [5, с.165], хоча варто відзначити і ряд існуючих в ній недоліків. Зокрема, велика кількість параметрів, що містить дана модель, не сприяють їх однозначному визначенню. Крім того, в даній моделі економіка країни розглядається як замкнута система, а в реальності економіка країни не може функціонувати відокремлено від світової економіки.

Оптимізаційні моделі математичного програмування для визначення оптимальної податкової ставки оподаткування індивідуумів пропонує В. Приймак [6, с.112]. На думку автора, такі моделі можуть використовувати керівники державних органів при виробленні податкової політики, застосовувати для визначення оптимальної ставки оподаткування працівників, підприємців та інших суб’єктів господарської діяльності.

Для дослідження стимулюючого ефекту оподаткування на економічну активність, можна застосовувати моделі Міщенко [7]. Але в умовах нестійкого характеру економічних процесів, дані моделі на практиці можуть бути застосовані лише для оперативного та короткострокового прогнозів, з врахуванням певних факторів.

Ще одним із засобів вирішення проблем функціонування податкової системи є створення імітаційних моделей. Вони можуть бути особливо корисними для вивчення можливих часових сценаріїв змін у фіскальних взаємовідносинах.

Спроби застосування в умовах нестабільної економіки України раніше відомих економіко-математичних моделей з метою вироблення рішень для управління податковою системою, не змогли забезпечити бажаних результатів [3].

Досить вагомий внесок в напрямку економіко-математичного моделювання фіскальної політики, і податкової політики зокрема, зробив Є. Балацький. Ідеї Лаффера знайшли своє відображення у його наукових працях [8,9]. В роботі [8] представлено методику оцінки тривалості виробничоторгового циклу, при якому економіка залишається в режимі нульового росту і при цьому господарська рівновага не порушується. Обгрунтовується необхідність введення системи диференційованого підходу до оподаткування в умовах інфляції.

Економіко-математичні моделі оптимізації оподаткування запропоновані А. Смирновим на основі ідей теорії Лаффера [10]. Зокрема, в них присутні елементи позитивного і нормативного аналізу, що дозволяє враховувати вплив теперішніх рішень, що приймаються, для досягнення дов-

гочасних цілей. Позитивному аналізу відповідає застосування регресійних побудов, а елементом нормативного аналізу є використання методу динамічного програмування, який передбачає наявність перспективної цілі. Завдяки такому сполученню можливе поєднане вирішення взаємнопротилежних задач.

Побудова і використання моделей фіскальних відносин в умовах нестабільної економіки має цілий ряд проблем, і серед них – проблема невизначеності. Фіскальним взаємовідносинам в силу самої їх природи притаманна внутрішня невизначеність і конфліктність із-за недосконалості структурно-функціональної організації самої податкової системи економіки та наявності чисельних збурень (внутрішніх і зовнішніх) в економічному середовищі, які часто не піддаються обліку та аналізу. Вони мають, у загальному випадку, мультиплікативний характер. Необхідно враховувати також можливості зміни економічних параметрів у широкому діапазоні, а також наявність багатьох обмежень (наприклад, фінансових) для соціально-економічного середовища з яким взаємодіє податкова система. Це, часто, зумовлює суттєву нелінійність такої взаємодії. Тому постановка задач управління певними процесами в нестабільному економічному середовищі виявляється, як правило, погано визначеною, оскільки вони формулюються в умовах спонтанних змін соціально-економічних факторів, сильного впливу суб'єктивного фактора. А це в свою чергу вимагає нових підходів до моделювання таких процесів. І одним з таких підходів, який ще мало використовувався при дослідженні податкової політики, може стати використання елементів нечіткої логіки.

Проблема прийняття рішень. Прийняття рішень є завершальною ланкою процесу управління, і його ефективність визначає в кінцевому підсумку можливість досягнення заданої мети: трансформування податкової системи і досягнення оптимальної взаємодії із економікою. Прийняття рішень щодо функціонування податкової системи в нестабільній економіці, не може, в більшості випадків, базуватися на експертних оцінках, які конденсують теперішній недостатній досвід правління, оскільки в умовах невизначеності вхідних даних для дослідження і некоректності постановки задач управління ці оцінки можуть внести додаткову некоректність в рішення, що приймається, і збільшити тим самим вихідну невизначеність. Можливості ж використання досвіду країн з розвинутою економікою вимагають критичного аналізу, який має враховувати специфіку України.

Перспективним математичним апаратом, що відповідає згаданим вище умовам, є апарат теорії ігор. Напрямок теоретико-ігрового моделювання має ту особливість, що дає можливість при багатьох невизначених факторах (в умовах обмеженої інформації) отримувати результат з достатньою мірою точності, причому він може бути ефективно застосованим до багатьох реальних економічних ситуацій. Наприклад, використання положень скінчених та безмежних антагоністичних ігор дозволяє подати рин-

кову економічну ситуацію у вигляді певного конфлікту, де конфліктуючі сторони мають протилежні інтереси і володіють відповідними наборами стратегій поведінки. Метою фіскального моделювання може бути розробка для кожного з учасників гри (податкова служба – господарюючий об'єкт) найбільш раціональних за даних умов, стратегій поведінки. На цій основі можливе формування рекомендацій щодо суті державної податкової політики на певному відрізку часу.

Висновки. Наслідком відсутності адекватних методологій та інструментарію для дослідження та формування податкової політики є рівень розвитку економіки країни. І це питання залишається особливо актуальним. Характерною особливістю нестабільних економічних відносин, які слід враховувати в процесі досліджень є те, що вони характеризуються змінністю структурно-функціональних зв'язків між економічними показниками, параметрами управління й умовами функціонування, швидкоплинністю перехідних процесів та, часто, нелінійними економічними залежностями.

Незважаючи на велику кількість економіко-математичних моделей і методів, що використовуються для дослідження процесів податкової політики, питання побудови нових якісних моделей, питання пошуку нових підходів залишається відкритим. Переважна кількість існуючих моделей – це економетричні моделі, які будуються на основі динамічних рядів бюджетних надходжень за попередні періоди. Дослідження щодо конструювання математичних моделей управління податковою системою України, які провадяться зараз, носять, в основному, фрагментарний характер (орієнтовані на окремі сфери) і базуються на застосуванні традиційних методів, недостатньо ефективних у сучасних умовах. Процеси, що відбуваються в економіці, мають динамічний характер. Тому використання класичних статичних моделей не дає бажаних результатів, а значить потрібно Для забезпечення високого рівня економічного зростання, Україні потрібно вибудовувати модель ефективної податкової політики, при цьому потрібно враховувати особливості національної економіки.

Отже, для України, на даному етапі необхідне створення нових ефективних економіко-математичних моделей управління податковою політикою на різних рівнях, які враховували б специфіку фіскальних взаємовідносин в сучасних економічних умовах і тенденції їх розвитку. Конструювання таких моделей вимагає принципово нових підходів, залучення вітчизняного і світового досвіду моделювання процесів оподаткування.

Література:

1. Куценко Т. Ф. Бюджетно-податкова політика: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 256 с.

2. Литвиненко Я. В. Податкова політика: Навч. Посіб. – К.: МАУП, 2003. – 224 с.

3. Лондар С. Л. Моделі прийняття рішень з проблем вдосконалення податкової політики в умовах ринкової трансформації економіки України. Монографія. Ред. Проф. В. Є. Юринець. – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2001. – 274 с.

4. Малыхин В. И. Экономико-математическое моделирование налогообложения: Учеб. пособие. – М.: Высшая школа, 2006. – 103 с.

5. Колемаев В. А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 061800 “Математические методы в экономике” / В.А. Колемаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 295 с.

6. Приймак В. Математичні моделі визначення оптимальної податкової ставки оподаткування. //Формування ринкової економіки вУкраїні: Збірник наукових праць. – Л.: Львівський національний університет ім. І. Франка. – 2009. – Вип. 19. – С. 112-117.

7. Міщенко С. Г. Моделі оцінки стимулюючого ефекту оподаткування // Вісник ДонНу. Серія В. Економіка і право, 2007. – С. 99-109.

8. Балацкий Е. В. Инфляционные налоги и экономический рост // Экономика и математические методы. – 1997. – Т. 33. – № 3. – С. 43-56.

9. Балацкий Е. В. Лафферовы эффекты и финансовые критерии экономической деятельности // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 11. – С. 31-43.

10. Смирнов А. Налогообложение: модели оптимизации // Экономист. – 1998. – № 2. – С. 68-76.

УДК 330.43:504

Ковальчук В. М.,
викладач кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці Національного університету “Острозька академія”

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

У статті розглянуто теоретичні аспекти невизначеності економічних систем, виділено основні підходи до оцінки різних типів невизначеності в процесі прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: *невизначеність, фактори невизначеності, економічна система, прийняття рішення, стохастична невизначеність, статистична невизначеність, теорія нечітких множин.*

В статье рассмотрены теоретические аспекты неопределенности экономических систем, обозначаются основные подходы к оценке различных видов неопределенности в процессе принятия оптимальных управленческих решений.

Ключевые слова: *неопределенность, факторы неопределенности, экономическая система, принятие решения, стохастическая неопределенность, статистическая неопределенность, теория нечетких множеств.*

The article is considered theoretical aspects of uncertain of economic system. Some approaches to valuation of uncertain in process decision have been considered.

Key words: *uncertain, factors of uncertain, economic system, process decision, statistical uncertainty, stochastic uncertainty, the theory of fuzzy sets.*

Постановка проблеми. Однією з головних проблем, що виникають при дослідженні та моделюванні складних економічних систем, є пошук та вибір оптимальних управлінських рішень. Обмеженість інформації про такий складний об’єкт дослідження, як економіка, недетермінованість процесів, які відбуваються у суспільстві загалом і в економічній діяльності зокрема, неможливість їх повної формалізації, багатоваріантність поведінки суб’єктів господарювання, багатокритеріальність, конфліктність призводять до невизначеності розвитку економічних явищ. В сучасних умовах невизначеність стає фундаментальною характеристикою недостатньої забезпеченості процесу прийняття рішення знаннями щодо проблемної ситуації [3, с. 16].

Класичні підходи до процедури прийняття рішення в економіці базуються передусім на використанні евристичних методів, а останні, у свою

© Ковальчук В. М., 2010

чергу, ґрунтуються на застосуванні правил, прийомів, спрощень, що узагальнюють відповідний досвід особи, що приймає рішення (ОПР).

При цьому використовуються наступні підходи:

– в процесі прийняття рішення невизначена ситуація зводиться до визначеної, після чого розв'язується традиційними методами математичного моделювання (математичне програмування, методи прогнозування, математична статистика, теорія ігор тощо), що дають можливість обрати кінцеве, найбільш оптимальне рішення;

– особі, що приймає рішення пропонується множина непокращуваних результатів, отриманих за деяким компромісним критерієм, серед яких на основі досвіду, знань, інтуїції обирається найбільш оптимальний.

– свідоме ігнорування невизначеності, розгляд ситуації як визначеної, хоча вона такою не є;

– вибір одного, найбільш суттєвого, з точки зору особи що приймає рішення, виду невизначеності з використання відповідного інструментарію прийняття рішення.

Усі вище згадані методи подолання невизначеності в процесі прийняття рішень в тій чи іншій мірі спотворюють властивості реальної системи, закономірності процесів, що в ній відбуваються, не повністю враховують або навіть ігнорують вплив різноманітних об'єктивних чинників, а отже можуть призводити до прийняття неоптимальних, недостатньо ефективних або й зовсім хибних рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам невизначеності та зумовленого нею ризику, їх впливу на діяльність суб'єктів господарювання, питанням функціонування економічних систем за умов невизначеності, методам математичного моделювання невизначеності присвячені праці багатьох вітчизняних та іноземних вчених, зокрема: Ансоффа І. Г., Бланка І. О., Бреда М. Ф., Вітлінського В. В., Галагана А. М., Геєця В. М., Задої А. О., Ілляшенка С. М., Ільєнкової Н. Д., Кузьміна О. Є., Мельника Л. Г., Момота В. Є., Лабскера Л. Г., Найта Ф., Старостиної А. О., Тихомирова М. П., Томпсона А. А., Трухаєва Р. І., Шендела Д., Янкового А. Г., Яновської О. В. та ін.

Значний внесок у розробку методів підтримки прийняття оптимальних управлінських рішень в умовах невизначеності зробили вітчизняні й зарубіжні дослідники: Андрієнко В. М., Берсуцький Я. Г., Глушков В. М., Гузь М. Г., Забродський В. А., Лисенко Ю. Г., Порохня В. М., Ситник В. Ф., Кастелані К., Мінський М., Ньюелл А., Саймон Г., Хаббард Дж.

Проте, незважаючи на те, що невизначеність є однією з універсальних властивостей сучасних економічних процесів, ця складна особливість розвитку економічних систем розглядається надто спрощено, як деякий агрегований негативний фактор зовнішнього середовища, якому необхідно протидіяти на рівні стратегії суб'єкта господарювання.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз основних підходів до формалізації невизначеності в процесі прийняття оптимальних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Поняття невизначеності характеризує ситуацію, в якій неможливо отримати абсолютне знання про внутрішні та зовнішні умови функціонування соціально-економічних систем, неоднозначність їх параметрів.

Г.Цельмер підкреслює, що невизначеність, яка є об’єктивною формою існування оточуючого нас світу, зумовлена, з одного боку, існуванням випадковості, а з іншого – неповнотою відображення реальних явищ у людській свідомості [10].

Господарюючі суб’єкти впродовж свого функціонування постійно зіштовхуються з різними видами і типами невизначеності [6].

Пояснюється це тим, що:

– по-перше, в реальних умовах більшість економічних задач (задачі прогнозування, планування, управління економічними об’єктами) є слабкоструктурованими. Їм властиві недостатність наявної інформації, її суперечливість і нечіткість, перевага якісних оцінок над кількісними, неможливість повної формалізації алгоритмів розв’язку. Для таких задач відомі лише основні ознаки і характеристики, їх рішення містять неформалізовані процедури, що базуються на інформації з високим рівнем невизначеності, їм характерна відсутність математичних методів рішення на основі безпосередніх перетворень даних і наявність сукупності різнорідних факторів, які необхідно враховувати під час прийняття рішень;

– по-друге, управління в економічних системах завжди відбувається при недостатніх знаннях щодо стану зовнішнього середовища та особливостях його впливу. Інформація про фактори зовнішнього середовища ніколи не буває абсолютно достатньою, оскільки надходить з минулого в теперішнє, і на її основі формується поведінка економічної системи, орієнтована в майбутнє;

– по-третє, завжди існує вплив суб’єктивних чинників (рівень кваліфікації, приховування частини інформації, дезінформація тощо) на результати аналізу поведінки суб’єкта ринкової діяльності чи суб’єктивний, неякісний її аналіз.

Чим вищим є ступінь невизначеності, тим складнішим має бути застосовуваний для прийняття управлінських рішень інструментарій.

Ряд вчених, зокрема [1] виділяють три основних фактори, що породжують невизначеність соціально-економічних системах:

1. Чинник складності, зумовлений тим, що з точки зору теорії систем [11] соціально-економічні системи є великими складними імовірнісними динамічними системами, які неможливо в повній мірі описати формально, які мають складну ієрархічну структуру, непостійні взаємозв’язки, управління якими відбувається з використанням нечітких критеріїв;

2. Людський чинник, зумовлений тим, що основним елементом будь-якої соціально-економічної системи є людина. Вона суттєво впливає на різноманітні аспекти функціонування системи, визначає її поведінку. Важливий прояв людського фактора полягає також у тому, що більшість понять, характеристик, параметрів економічної поведінки формуються на природній мові і не мають точного математичного еквівалента, що призводить до значних складнощів при моделюванні; основна роль під час прийняття рішень та організації їх виконання належить людині, яка може припускатися помилок, формуючи цілі та плануючи обсяги витрат ресурсів на їх досягнення [11];

3. Чинник зовнішнього середовища, що проявляється в необхідності враховувати вплив зовнішніх по відношенню до даної системи впливів.

Враховуючи ці фактори, усі джерела невизначеності також можна поділити на три групи:

1. Відсутність достатньої інформації про економічні системи та процеси, що в них відбуваються та недосконаліть інструментарію, що використовується при дослідженні таких систем. Це призводить до неможливості зробити повноцінні висновки про хід розвитку економічної системи та кінцеві результати;

2. Випадкова або зумисна протидія зі сторони інших економічних суб'єктів (партнери, конкуренти, органи державної влади);

3. Дія випадкових факторів, які неможливо передбачити внаслідок об'єктивної неможливості повного пізнання оточуючого середовища на основі існуючих в сучасних умовах методів.

Таким чином, дослідження економічних систем значно ускладнюється невизначеністю вхідної інформації, що пов'язана з відсутністю достатнього обсягу знань про досліджуваний об'єкт, невизначеністю, що виникає при спробі описати поточний, перспективний стани та умови функціонування системи, невизначеністю критеріїв, за якими здійснюється процес прийняття рішень, невизначеністю, що відображає стан дослідника, за якого будь-яке його знання є відносним та неточним.

В даний час розрізняють наступні види невизначеності [8]:

– невизначеність цілей;

– невизначеність природи;

– невизначеність дій супротивника або партнера.

Невизначеність цілей в економічних системах пов'язана з складністю або неможливістю їх чіткого опису, багатозначністю цілей, існуванням декількох цілей. Сюди слід віднести і економічно оптимальну неповноту інформації, оскільки часто краще працювати з неповною інформацією, аніж збирати її вкрай високовартісний варіант. Невизначеність може бути обумовлена і обмеженістю потужностей для її обробки. Це також неточності, що виникають із наближених методів оцінювання даних, наприклад вибіркові спостереження чи експертні дані [8].

Невизначеність природи відображає ступінь пізнання досліджуваного об'єкта та його оточення, а також неможливість отримання точного знання в прогнозному періоді. Оцінка поточного стану економічної системи пов'язана з неточністю вимірювань показників, стохастичним характером інформації, помилками, що виникають при агрегуванні, нормуванні показників. В задачах планування, розвитку частина інформації, що використовується при описі системи, носить прогнозний характер, а отже є об'єктивно невизначеною.

Невизначеність дій партнера пов'язана з невизначеністю зовнішнього по відношенню до об'єкта дослідження середовища. Сюди також відносять невизначеність, пов'язану з діями реального суб'єкта та "організована" невизначеність, спричинену тим, що деякі економічні агенти вважають за доцільне приховати частину інформації згідно економічних, політичних чи ще й інших мотивів.

В праці [7] приводиться наступна класифікація невизначеності:

– за ступенем: повна визначеність, імовірнісна, лінгвістична, інтервальна, повна невизначеність;

– за характером: параметрична, ситуаційна, структурна;

– за можливостями використання отриманої інформації: невизначеність, яку можна усунути та невизначеність, яку повністю усунути неможливо.

Для формалізації факторів невизначеності можуть застосовуватись декілька моделей, основними з яких є стохастичні та статистичні моделі, що базуються на математичному апараті теорії ймовірності та математичної статистики.

Стохастичний опис невизначеності використовується у випадку, коли фактори невизначеності мають ймовірнісний, випадковий характер. Такі фактори можуть бути описані, якщо відома щільність ймовірностей. Найбільш дослідженим у літературі є випадок нормального розподілу, який повністю визначається вектором математичного сподівання та коваріаційною матрицею [5]. Враховуючи, що щільність ймовірностей випадкового процесу є його вичерпною характеристикою, деякі дослідники вважають ситуацію, коли вона відома як детерміновану [9].

Статистичний опис застосовують у випадку, коли модель об'єкта дослідження визначається за результатами аналізу вибіркових спостережень або експериментів. Принциповою відмінністю статистичної моделі невизначеності від стохастичної є неможливість отримання в умовах обмеженого експерименту істинних оцінок математичного сподівання та дисперсії та їх заміна вибірковими оцінками параметрів щільність ймовірностей або її моментів. Достовірність таких оцінок в значній мірі залежить від об'єму вибірки, дисперсії похибки, методики оцінювання, обраного закону розподілу [5]. На основі такого підходу розроблені методи стохастичного програмування, що базуються на аксіоматиці класичної теорії імовірності. В залежності від способу формалізації невизначеності в стохас-

тичному програмуванні виділяють моделі, в яких максимізується імовірність потрапляння розв'язку в задану область (Р – моделі), моделі, що забезпечують екстремум математичного сподівання (М – моделі) та моделі, що мінімізують дисперсію (V– моделі). Застосування методів стохастичного програмування в задачах прийняття рішень за умов невизначеності обмежується тим, що в деяких складних економічних системах отримання повної достовірної статистичної інформації є принципово неможливим. В економіці можливості локальних економічних експериментів гранично обмежені, оскільки всі її складові тісно взаємопов'язані, а отже, "чистий" експеримент є практично неможливим [4]. Значна кількість економічних явищ є унікальними, неповторюваними, вони не володіють частотою і відповідно, для них неможливо визначити ймовірнісні характеристики. Тому статистичні моделі можуть бути використані для кількісної оцінки тих альтернатив, для яких існує достатній обсяг статистичної інформації..

Вказані причини призводять до існування статистичної невизначеності в задачах прийняття рішень. Однак, коли невизначеність відносно майбутнього стану об'єкта дослідження втрачає риси статистичної, застосування класичної ймовірності як характеристики масових процесів стає неможливим. Брак інформації зумовлює використання суб'єктивних ймовірностей, що ґрунтуються на оцінках експертів. Під суб'єктивною імовірністю розуміють ступінь впевненості про дану подію, яка виникає у людини на підставі відомих їй даних. Ця міра впевненості інтерпретується як деяка "міра довіри" до певного фактора невизначеності. Неясність міркувань, що будуються на суб'єктивному аналізі, створює багато проблем, пов'язаних з достовірністю імовірнісних оцінок. Експерт, визначаючи суб'єктивні імовірності, виходить з міркувань власних переваг, економічних чи технічних, що можуть бути деформовані своїми суб'єктивними судженнями чи вподобаннями [8].

Окрім цього, розглянуті вище підходи до опису невизначених факторів мають ще ряд суттєвих недоліків, пов'язаних з:

– необхідністю врахування факторів, що мають нестатистичну природу (ігрова, інтервальна, лінгвістична невизначеність);

– складність отримання надійних ймовірнісно-статистичних даних для реальних економічних систем;

– нестійкість одержаних законів розподілу;

– необхідність врахування суперечливої інформації, або інформації різної природи.

На сьогодні існує ціла низка сучасних математичних теорій, що враховують вказані недоліки і призначені для формалізації невизначеності [2], а саме:

1) багатозначна логіка;

2) інтервальні методи;

3) теорія інтервальних середніх;

4) теорія суб'єктивних ймовірностей;

5) теорія нечітких множин;
6) теорія нечітких мір та інтегралів;
7) теорія недовизначених множин;
8) теорія наближених (грубих) множин.

При цьому, найбільшого поширення набули інтервальні та нечіткі моделі.

Інтервальний підхід є досить поширеним та зручним методом опису невизначеності. При розв'язанні багатьох практичних задач, зокрема економічних, часто буває недостатньо інформації для того, щоб розглядати фактори невизначеності як випадкові. Неможливість багаторазового проведення експериментів при незмінних вхідних параметрах призводить до необхідності дослідження невизначеності нестатистичної або взагалі невідомої природи. В такому випадку найбільш зручною формою представлення невизначеності є саме інтервальна модель, за якої відомим є лише діапазон можливих значень невизначеного фактора або змінної. При використанні інтервального підходу невизначений фактор може приймати будь-яке значення з деякого інтервалу, утвореного мінімально та максимально можливими значеннями невизначеного параметра і йому не можна надати жодної ймовірнісної міри.

Концепція інтервального підходу до формалізації невизначеності дає можливість підвищити обґрунтованість застосування апарата теорії імовірності шляхом переходу від імовірнісних до інтервально-імовірнісних величин. При цьому задається не один визначений закон розподілу ймовірностей, який в більшості практичних задач неможливо визначити внаслідок обмеженості статистичних даних, а множина близьких ймовірнісних розподілів.

Однією з найефективніших математичних теорій, спрямованих на формалізацію і обробку невизначеної інформації і багато в чому такою, що поєднує вдалі підходи і методи, є теорія нечітких множин. Ця математична теорія дозволяє з єдиних позицій розглянути різні види невизначеностей, врахувати найкращі досягнення і позитивні властивості інших теорій та одержати новий, якісно вищий результат [2].

Теорія нечітких множин використовується для кількісного опису слабоформалізованих задач у випадку, коли інформація про параметри досліджуваного явища задається експертом на природній мові (зокрема виражена вербально) з використанням "нечітких" з точки зору класичної математики термінів. Аксіоматику теорії нечітких множин розробив Л. Заде для кількісного опису процесів в умовах невизначеності.

Нехай X = {x} – звичайна множина. Нечіткою множиною A ={x, μ(x)} є множина, що складається з сукупності усіх впорядкованих пар, в яких xЄX є елемент чіткої множини X, а μ: X→M є оцінка належності x множині A, M – простір належності.

Якщо M={0;1}, то X – звичайна чітка множина, з якої необхідно виключити ті елементи xЄX, для яких μ (x)=0Якщо M=[0:1] – інтервал, то M – частково впорядкована множина. В найбільш загальному випадку функція належності μ (x) трактується як деяка суб'єктивна імовірність, хоча аксіома-

тики теорії ймовірностей та теорії нечітких множин суттєво відрізняються. Особливістю застосування теорії нечітких множин в задачах прийняття рішення є те, що розв'язком такої задачі також буде нечітка множина.

Невисока трудоємкість визначення функції належності, простота обчислювальних операцій, можливість врахування інформації, невираженої кількісно, робить апарат теорії нечітких множин одним з основних інструментів для побудови алгоритмів прийняття рішень за умов невизначеності.

Висновки. Підсумовуючи вище викладене, слід відмітити:

– сучасні економічні системи складаються з великої кількості взаємопов'язаних елементів, характеризуються високою динамічністю, наявністю нефункціональних зв'язків між елементами, впливом суб'єктивних факторів, пов'язаних з участю людини в процесах управління. Усе це призводить до того, що економічні системи функціонують в умовах невизначеності;

– основними джерелами невизначеності є відсутність повної інформації про економічні процеси, дія випадкових факторів, протидія зі сторони інших економічних суб'єктів;

– для оцінки невизначеності та її формалізації використовують детерміновані, ймовірнісно-статистичні підходи, та підходи, що базуються на інтервальній математиці та теорії нечітких множин;

– найбільш перспективним для формалізації невизначеності є застосування теорії нечітких множин. Її основними перевагами є можливість розв'язання слабкоструктурованих економічних задач, задач, що містять якісні оцінки та експертні дані.

Література:

1. Березин С. А., Лавровский Б. Л., Рыбакова Т. А., Сатанова Э. А. Фактор неопределенности в межотраслевых моделях. – Новосибирск: Наука, 1983. – 19 с.

2. Бочарников В. П. Fuzzy-технология: Математические основы. Практика моделирования в экономике. – СПб: "Наука", РАН, 2001. – 328 с.

3. Вітлінський В. В. та ін. Економічний ризик: ігрові моделі: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.

4. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003.

5. Вощинин А. П., Сотиров Г. Р. Оптимизация в условиях неопределенности. – Вид-во МЕІ, 1989. – 224 с.

6.Ковальчук К. Ф. Интеллектуальная поддержка принятия экономических решений. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. – 244 с.

7. Моисеев Н. Н. Элементы теории оптимальних систем. – М.: Наука, 2003. – 528 с.

8. Сявавко М. Математичне моделювання за умов невизначеності / М. Сявавко, О. Рибицька. – Львів: Українські технології, 2000. – 320 с.

9. Таха Х. Введение в исследование операцій. В 2кн. – М. – Кн. 1. – 1985. 496 с.

10. Цельмер Г. Учет риска при принятии решений. Проблемы МСНТИ. – № 3. – 1980. – С. 94-105,

11. Шарапов О. Д., Дербенцев В. Д., Семьонов Д. Є. Економічна кібернетика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.

УДК 330:51(075.8)

Коляда Ю. В.,
докторант кафедри економіко-математичного моделювання ДВНЗ “КНЕУ ім. Вадима Гетьмана”

ВИЗНАЧЕННЯ ТЕМПУ ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРУКТУРИ СУСПІЛЬСТВА

У статті запропоновано формули обчислення темпу росту економіки держави в цілому для неперервного і дискретного способу опису економічного стану, приймаючи до уваги частку внеску кожної галузі виробництва. Встановлено закон змінюваності в часі економічного чинника залежно від його еластичності.

Ключові слова: *темп економіки, неперервний і дискретний опис, економічний чинник, еластичності.*

В статье предложены формулы исчисления темпов роста экономики государства в целом для непрерывного и дискретного способа описания экономического состояния, учитывая часть каждой отрасли производства. Установлено закон изменения во времени экономического фактора в зависимости от его эластичности.

Ключевые слова: *темп экономики, непрерывное и дискретное описание, экономический фактор, эластичность.*

The article embraces the formulas for calculation rates of the state economy growth on the whole to provide continuous and discrete description of the state of economy with regard to the contribution of each branch of production. The law economic factor change over time depending on its flexibility has been established.

Keywords: *rate of economy, continuous and discrete description, economic factor, flexibility.*

Постановка проблеми. Традиційно [1, 2] поняття темпу η визначається на прикладі окремо взятої галузі суспільного виробництва – однієї з складових економіки держави.

Будучи надскладною системою, економіка держави являє собою гармонічну сукупність багатьох різнорідних галузей господарства, яким притаманні різні життєві (часові) цикли свого функціонування. Це добре знане явище швидкоплинних і повільних процесів економіки, в якій настають події, а взаємозв’язки і взаємовпливи між ними відбуваються з різними за абсолютною величиною швидкостями.

При цьому мають місце полярні (додатні та від’ємні) зворотні зв’язки між елементами і складовими економічної системи. Зрозуміло, що в опи-

© Коляда Ю. В., 2010

саному випадку, реально досить поширеному, спостерігається різний внесок в економіку в цілому її складових. Структура утворюваного в результаті виробничої діяльності економічного цілого завжди викликає інтерес.

Між іншим проблема швидкоплинних і повільних змінних особливим чином проявилася в зв'язку з синергетичними дослідженнями економіки [3], вона суттєво відбивається на результатах математичного моделювання економіки.

Оскільки має місце різний внесок галузей в загальнонаціональну економіку, то постає цілком слушне питання: яким темпом свого розвитку володіє економічна структура суспільства? Таким чином постає нагальна потреба мати спосіб обчислення темпу η еволюції економіки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Літературні джерела, що стосуються системної оцінки еволюції економіки суспільства, цебто стосовно темпу розвитку економічної системи в цілому, автору не відомі. За звичай в теоретичній та прикладній економіці поняття темпу економічного чинника [1, 2] вживаються до окремо взятої галузі виробництва – моногенної складової економіки. Але економічна структура суспільства є гетерогенна – її складає низка напрямків виробничої діяльності, наприклад важка і легка промисловості, сільське господарство, тощо. Таким чином, цілком природно з'являється потреба такого способу оцінювання розвитку економіки, при якому відображався би цілісний характер економічної еволюції.

Мета та завдання дослідження полягає в тому, щоб вказати спосіб отримання системної оцінки темпу функціонування економіки в цілому, через її складові, враховуючи долю внеску кожної компоненти економічного процесу, та записати відповідні формули, приймаючи до уваги неперервний і дискретний опис економічного стану.

Виклад основного матеріалу. Попередньо зазначимо наступне. Згідно великого економічного словника [1] таке поняття як темп η являє собою ступінь швидкості виконання справи в процесі чого-небудь.

Темп приросту є відношення абсолютного приросту чинника до рівня показника, взятого за основу (базу) порівняння. Зазвичай, темп приросту розраховується як відношення кожного абсолютного приросту чинника до попереднього його рівня. Згідно економіко-математичного енциклопедичного словника формула темпу приросту записується [2] $\delta_t = (y_t - y_{t-1}) / y_{t-1}$.

Темп росту є відношення величини економічного чинника в даний час до його величини за попередній такий же час або до величини за деякий інший час, взятий за базу порівняння. Згідно [2] формула темпу росту має вигляд $T_t = y_t / y_{t-1}$.

Зв'язок між зазначеними вище поняттями дається формулою $\delta_t = T_t - 1$.

Темп економічного росту являє собою найбільш загальний показник, яким характеризується економічна динаміка. Хоча саме ним найчастіше кваліфікується національна економіка, але при цьому не відображається якість економічного розвитку, оскільки не враховується змінюваність структури економіки [2].

Вважається, що динаміка обсягу N виробництва певної галузі відтворює її стан і всі ті процеси, що в ній відбувається. Величина N виступає як узагальнена характеристика змінюваності внутрішнього стану протягом певного часу *t*. Тоді для одногалузевої економіки темп її еволюції записується

$$\eta_1 = \frac{1}{N}\frac{dN_1}{dt} \qquad (1)$$

Зазначимо, що величина $\boldsymbol{\eta}_1$ локальна за змістом; стаціонарна, тобто не залежить від *t* – приймає однакове числове значення в будь-який момент часу. Темп цілком визначається тільки функціональним станом економіки. Він характеризується тенденцією економіки: змінюватися в бік занепаду для від'ємного числового значення темпу; зростати для $\boldsymbol{\eta > 0}$ і стагнувати при $\boldsymbol{\eta = 0}$. Також справедлива рівність $\eta(cN)=\eta(N)$, зважаючи на (1) і властивість виносити сталу с за знак похідної.

Насамкінець наведемо формулу змінюваності обсягу створюваного в галузі товару, котра є результат інтегрування рівності (1).

$$N(t) = N(t_0)\exp\left\{\int_{t_0}^{t}\eta_1 dt\right\}$$

Тепер нехай криві динаміки обсягів – N_1 і N_2 виробництва відтворюють дві галузі однієї економіки з відповідними темпами η_1 і η_2 свого росту.

Як визначити темп еволюції двогалузевої економіки в цілому? Діючи формально, з урахуванням (1) матиме місце наступне: логічно покласти $N=N_1+N_2$; тоді справедливе перетворення

$$\eta = \frac{1}{N_1+N_2}\frac{d(N_1+N_2)}{dt} \equiv \frac{1}{N_1+N_2}\frac{dN_1}{dt} + \frac{1}{N_1+N_2}\frac{dN_2}{dt} \equiv$$

$$\frac{N_1}{N_1+N_2}\frac{1}{N_1}\frac{dN_1}{dt} + \frac{N_2}{N_1+N_2}\frac{1}{N_2}\frac{dN_2}{dt}$$; таким чином отримується результат

$$\eta = \frac{N_1}{N_1+N_2}\eta_1 + \frac{N_2}{N_1+N_2}\eta_2, \qquad (2)$$

згідно якого темп розвитку економічної системи в цілому є середньозважене темпів кожної галузі. Співмножники

$W_1 = \frac{N_1}{N_1+N_2}$ і $W_2 = \frac{N_2}{N_1+N_2}$ вказують на долі кожної галузі для економіки в цілому, причому $W_1+W_2=1$. Тоді (2) переписується

$$\eta = \sum_{i=1}^{2} W_i\eta_i \qquad (2a)$$

де вектор $\overrightarrow{W} = \{W_1, W_2\}$ відтворює економічну структуру суспільства.

Формула (2) легко узагальнюється для випадку η галузей виробництва в економіці держави

$$\eta = \sum_{i=1}^{n} W_i \eta_i , \qquad (3)$$

де величина $W_i = \dfrac{N_i}{\sum_{j=1}^{n} N_j}$ – частості, причому $\sum_{i=1}^{n} W_i = 1$;

вектор $\overline{W}$ вказує на структуру економічної спільноти. Отже, стан економіки загалом характеризується, а її еволюційні тенденції визначаються не переліком галузей, а їх структурою і виробничим потенціалом кожної з них.

Якщо динаміка обсягів виробництва відтворюється в окремо взяті моменти часу t_k (дискретно замість неперервного опису), то темп росту визначається, наприклад, так

$$\eta_k = \frac{N(k+1)}{N(k)} \qquad (4)$$

де N(k) = N(tk) і N(k+1) = N(tk+1).

Інтегруванням (1) на інтервалі $T = t_{k+1} - t_k$ отримується вираз

$$\int_{t_k}^{t_{k+1}} \eta(t)dt = \int_{t_k}^{t_{k+1}} \frac{N(t)}{N(t)} dt = \ln \frac{N(tk+1)}{N(tk)} = \ln \eta(k) .$$

Звідки легко побачити, що для дискретного опису економіки її темп $\eta_k > 1$ у випадку росту, $\eta_k < 1$ – для тенденції для занепаду і $\eta_k = 1$ при стагнації.

На завершення привернемо увагу до наступного. Згідно [2] еластичність є числова характеристика відносної змінюваності однієї з двох взаємопов'язаних величин при фіксованій зміні іншої. Еластичність виражається відношенням темпів приросту відповідних величин, а саме: якщо темп приросту величини Y позначити $E(Y)$, тобто $E(\mathrm{Y}) = d\mathrm{Y}/\mathrm{Y}$, а темп приросту величини X через $X(\mathrm{Y}) : X(\mathrm{Y}) = dX/X$, то еластичність Y по X рівна

$$\frac{E(\mathrm{Y})}{E(X)} = \frac{d\mathrm{Y}}{dX} \div \frac{\mathrm{Y}}{X} .$$

За визначенням еластичність E_t функції $y = f(t)$ вказується формулою $E_t = \dfrac{t}{y}\dfrac{dy}{dt}$, де t – незалежна змінна. Таким чином добуток t на темп є еластичність. Переписуючи формулу еластичності

$\dfrac{E_t dt}{t} = \dfrac{dy}{y}$, інтегруванням останнього виразу отримується рівність

$f(t) = f(t_0) \exp\left\{ \int_{t_0}^{t} \dfrac{E_t dt}{t} \right\}$ якою встановлюється закон змінюваності в часі початкової функції $y = f(t)$ залежно від еластичності.

Висновки. Вперше в літературі встановлено тенденції економічної еволюції у вигляді формул: а) темп росту економіки як цілого, складовими якої є η виробничих галузей; б) залежності обсягу виробництва від темпу

економічного чинника; в) змінюваності функції від еластичності.

Сформульовано властивості такого економічного показника як темп розвитку.

Побудовано вектор $\overline{W}$ економічної структури суспільства, координати якого відображають внесок кожної галузі виробництва в загальноекономічний потенціал.

Література:

1. Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В. И. Данилов-Данильянц. – М.: Большая российская энциклопедия: Издат. ДОМ “ИНФРА-М”, 2003. – 688 с.

2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Ин-т новой экономики, 2002. – 1280 с.

3. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. – М.: Мир, 1999. – 335 с.

УДК: 338.242:336.717

Куземко Н. В.,
аспірантка Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ З МЕТОЮ ЗАДОВОЛЕННЯ КРЕДИТНОГО ПОПИТУ

У статті розглянуто проблему дефіциту фінансових ресурсів в Україні в період економічної нестабільності. Поставлено задачу оптимізації портфеля банківських ресурсів для задоволення кредитного попиту при мінімізації витрат на залучення та утримання фінансових ресурсів і запропоновано економіко-математичний підхід її розв'язання.

Ключові слова: *управління, оптимізація, банківські ресурси, портфель ресурсів, фінансові потужності, календарне планування*

В статье рассмотрена проблема дефицита финансовых ресурсов в Украине в период экономической нестабильности. Поставлена задача оптимизации портфеля банковских ресурсов для удовлетворения кредитного спроса при минимизации издержек на мобилизацию финансовых ресурсов, а также предложен экономико-математический подход к её решению.

Ключевые слова: *управление, оптимизация, банковские ресурсы, портфель ресурсов, финансовые мощности, календарное планирование*

The question of the deficit of financial resources in the instability period in Ukraine is examined in the paper. There is optimization problem of the banking resources for satisfaction of the credit demand on the assumption of minimal mobilization of resources costs is formulated and some economic-mathematical problem-solving procedure is submitted in the paper

Key words: *management, optimization, banking resources, portfolio of resources, financial facility, resource scheduling.*

Постановка проблеми. Ресурсні можливості фінансової системи України суттєво впливають на економічний розвиток країни. Велику частку ресурсного потенціалу банків та інших фінансових установ становлять залучені кошти. Тому, в умовах нестабільної економіки, особливого значення набуває питання залучення капіталу та поліпшення структури його управління.

Проблема дефіциту фінансових ресурсів мала наслідки у багатьох сферах, однак особливих втрат в умовах світової економічної кризи зазнала банківська сфера. Саме тому нагальним питанням сьогодення є питання ефективного управління банківським сектором з метою протистояння дестабілізуючій дії різноманітних чинників, внутрішніх та зовнішніх, а також

© Куземко Н. В., 2010

з метою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У роботі досліджується питання визначення джерел фінансових ресурсів банку, завдяки яким можна було б задовольнити кредитний попит у державі. Теорія управління банківськими ресурсами є досить молодою, але вже існують обґрунтовані та змістовні роботи, що заслуговують особливої уваги, серед таких авторів Лаптирьов Д.А.[1], Вишняков І. В.[3], Родіонов М.М. [4], Малахова О.Л. [5], Смалюк Г.Ф. [7], Толочко Ю.М. [6]. Лаптирьов Д.А. досліджував систему управління банківськими ресурсами, розглядаючи банк, як кібернетичну систему, що взаємодіє із зовнішнім середовищем, і є керованою, впорядкованою та організованою [1]. Питанням формування та розподілу банківськими ресурсами займався І. В. Вишняков. У своєму дослідженні процесу формування банківських ресурсів [3] він стверджує, що основним джерелом акумулювання коштів комерційних банків є “депозити до запитання”. Їх основною особливістю є можливість миттєвого вилучення депозиту з банку. Даний вид ресурсів, на думку автора, є ризикованим. Вишняков спробував змоделювати динаміку об’ємів як окремих депозитів “до запитання”, так і сукупності всього банківського ресурсу даного виду. Він запропонував модифікації стохастичних мультиплікативних моделей динаміки об’єму депозитів, враховуючи невизначеність у поведінці вкладника та використовуючи деякі схеми теорії надійності та теорії масового обслуговування. Розробки М.М. Родіонова також були присвячені питанню управління банківськими ресурсами, їх втратами [4]. Науковець запропонував оптимізаційну модель розподілу витрат за індивідуальним ризиком у складі портфеля та вивів рівняння для розрахунку кредитних лімітів при степеневих функціях корисності. Задачу визначення напрямків та об’ємів розподілу банківських ресурсів досліджувала Малахова О.Л. [5]. Предметом її досліджень є процес функціонування банківської системи України у взаємодії з підприємствами реального сектора економіки. Малахова О.Л. обґрунтовує теоретичні засади організації та визначає шляхи удосконалення роботи банків у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності як цілісної системи.

Мета і завдання дослідження. Метою даної роботи є розробка оптимізаційної моделі формування портфеля банківських ресурсів, для задоволення кредитного попиту при мінімальних витратах на залучення фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Модель, що пропонується до розгляду є надзвичайно актуальною для економіки країни. Хоча ситуація, що розглядається є ідеалізованою, у моделі все ж враховується багато важливих чинників, які впливають на вибір правил управління фінансовими ресурсами [2].

Вихідними даними для моделі є вартість залучення фінансових ресурсів з кожного із запропонованих джерел, кредитний попит та горизонт планування.

В основі запропонованого підходу лежить задача динамічного управління запасами, основною метою якої є аналіз динамічних властивостей процесу управління, тому при описі моделі строгість та реалістичність вихідних умов не обговорюється.

Постановка задачі. Для задоволення кредитного попиту на плановий період для комерційних банків необхідно розробити календарний план формування фінансових ресурсів терміном 12 місяців. Припускається, що для кожного з місяців відомий точний прогноз кредитного попиту на фінансові ресурси. Час залучення та розміщення фінансових ресурсів є меншим за місяць. Тому вважається, що витрати на залучення ресурсів становлять сплату відсотків до джерела залучення у першому місяці. При розміщенні ресурсів, система починає отримувати прибутки з розміщених фінансів, що повинні покривати виплати за відсотками залучених ресурсів, а тому наступні виплати за відсотками до уваги не беруться. Ресурси, що залучені на певному проміжку часу можуть бути використані повністю або частково для покриття попиту протягом цього проміжку часу, але попит має бути задоволений у повному обсязі. Існують різні джерела залучення фінансових ресурсів з різною відповідною вартістю одиниці ресурсу та фінансовими потужностями. Для різних відрізків часу кредитний попит є різним. Тому для банківської системи може бути вигідно залучати протягом певного проміжку часу фінансові ресурси в об'ємі, що перевищують попит, і зберігати надлишки для задоволення кредитного попиту наступних періодів. Разом з тим, утримання фінансового запасу, що виникає при цьому, пов'язане із витратами на їх утримання, що пояснюється необхідністю покривати відсотки за залучення ресурсів без отримання прибутку від інвестування залучених коштів. Ці витрати необхідно враховувати при складанні плану формування фінансових ресурсів.

Метою оптимізаційної моделі є розробка такого календарного плану залучення фінансових ресурсів, за якого загальна сума витрат на залучення та утримання ресурсів була б мінімальною, за умови повного та своєчасного задоволення кредитного попиту на фінансові ресурси.

Математична постановка задачі

Припустимо, що для сукупності комерційних банків України необхідно розробити календарний план залучення фінансових ресурсів на N періодів для задоволення кредитного попиту D при мінімізації витрат C. Кредитний попит на фінансові ресурси на проміжку часу t дорівнює D_t. Припускається, що величини D_t для всіх t є невід'ємними і відомими до початку планового періоду. Джерел формування банківських ресурсів є M штук. Отже величина залучених ресурсів з j-го джерела на t-му проміжку часу дорівнює x_t^j. Для кожного відрізка t витрати залежать від загального обсягу залучених ресурсів x_t, що є сумою залучених ресурсів з усіх джерел формування ($x_t = \sum x_t^j$), рівня запасів i_t на кінець проміжку t ($i_t = \sum i_t^j$), від значення t, а також від джерела залучення ресурсів – j. Визначимо витрати на проміжку t як $C_t(x_t, i_t) = \sum_{j=1}^{M} C_t^j(x_t^j, i_t^j)$. Тобто загальні витрати на про-

міжку *t* дорівнюють сумі витрат за кожним джерелом залучення ресурсів. Для будь-якого відрізка часу *t*, функція витрат $C_t(x_t, i_t)$ представляє собою суму витрат

$$C_t(x_t) = \sum_{j=1}^{M} C_t^j(x_t^j)$$

на залучення x_t одиниць ресурсів та витрат x_t $(i_t) = \sum_j h_t^j$, обумовлених наявністю запасу i_t одиниць продукції на кінець проміжку часу. Отже загальну функцію витрат за період *N* можна записати у вигляді:

$$\sum_{t=1}^{N} C_t((x_t, i_t) = \sum_{t=1}^{N}\sum_{j=1}^{M}\left(C_t^j\left(x_t^j\right) + h_t^j\left(i_t^j\right)\right) \to \min \quad (1)$$

Де $C_t^j\left(x_t^j\right) \geq 0$, $C_t^j(0) = 0$, $h_t^j\left(i_t^j\right) \geq 0$, $h_t^j\left(i_t^j\right) = 0$. (2)

На змінні x_t^j та i_t^j накладено певні обмеження.

По-перше, умова невід'ємності. Значення залучених ресурсів та запасу з j-го джерела на проміжку часу t обов'язково має бути більше або дорівнювати нулю:

$$x_t^j \geq 0 \quad (3)$$

$$i_t^j \geq 0. \quad (4)$$

По-друге, припускається, що для управлінця системи бажаним є нульовий запас на кінець відрізка *N*:

$$i_N = 0 \quad (5)$$

По-третє, в межах кожного проміжку часу ставиться умова повного та своєчасного задоволення попиту. Дотримання цієї умови забезпечується завдяки введенню двох обмежень. Одне з них виражено у (3) –(5): рівень запасів на початок кожного проміжку часу та обсяг залучених ресурсів мають бути достатньо великими для того, щоб забезпечити невід'ємний рівень запасів на кінець періоду.

Друге обмеження можна назвати "балансовим", оскільки в ньому стверджується, що рівень запасів на кінець відрізка t має бути абсолютно рівним сумі запасу на початок відрізка t і випуску продукції на відрізку t, за відрахуванням величини попиту на цьому ж відрізку. Використовуючи введені змінні, це обмеження можна записати наступним чином: $i_t = i_{t-1} + x_t - D_t$ або ж у зручнішому вигляді:

$$i_{t-1} + x_t - i_t = D_t, \quad t = 1,2,...,N \quad (6)$$

де i_0 – заданий рівень запасів на початок планового періоду. Тоді рівняння (6) можна переписати у наступному вигляді:

$$i_t = i_0 + \sum_{k=1}^{t} x_k - \sum_{k=1}^{t} D_k = i_0 + \sum_{k=1}^{t}\sum_{j=1}^{M} x_k^j - \sum_{k=1}^{t} D_k \quad (7)$$

На фінансові можливості джерела залучення ресурсів також можуть бути накладені обмеження:

$$\sum_{t=1}^{N} x_t^j \le b_t^j \quad (8)$$

Тобто з одного джерела фінансових ресурсів можна залучити обмежену кількість ресурсів за весь період планування. При цьому можливості цього джерела можна вичерпати як протягом одного місяця, так і поступово, протягом всього терміну планування.

Таким чином маємо оптимізаційну динамічну модель управління ресурсами виду (9)-(10):

$$\sum_{t=1}^{N} C_t((x_t, i_t) = \sum_{t=1}^{N}\sum_{j=1}^{M}\left(C_t^j\left(x_t^j\right) + h_t^j\left(i_t^j\right)\right) \to \min \quad (9)$$

$$\begin{cases} i_t = i_0 + \sum_{k=1}^{t}\sum_{j=1}^{M} x_k^j - \sum_{k=1}^{t} D_k \\ x_t^j \ge 0 \\ i_t^j \ge 0, t = \overline{1, N}, j = \overline{1, M} \\ i_N = 0 \\ C_t^j\left(x_t^j\right) \ge 0, C_t^j(0) = 0 \\ h_t^j\left(i_t^j\right) \ge 0, h_t^j(0) = 0 \\ \sum_{t=1}^{N} x_t^j \le b_t^j \end{cases} \quad (10)$$

Цільова функція (9) представляє собою функцію мінімізації витрат на залучення та утримання фінансових ресурсів. Перше обмеження у системі обмежень (10) забезпечує баланс між залученими ресурсами та кредитним попитом, друге та третє обмеження доповнюють перше та забезпечують невід'ємність значень залучених ресурсів та запасів за джерелами формування фінансових ресурсів, а наступне обмеження ставить умову про відсутність запасів у кінці горизонту планування. Передостанні два обмеження накладають умову про невід'ємність витрат на залучення та утримання одиниці ресурсів, в той час як відсутність залучених ресурсів та запасів не призводить до витрат. Остання нерівність свідчить про обмеженість ресурсних потужностей кожного з фінансових джерел.

Для розв'язання поставленої задачі необхідно розглядати багатокроковий процес прийняття рішень, у якому кількість кроків – це кількість відрізків планового періоду. Сам процес розрахунків може бути направлений як від останнього відрізка до першого (метод зворотного ходу), так і від першого до останнього (метод прямого ходу). Оптимальну програму залучення фінансових ресурсів можна отримати простіше, якщо провести аналіз детермінованої моделі, описаної у (9)-(10), і зробити припущення про вид функцій $C_t(x_t)$ і $h_t(i_t)$. В результаті будуть визначені формалізовані кількісні співвідношення, за допомогою яких можуть бути отримані, при відомих економічних критеріях, пропорції формування портфеля ресурсів

банку у розрізі джерел залучення фінансових ресурсів. Для випадку залучення ресурсів банківською системою, ми припускаємо лінійність функцій $h_t^j\left(i_t^j\right)$ $C_t^j(x_t^j)$ при $\forall t, j$. Витрати на залучення ресурсів є фактично сплатою відсотків у першому місяці джерелу ресурсів і збільшуються прямо пропорційно зростанню величини залучених ресурсів: $C_t^j(x_t^j) = c_t^j \cdot x_t^j$. Витрати на утримання ресурсів є сплатою відсотків джерелу залучення протягом періоду їх утримання: $h_t^j\left(i_t^j\right) = h_t^j \cdot i_t^j$.

Очевидно, що у такому випадку функції $C_t(x_t)$ і $h_t\left(i_t\right)$ також будуть лінійними функціями, оскільки сума лінійних функцій буде функцією лінійною. Для такого випадку оптимальний календарний план залучення ресурсів може бути знайдений за допомогою алгоритму як для опуклої вгору, так і для опуклої вниз функції витрат. Однак лінійність функції витрат дозволяє використовувати ще більш спрощений алгоритм.

Алгоритм полягає у почерговому задоволенні кожної одиниці попиту всіх відрізків з використанням того з можливих джерел, витрати за яким є найменшими. Якщо існують однаково економічні варіанти, то перевага надається тому, час залучення у якого є пізнішим. Послідовно задовольняючи кредитний попит на кожному з відрізків, необхідно відповідним чином зменшувати невикористані потужності джерела, з якого залучаються ресурси. У разі, якщо залишок потужностей стає рівним нулю, то дане джерело вважається вичерпаним і необхідно звернутися до наступного, найменшого за витратами із тих джерел, що залишились. Так повторювати доти, доки не буде досягнуто останнього відрізка у плановому періоді.

Отриманий таким чином календарний план є оптимальний з точки зору мінімізації витрат на ресурси, з огляду на фінансові потужності джерел залучення ресурсів та своєчасного задоволення кредитного попиту.

Висновки. Запропонована модель оптимізації портфеля банківських ресурсів для задоволення потреб кредитного попиту при мінімізації витрат на залучення та утримання фінансових ресурсів може бути корисною в галузі фінансового менеджменту як у банківському секторі, так і в будь-якій іншій схожій економічні системі. На сьогоднішній день для банківської структури України запропонований підхід є актуальним, оскільки розглядувана проблематика є однією з провідних тем дискусій економістів за останні два роки, що пов'язано з нестабільністю фінансової системи України та світу в цілому. Враховуючи важливість банківської системи для країни, важливо виявити та реально оцінити існуючі недоліки в системі управління та застосувати новітні напрями, інструменти та механізми управління фінансовими ресурсами, які дозволять укріпити стабільність і надійність державних фінансів і економіки України в цілому.

Література:

1. Лаптырев Д. А. Система управления финансовыми ресурсами банка: Процессы – задачи – модели – методы / Д. А. Лаптырев. – М.: БДЦ-пресс, 2005. – 224 с.

2. Вагнер Г. Основы исследования операций. Т. 2. / Г. Вагнер – Москва: Издательство "Мир", 1973. – 489 с.

3. Вишняков И.В. Стохастическая модель динамики объёмов банковских депозитов "до востребования" / И. В. Вишняков // Экономика и математические методы. – 2002. – № 1. – С. 94-103.

4. Родионов М. М. Об одной дескриптивной модели установления кредитних лимитов / М. М. Родионов // Экономика и математические методы. – 2006 – № 1. – С.103-109.

5. Малахова О. Л. Банківська система у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец.08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / О. Л. Малахова – Тернопіль, 2004. – 20 с.

6. Толочко Ю. М. Двухуровневая математическая модель нахождения оптимального инвестиционного портфеля по рассматриваемым последовательно группам равноправных критериев / Ю. М. Толочко // Банкаўскі веснік. – 2005. – № 3 – С. 233-257.

7. Смалюк Г. Ф. Моделювання прийняття ризикових рішень з формування інвестиційного портфеля: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.03.02 "Економіко-математичне моделювання" / Г. Ф. Смалюк. – Хмельницький, 2003. – 19 с.

УДК 330.332

Ліпич Л. Г.,
доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Волинського національного університету імені Лесі Українки, завідувач кафедри економіки підприємства та інноваційної діяльності
Івашко О. А.,
старший викладач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету імені Лесі Українки

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЯВИЩ І ПРОЦЕСІВ НА ТЕРИТОРІЯХ ЗІ СПЕЦІАЛЬНИМ РЕЖИМОМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто сутність інвестиційного моделювання на територіях зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності. Розроблено модель формування інвестиційної програми. Визначено основні чинники активізації інвестиційного процесу на ТПР у Волинській області.
Ключові слова: *інвестиції, інвестиційне моделювання, оптимізаційна модель, спеціальний режим інвестиційної діяльності, територія пріоритетного розвитку.*

В статье рассмотрена сущность инвестиционного моделирования на территориях со специальным режимом инвестиционной деятельности. Разработана модель формирования инвестиционной программы. Определенно основные факторы активизации инвестиционного процесса на ТПР в Волынской области.
Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционное моделирование, оптимизационная модель, специальный режим инвестиционной деятельности, территория приоритетного развития.*

Essence of investment design is considered on territories with the dedicated mode of investment activity. The model of forming of the investment program the use. Certainly basic factors of activation of investment process are on the territory of priority development in the Volyn region.
Key words: *investments, investment design, optimization model, dedicated mode of investment activity, territory of priority development.*

Постановка проблеми. Активізації залучення інвестиційних ресурсів в умовах кризових явищ в економіці в значній мірі сприяє запровадження спеціальних режимів інвестиційної діяльності. Серед них найбільшого поширення набули спеціальні (вільні) економічні зони (СЕЗ) й території пріо-

© Ліпич Л. Г., Івашко О. А., 2010

оритетного розвитку (ТПР), що не маючи спеціального національного чи історико-географічного підґрунтя для їх створення, вимагають лише виваженого наукового підходу й відповідного організаційно-правового та фінансового забезпечення. Відтак, особливої актуальності набувають питання підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності та економічної реструктуризації таких спеціальних режимів інвестиційної діяльності; прийняття обґрунтованих рішень щодо стратегії їх функціонування та активізації інвестиційної діяльності в контексті забезпечення національної економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У розробку теоретичних основ та вирішення складних проблем запровадження спеціальних режимі інвестиційної діяльності у період кардинальних ринкових перетворень внесли такі вклад вітчизняні вчені, як В. Діргачев, Ю. Макогон, В. Передерій, В. Пила, Є. Савельєв, І. Сіваченко, В. Сіденко, О. Чмир та ін.

Метою даної статті є визначення найбільш впливових чинники інвестиційної діяльності за допомогою економіко-математичного моделювання та побудова моделі формування оптимальної інвестиційної програми на ТПР у Волинській області.

Виклад основного матеріалу. Сутність інвестиційного моделювання полягає у створенні єдиної системи підходів, процедур, методів і моделей, на основі яких конкретна виробничо-економічна система може сформувати оптимальну інвестиційну стратегію, що враховує умови невизначеності зовнішнього середовища [1, с. 75].

Модель прийняття інвестиційних рішень у своїй структурі повинна містити такі елементи:

1) цілі (систему цілей), які відображають мету рішення з допомогою сукупності цільових функцій або пріоритетних співвідношень;

2) альтернативи (моделі чи окремі сценарії дій, або ж комплекс цих дій);

3) умови зовнішнього середовища (стан у майбутньому, фактори впливу);

4) функцію корисності.

Побудова такої системи дає можливість розв'язати такі основні завдання інвестиційного моделювання:

– формування мети інвестиційної діяльності та побудова системи критеріїв її досягнення;

– побудова моделей зовнішнього середовища, що включає в себе основні характеристики середовища, враховує їхній взаємозв'язок і можливі майбутні стани;

– розробка моделі узагальненого інвестиційного проекту, яка описує основні функціональні характеристики проектів, їхній взаємозв'язок із зовнішнім середовищем і системою цільових критеріїв;

– розробка системи пріоритетів і відбору проектів інвестиційного портфеля підприємства в умовах ресурсного дефіциту.

Розв'язавши ці завдання, можна сформувати оптимальний інвестицій-

ний портфель. Конкретна інвестиційна модель може мати різноманітні форми свого представлення. Найбільш поширеною є матрична форма моделі. Розглянемо основні етапи стратегії відбору стратегічних альтернатив.

На першому етапі будується вектор інвестиційних можливостей підприємства:

$$X = \{X_i, \quad i = \overline{1,n} \ \}, \quad (1)$$

де X_i – і-й інвестиційний проект.

На початку цього етапу визначаються потенційні можливості програми інвестиційної діяльності, що є математичним сподіванням. Далі розробляються альтернативні стратегічні рішення для всіх інвестиційних проектів, після чого розраховують кількісні параметри оцінки кожного проекту, а кількість альтернатив зводиться до мінімуму.

Зменшення числа альтернатив можна досягнути шляхом оптимізаційного моделювання.

На третьому етапі будується матриця прогнозних результатів реалізації проектів, яка й буде системою реалізованих альтернатив:

$$Y = \{Y_{ij}, \quad i = \overline{1,n}, \quad j = \overline{1,m} \ \}, \quad (2)$$

де Y_{ij} – оцінка результату реалізації проекту X_i при значеннях параметрів зовнішнього середовища V_j.

На четвертому етапі проводиться кількісний аналіз доступних підприємству внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ресурсів. З урахуванням цих обмежень здійснюється відбір проектів, сумарна корисність яких, із точки зору вибраної системи критеріїв, приймається максимальною.

Загалом, проекти $\{X_i, \quad i = \overline{1,n} \ \}$ можуть бути взаємозалежними. Проблема вирішується дослідженням системи критеріїв на явище мультиколінеарності.

Для побудови моделі прийняті такі припущення:

1) представлені на вибір інвестиційні об'єкти рівнозначні;

2) фінансові ресурси неможливо залучити в необмеженій кількості за заданою відсотковою ставкою;

3) інвестиційна програма визначається тільки на початок планового періоду, а початкові витрати при цьому не перевищують заданий бюджет;

4) інвестиційні об'єкти реалізуються, як єдине ціле [1, с. 80–82].

Цільовою функцією у оптимізаційному моделюванні прийнято сумарну вартість інвестиційної програми: $Z = \sum C_i \times x_i \to max$. При цьому враховуються такі умови:

1) по використанню наявного обсягу бюджетних коштів:

$$\sum A_{io} \times x_i \le Q \quad (3)$$

2) по реалізації інвестиційних об'єктів як єдиного цілого (неподільності інвестиційних об'єктів):

$$x_i = \begin{cases} 1, \textit{якщо реалізація } i-\textit{го інвестицій ного об'єкта здійснюється} \\ 0, \textit{якщо реалізація } i-\textit{го інвестицій ного об'єкта відхиляється} \end{cases} \quad (4)$$

За таких умов економіко-математична модель матиме вигляд:

$$C_i = -A_{io} + \sum_{t=1}^{T} (l_{it} - a_{it})(1+r)^{-t} = -A_{io} + \sum_{t=1}^{T} (l_{it} - a_{it}) \times q^{-t}, \quad (5)$$

де i – індекс інвестиційного об'єкта, $i = \overline{1,n}$;

C_i – вартість капіталу і-го інвестиційного об'єкта;

A_{io} – затрати на придбання і-го інвестиційного об'єкта $A_{io} = -(l_{io} - a_{io})$;

t – індекс планового періоду, $t = \overline{1,T}$;

$l_{it}(a_{it})$ – поступлення (виплати) для і-го інвестиційного об'єкта в момент часу t;

$(1+r)^{-t}=q^{-t}$ – коефіцієнт дисконтування для моменту часу t.

Застосуємо модель оптимального прогнозу фінансових показників для прийняття інвестиційних рішень. Як інвестиційні об'єкти IO_1, IO_2,... використано інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності на ТПР Волинської області. У ролі бюджетних коштів використовуються кошти державного й місцевого бюджетів м. Нововолинська Волинської області за 2007 і 2008 рр. Також у розрахунках враховано інвестиції в основний капітал по Волинській області за 2007–2008 рр.

Розрахунок за кореляційно-регресійною моделлю проведено за допомогою програми "STATISTYCA", що дало змогу виділити найбільш впливові чинники, що визначають ефективність інвестиційного процесу на ТПР у Волинській області.

Обчислимо вартість капіталу (C_i) для i-го інвестиційного об'єкта на початок планового періоду (t = 0):

$$C_1 = -A_{10} + \sum_{t=1}^{7} (l_{11} - a_{11}) \times q^{-1} = 0 + 116{,}7 \times 1{,}2^{-1} = 96{,}9; \quad (6)$$

$$C_2 = -A_{20} + \sum_{t=1}^{7} (l_{21} - a_{21}) \times q^{-1} = -25 + 25 \times 1{,}2^{-1} = -4{,}3. \quad (7)$$

Провівши необхідні розрахунки отримано: C_1=-96,9; C_2=-4,3; C_3=100,8; C_4=54,8; C_5=1,6; C_6=-12,6; C_7=-5,2; C_8=266,1; C_9=24,3; C_{10}=1327,9; C_{11}=1168,9; C_{12}=8782,3; C_{13}=689,8; C_{14}=6474,4; C_{15}=1599,0; C_{16}=-11,2; C_{17}=4,9; C_{18}=65,1; C_{19}=-30,9; C_{20}=-8,8; C_{21}=688,2; C_{22}=158,1; C_{23}=-29,1; C_{24}=122,6.

Обчислимо вартість капіталу в результаті залучення бюджетного фінансування:

X_{25}=1, якщо беруться кошти державного бюджету;

X_{26}=1, якщо беруться кошти інвесторів;

$$C_{25} = -6846 + 10458 \times 1{,}2^{-1} = 1834{,}1;$$

$$C_{26} = -5446 + 7324 \times 1{,}2^{-1} = 633{,}9.$$

У результаті впровадження економіко-математичної моделі сформовано таку оптимальну програму:

Таблиця 1

Результати оптимізаційного моделювання за видами економічної діяльності на ТПР у Волинській області

Джерела фінансування інвестиційних проектів	**Найбільш оптимальні види економічної діяльності**
Залучення коштів державного бюджету	промислове виробництво рибної продукції, м'ясна промисловість, виробництво дерев'яних панелей, виробництво жирів, поліграфічна діяльність, холодне катання листової сталі, виробництво виробів з бетону та гіпсу, виробництво велосипедів, виробництво меблів, виробництво одягу з текстилю
Залучення коштів місцевих бюджетів	промислове виробництво рибної продукції, м'ясна промисловість, виробництво дерев'яних панелей, виробництво жирів, поліграфічна діяльність, холодне катання листової сталі, виробництво верстатів, виробництво велосипедів, виробництво меблів, виробництво одягу з текстилю.
Залучення коштів державного і місцевих бюджетів	промислове виробництво рибної продукції, м'ясна промисловість, виробництво дерев'яних панелей, виробництво жирів, виробництво гофрованого паперу та пакувань паперу та картону, виробництво виробів з бетону та гіпсу, поліграфічна діяльність, виробництво парфумерної продукції та косметичних засобів, холодне катання листової сталі, виробництво верстатів, виробництво велосипедів, виробництво меблів, перероблення пластмаси, будівництво, виробництво одягу з текстилю
Залучення коштів інвесторів	промислове виробництво рибної продукції, м'ясна промисловість, виробництво дерев'яних панелей, виробництво жирів, поліграфічна діяльність, виробництво верстатів, виробництво велосипедів, виробництво меблів, перероблення пластмаси, будівництво.

Із метою визначення та обґрунтування лагів часу для обсягів виробленої продукції та обсягів інвестиційних вкладень використаємо взаємну кореляційну функцію, що характеризує щільність зв'язку між обсягом виробництва (результативним фактором y) й обсягами інвестиційних вкладень (фактором-аргументом), значення якого зсунуті на часовий період τ ($x_{t-\tau}$).

Для знаходження кількісного значення взаємної кореляційної функції використаємо формулу [1, с. 97]:

$$r_\tau = \frac{(n-\tau)\sum_{t=1}^{n-\tau} y_t x_{t-\tau} - \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t-\tau}}{\sqrt{\left[(n-\tau)\sum_{t=1}^{n-\tau} y_t^2 - \left(\sum_{t=1}^{n-\tau} y_t\right)^2\right]\left[(n-\tau)\sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t-\tau}^2 - \left(\sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t-\tau}\right)^2\right]}}. \quad (8)$$

Якщо $r_\tau \in (-1, 0)$ то має місце від'ємна кореляція, а при $r_\tau \in (0, 1)$ – додатна. Якщо r_τ лежить у як завгодно малому околі точки нуль, то кореляція між результативним фактором і фактором-аргументом, значення якого є зсунутими на лаг часу τ, відсутня. Найбільше абсолютне значення цього показника визначає значення часового лага. Звичайно, лаг часу існує, якщо абсолютне значення коефіцієнта взаємної кореляції є близьким до одиниці. Зауважимо, що за умови існування декількох близьких до одиниці абсолютних значень коефіцієнта взаємної кореляції маємо декілька часових лагів для двох часових рядів. Якщо $\tau = 0$, то коефіцієнт взаємної кореляційної функції перетворюється в коефіцієнт парної кореляції.

За даними таблиці.2 розрахуємо значення коефіцієнтів взаємної кореляції та побудуємо графік кореляційної функції залежності обсягів виробництва (y_t) на ТПР у Волинській області від обсягів інвестицій (x_t) при максимальному значенні лага часу, рівному п'яти періодам (за період приймаємо один рік).

Таблиця 2

*Динаміка обсягів виробництва продукції та залучених інвестицій на ТПР у Волинській області упродовж 2000-2008 рр.**

Рік	Обсяги виробництва, тис. грн. y_t	Обсяги залучених інвестицій млн. дол. x_t
2000	0,953	0
2001	1,136	30596,2
2002	3,575	89988,2
2003	7,835	144831,6
2004	11,136	262244
2005	12,571	257641,8
2006	1,406	321266,8
2007	0,852	6679710
2008	0,848	529213,9

* Складено автором на основі статистичних даних розвитку ТПР у Волинській області за 2000-2008 рр.

Розрахуємо значення кореляційної функції при $\tau = \overline{0,5}$ та відобразимо отримані значення у таблиці:

τ	0	1	2	3	4	5
r_τ	-0,2791	-0,2766	0,6344	0,5177	0,4018	0,0776

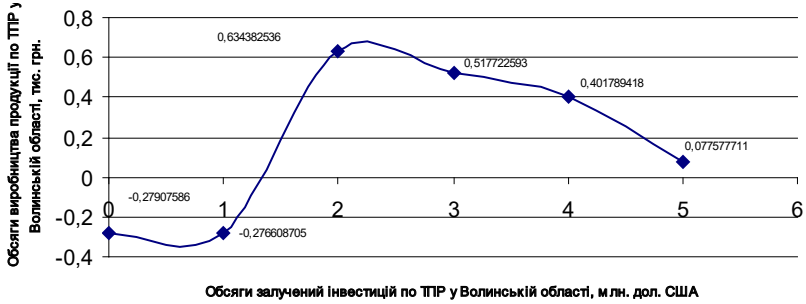

Рис. 1. Графік кореляційної функції залежності обсягів виробництва й залучених інвестицій за період функціонування ТПР у Волинській області

*Побудовано автором за даними [2].

Аналізуючи значення коефіцієнтів взаємної кореляційної функції, робимо висновок, що обсяги інвестицій мають вплив на обсяги виробництва протягом трьох періодів часу (другий, третій і четвертий). При цьому коефіцієнт парної кореляції показників є додатним (t=0), що свідчить про окупність інвестицій на третій, четвертий і п’ятий рік функціонування ТПР у Волинській області.

Динаміку обсягів залучених інвестицій та кількості створених робочих місць на ТПР у Волинській області відобразимо у таблиці 3.

Таблиця 3

*Динаміка обсягів залучених інвестицій та кількості створених робочих місць на ТПР у Волинській області упродовж 2000-2008 рр.**

Рік	**Кількість створених робочих місць, чол. y_t**	**Обсяги залучених інвестицій млн. дол. x_t**
2000	102	0
2001	308	30596,2
2002	2080	89988,2
2003	2685	144831,6
2004	304	262244
2005	222	257641,8
2006	191	321266,8
2007	133	6679710
2008	71	529213,9

* Складено автором на основі статистичних даних розвитку ТПР у Волинській області за 2000–2008 рр.

Ці дані дають можливість відобразити графічну залежність частки створених робочих місць від частки інвестицій на ТПР у Волинській області у 2000-2008 рр.

Рис. 3. Залежність частки створених робочих місць від частки інвестицій на ТПР у Волинській області у 2000-2008 рр.

*Побудовано автором за даними [2].

За даними таблиці 3 відобразимо квадратичну регресійну залежність числа створених робочих місць від обсягів інвестування на ТПР у Волинській області за 2000-2008 рр. (рис. 4).

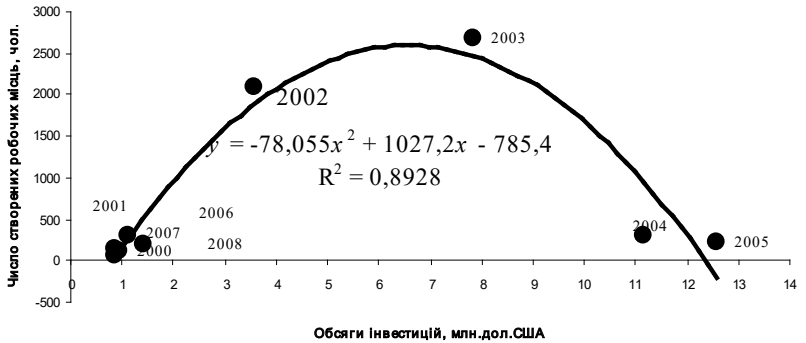

Рис. 4. Регресійна залежність числа створених робочих місць від обсягів інвестування на ТПР у Волинській області за 2000-2008 рр.

* Побудовано автором на основі статистичних даних розвитку ТПР у Волинській області за 2000–2008 рр.

Правильність відбору чинників, які мають найбільшу силу впливу на інвестиційну активність на ТПР у Волинській області підтверджено адекватністю та надійністю сформованих моделей, оскільки відповідні коефіцієнти кореляції та детермінації наближуються до 1, розрахункові значення критерію Фішера більше критичних, а явище мультиколінеарності відсутнє.

Результати побудови квадратичної регресійної параболи $R^2 = 0,8928$ підтверджують параболічну залежність і показують швидку зміну числа створених робочих місць від обсягів інвестування на ТПР у Волинській області у 2000–2008 рр.. Таким чином за динамікою кількості створених робочих місць на ТПР у Волинській області у 2008 р. спостерігалася тенденція 2000 р. А це, у свою чергу, свідчить про погіршення соціально-економічних показників розвитку регіону внаслідок призупинення функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності.

Висновки. Підсумовуючи вище викладене слід відмітити, що вирішення питання подальшого функціонування СЕЗ і ТПР в Україні потребує реалізації таких основних завдань:

1) затвердити комплекс заходів щодо визначення результатів діяльності СЕЗ і ТПР, їх потенціалу, невикористаних резервів та вплив на економічний чи соціальний розвиток держави або певного регіону;

2) на законодавчому рівні гарантувати збереження пільг суб'єктам СЕЗ і ТПР у тому, обсязі, який був визначений інвестиційними договорами;

3) забезпечити стабільність вітчизняного законодавства, у тому числі й із питань розвитку СЕЗ і ТПР;

4) забезпечити прозоре управління на територіях зі спеціальними режимами інвестування, розробити чітку систему критеріїв для надання статусу суб'єкта зі спеціальним режимом інвестування та процедуру отримання такого статусу;

5) максимально спростити процедуру й умови затвердження проектів, що повністю фінансуються інвестором і не обумовлені державними гарантіями;

6) покращити інформаційне забезпечення функціонування існуючих СЕЗ і ТПР шляхом повнішого використання можливостей мережі Інтернет для надання максимально повної та оперативної інформації про можливості інвестування в регіони.

Література:

1. Іващук О. Т. Кількісні методи та моделі фінансового прогнозування: навч. посіб. / О. Т. Іващук. – Тернопіль: ТАНГ, "Економічна думка", 2004. – 261 с.

2. Звіт про роботу виконавчої дирекції Ради з питань ТПР у Волинській області за 2002-2008 рр.

УДК 361

Топішко Н. П.,
старший викладач кафедри економічної теорії Національного університету "Острозька академія"

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН В ОЦІНЦІ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

У статті запропоновано нову методику інтегральної оцінки рівня соціального захисту населення на основі застосування теорії нечітких множин.
Ключові слова: *соціальні ризики, соціальний захист населення, теорія нечітких множин, логічне виведення Сугено, міра Цукамото.*

В статье предложено новую методику интегральной оценки уровня социальной защиты населения на основе использования теории нечетких множеств.
Ключевые слова: *социальные риски, социальная защита населения, теория нечетких множеств, логический вывод Сугено, мера Цукамото.*

The new method of integral estimation of population social defence level on the basis of application of fuzzy plurals theory have been proposed.
Key words: *social risks, social protection of the population, the theory of fuzzy plurals, the logical solutions of Sugeno, the measure of Tsukamoto.*

Постановка проблеми. Соціальний захист населення (СЗН) відіграє важливу роль у суспільстві, сприяючи реалізації принципу соціальної справедливості, пом'якшуючи соціальні конфлікти. Останнім часом все частіше проблеми соціального захисту розглядаються з позицій впливу соціальних ризиків. Суспільне буття людини є ризиковим за своєю природою. Ризики обумовлені не лише суто економічними причинами, що породжуються внутрішньою нестабільністю ринкової системи, а й життєвим циклом людини, можливістю втрати здоров'я, роботи, працездатності кваліфікації, зміною її соціального становища, політичною нестабільністю. В умовах стрімких соціально-економічних змін, економічних і техногенних негараздів небезпеки примножуються і посилюються.

Ризик визначають як усвідомлену можливість небезпеки [1, с.128]. Він вважається мірою очікуваної невдачі, вірогідності втрати певних цінностей або настання небажаних подій. З точки зору суспільного буття всі ризики є соціальними. Проте виокремлюють економічні й суто соціальні ризики [2, с.99]. Поняття "соціальний ризик" було введено в науковий обіг і покладено в основу механізму регулювання системи СЗН у відповідності до ряду міжнародних актів (Конвенцій і Рекомендацій МОП).

© Топішко Н. П., 2010

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика оцінки соціальних ризиків висвітлена у дослідженнях Н.Б. Болотіної, Н.П. Борецької, Т. Боярчук, Е. Лібанової та ін. У них поглиблюються теоретичні засади комплексного і системного аналізу соціальних ризиків, їх якісної оцінки, виміру, прогнозування. У вітчизняній теорії і практиці такий підхід є відносно новим. Він вимагає подальшої розробки.

Для підвищення соціальної захищеності громадян важливо розробити систему оцінки рівня СЗН. Однак інтегральна оцінка досягнутого рівня СЗН за основними його показниками залишається ще недостатньо розробленим аспектом даної тематики.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка нових методичних підходів до оцінки рівня соціального захисту на основі застосування теорії нечітких множин.

Виклад основного матеріалу. Система СЗН є важливою складовою соціальної політики держави. Стійкість особи щодо впливу чинників, які створюють загрозу падінню рівня й якості життя, характеризує досягнутий у суспільстві рівень її соціальної захищеності. Остання засвідчує ступінь гарантованості забезпечення рівного доступу громадян до соціальних благ, впевненості у соціальному добробуті, ефективності функціонування системи СЗН.

При регулюванні системи СЗН для попередження погіршення умов соціальної безпеки враховують соціальні ризики. Вони вважаються наріжним каменем соціального захисту. Зменшення і попередження соціальних ризиків розглядається в якості його мети. Законодавчо затверджений їх перелік і механізм запобігання (нівелювання, усунення) характеризує стан СЗН країни та його еволюцію. Такі ризики трактують, перш за все, як *події* в житті людини, що супроводжуються небезпекою втрати матеріальних засобів для задоволення її першочергових (базових) потреб, необхідних для її збереження і відтворення як члена суспільства Події ці є розповсюдженими, відомими, трапляються досить часто і можливі з кожним [3, с.44, 50].

Соціальні ризики розглядаються також в якості міри очікуваного наслідку певного явища, настання якого зумовлено вірогідністю втрати або обмеження економічної самостійності та соціального благополуччя людини [4, с.345]. Їх пов'язують з небезпекою соціальних деформацій і диспропорцій у функціонуванні й розвитку людини, держави, які погіршують умови соціальної безпеки взагалі та найбільш уразливих верств населення зокрема, обмежують реальну наявність соціальних перспектив.

Класифікація соціальних ризиків є дискусійним питанням внаслідок відсутності єдиної методики їх визначення. Кожна країна встановлює класифікаційні ознаки, виходячи з соціально-економічної ситуації, орієнтуючись на норми міжнародних Конвенцій. Основні підходи до класифікації соціальних ризиків за різними критеріями згруповано нами у таблиці1.

Соціальні ризики, як правило, поділяють на традиційні і нетрадиційні. До традиційних відносять ризики втрати або зменшення доходу внаслідок

об‘єктивних обставин. Вони є масовими, типовими, виникають внаслідок певних подій, які відомі й мають постійний, передбачуваний характер. Їм притаманний найвищий коефіцієнт вірогідності в житті кожної людини. Такі ризики мало залежать від поведінки окремої особи і визначаються, переважно, соціальними та економічними умовами. Конвенції МОП та Європейський Кодекс соціального забезпечення до традиційних соціальних ризиків включають втрату або зменшення постійного джерела доходу в разі хвороби, безробіття, старості, трудового каліцтва, професійної хвороби, утримання дітей. вагітності та пологів, інвалідності, втрати годувальника [3, с.46] Вони враховуються при наданні соціальних виплат через систему соціального страхування і соціального забезпечення. Застраховані особи (переважно працюючі) приймають участь в їхньому фінансуванні.

В Україні традиційні соціальні ризики визначено Законом України “Про загальнообов‘язкове державне соціальне страхування” (ст. 26) [3, с.46]. До таких ризиків відносять: тимчасову непрацездатність, інвалідність, старість, вагітність і пологи, необхідність догляду за дітьми і неповносправними, смерть годувальника, безробіття, нещасний випадок на виробництві, професійне захворювання тощо.

Таблиця 1

*Класифікація соціальних ризиків за різними критеріями групування**

Критерій	Класифікація
Типовість і вірогідність настання [5]	– традиційні (тимчасова непрацездатність, вагітність, пологи, догляд за малолітньою дитиною, трудове каліцтво, хвороба, старість, смерть годувальника, безробіття, професійне захворювання)
	– нетрадиційні (бідність, інвалідність, самотність, сирітство, безпритульність, виховання і освіта дітей, догляд за хворими дітьми і батьками)
Спосіб державного забезпечення [6]	– традиційні (відшкодування втрати або зменшенння доходу проводиться за рахунок коштів соціального страхування і соціального забезпечення)
	– нетрадиційні (механізм відшкодування – соціальна допомога)
Типовість і причини виникнення [3, с.49]	– загальнолюдські
	– загальнопоширені (типові)
	– незагально поширені (нетипові)
	– професійні (травматизм, професійні захворювання)
	– державно-політичні (внаслідок воєнних подій, політичних репресій)
	– техногенні та екологічні
Ступінь впливу на особу [2, с.102-103]	– істотні (обумовлені несприятливими соціально-економічними і політичними змінами; нестабільністю законодавства; коливанням економічної кон’юнктури; неповнотою інформації про фінансовий стан країни, підприємства; вірогідністю стихійного лиха)
	– неістотні

Причини зниження доходу як завада нормальній життєдіяльності [8, с.49]	– відсутність трудового доходу (тимчасова або постійна втрата працездатності, безробіття, втрата годувальника)
	– невідповідність рівня життя соціальним стандартам (відсутність прожиткового мінімуму зниження доходу у зв’язку з утриманням непрацездатних)

*Джерело: складено автором

Нетрадиційні соціальні ризики кожна країна визначає самостійно. Відшкодування нетрадиційних соціальних ризиків проводиться поза системою соціального страхування шляхом надання соціальної допомоги тим, хто її потребує. У фінансуванні останньої провідну роль відіграє система перерозподілу національного доходу на користь нужденних. Держава, використовуючи прогресивну систему оподаткування доходів громадян, підтримує соціальну стабільність суспільства і, в певній мірі, реалізує принцип соціальної справедливості. Заохочується також родинна і доброчинна допомога, прагнення людини до пошуку шляхів підвищення рівня самозахисту.

Міжнародні організації, враховуючи нові методологічні підходи до понять “людський капітал”, “людський розвиток” і “соціальний захист”, пропонують розширити перелік життєвих обставин, що призводять до порушення нормальної життєдіяльності особи, які вона не може подолати самостійно. У країнах Європи до них відносять: підтримку сімей з дітьми, виховання та освіту дітей, догляд за хворими дітьми і батьками, допомогу на будівництво та утримання житла, грошову підтримку матері на період перерваної професійної освіти з розрахунку до п‘яти років на кожну дитину, бідність, сирітство, самотність, безпритульність тощо.

В українському законодавстві нетрадиційні соціальні ризики регулюються низкою законів. Найбільш повно вони сформульовані у Законі України “Про соціальні послуги” [7, с.1]. До життєвих обставин, які надають право на соціальну допомогу, віднесено інвалідність, самотність, сирітство, безпритульність, відсутність житла або роботи, малозабезпеченість тощо.

Дію соціальних ризиків посилюють ризики загального характеру. До останніх можна віднести несприятливі соціально-економічні й політичні зміни; нестабільність діючого законодавства, коливання ринкової кон‘юнктури; обмеженість або неповноту інформації про динаміку макроекономічних змін, тінізацію економіки тощо.

У науковій літературі з соціальної проблематики мають місце й інші підходи до класифікації соціальних ризиків. На наш погляд, вони є модифікаціями вищезазначеного і поглиблюють його. Наприклад, Н.Б. Болотіна пропонує в основу такої систематизації покласти ступінь типовості соціальних ризиків і причини їх виникнення. З цією метою вона групує соціальні ризики наступним чином:

– загальнолюдські (загальносоціальні). Їх можна поділити на загально-

поширені (хвороба, непрацездатність, материнство, сімейні витрати, безробіття, старість, кончину, вдівство) і не загальнопоширені. Останні кожна країна визначає самостійно:

– професійні. Зумовлені негативними факторами виробництва, які призводять до травматизму і професійних захворювань;

– державно-політичні. Пов'язані з воєнними діями, політичними репресіями;

– техногенні та екологічні [3, с.49].

Як правило, перші три види соціальних ризиків враховано у законодавстві та соціальній практиці розвинутих країн, у т.ч. й в Україні. Відповідним особам надається статус "жертва війни", "інвалід війни", "учасник війни", "ветеран війни", "жертва політичних репресій" і забезпечується додатковий соціальний захист. Для певних професій (прокурорів, міліціонерів, військовослужбовців тощо) введено спеціальний соціальний захист. Проблеми соціальних ризиків, спричинених техногенними, екологічними негараздами сучасного суспільства та пошуки способів їх зменшення є новими для соціального законодавства. Вони потребують як юридичного, так і економічного опрацювання.

Н.П. Борецька пропонує класифікувати соціальні ризики за ступенем впливу на особу на істотні та неістотні [2, с. 102-103]. Вона не проводить розмежування перших на соціальні і економічні, вважаючи їх всіх соціальними.

С.Н. Янова поділяє соціальні ризики на ризик відсутності трудового доходу і ризик невідповідності рівня життя встановленим соціальним стандартам [8]. За критерій класифікації соціальних ризиків, що загрожують нормальній життєдіяльності людини, прийнято відсутність або недостатність особистого доходу. В цілому даний підхід відповідає чинному законодавству.

Отже, існує неоднозначність у трактуванні дефініцій, видів соціального ризику, співвідношенні його об'єктивних і суб'єктивних сторін, що зумовлено багатоаспектністю самої соціально-економічної категорії. Тому в позиціях вчених спостерігається розбіжність не тільки щодо класифікації соціальних ризиків, а й сфери їх впливу – вона може поширюватися лише на мінімальний дохід або й на всі матеріальні умови життя і рівень задоволення потреб людини. У залежності від цього визначають мету управління ризиком – гарантію компенсації втраченого заробітку (або недостатнього доходу) чи забезпечення рівних умов розвитку всіх членів суспільства.

На наш погляд, соціальний ризик є соціально-економічною категорією, яка відображає об'єктивно існуючі для громадянина невизначеності і є притаманною процесам суспільного розвитку, які обтяжені соціальними, біологічними, демографічними, економічними загрозами і невикористаними можливостями. В якості джерел ризику виступає нескінченна кількість суттєвих або несуттєвих, керованих або некерованих, зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на рівень благополуччя людини, спричиняючи невизначеність майбутнього.

Враховуючи вищезгадані підходи до класифікації соціальних ризиків і дотримуючись розширеного їх трактування, пропонуємо соціальні ризики поділити на дві групи: загальні, які не залежать від сфери соціальної політики, але впливають на неї, і специфічні, пов‘язані з особливостями її проведення.

До перших можна віднести політичні, макроекономічні, правові ризики. Політичні ризики обумовлені нестабільністю державної влади і нестачею фінансових ресурсів, етнічними і регіональними проблемами, різкою полярністю інтересів і майнового становища соціальних груп. Макроекономічні ризики пов‘язані з політикою уряду, падінням темпів росту ВВП, кризою в економіці, тінізацією економіки. На виникнення правових ризиків впливає стан законодавчо-нормативного забезпечення соціально-економічних процесів. Основні чинники ризиків у сучасних умовах спричинені зміною макроекономічної ситуації, проблемами із забезпеченням зайнятості населення, недосконалістю правового регулювання, нестачею фінансових ресурсів у держави.

Інші пов‘язані з втратою (недоотриманням) трудового доходу внаслідок зниження (відсутності) здатності до праці, неможливості участі громадянина в економічному процесі за рядом причин, які не залежать від людини. Безумовно, ризик недоотримання доходу як основного засобу існування повинен бути предметом СЗН. Як на наш погляд, наголос потрібно робити на можливих причинно-наслідкових впливах цього соціально-економічного явища, у т.ч. на вірогідності консервації бідності, обмежені можливості поліпшення соціального становища особи внаслідок відсутності у неї соціальних перспектив. Останнє формує жорстку систему соціальної стратифікації суспільства, яка притаманна слаборозвинутим країнам.

Соціальні ризики формують суспільну потребу в заходах по перерозподілу доходу від тих, хто не має соціального ризику, до тих хто опинився під їх впливом. Для працездатного населення традиційним методом захисту від загальних і специфічних ризиків є соціальне страхування як комплексний підхід щодо мінімізації ризиків. З цією метою формуються його види: соціальне страхування у разі безробіття, хвороби, нещасного випадку, пенсійне, медичне. Компенсуючи або мінімізуючи наслідки небажаних життєвих подій, соціальне страхування сприяє нормальному відтворенню робочої сили. Його використання пом‘якшує суперечливість і збалансовує інтереси працівників й роботодавців; працюючих й держави; тих, у кого наступив страховий випадок, і тих, у кого він відсутній, на основі механізму розподілу і перерозподілу національного доходу через страхові фонди. Для непрацездатного населення захист від соціальних ризиків здійснюється на принципах соціального забезпечення і соціальної допомоги у натуральній і/або грошовій формі.

Ризик, у т.ч. соціальний, має дві складові, які враховуються при прийнятті управлінських рішень щодо проведення політики СЗН. Це ймовір-

ність настання подій в житті людини, за яких виникає небезпека втрати матеріальних засобів для задоволення її першочергових (базових) потреб, і розмір заподіяної шкоди.

Встановлення ймовірності небажаної події передбачає оцінку ризику. Тобто визначення її вірогідності, можливих джерел і чинників ризику, проведення їхньої систематизації, вимір інтенсивності впливу, розміру заподіяної шкоди, попередження можливих наслідків. Під чинником ризику розуміють джерело небезпеки, втрати або обмеження економічної самостійності, соціального благополуччя громадянина [4, с.346]. Перелік таких негараздів визначається у законодавчому порядку.

Оцінка чинників ризику передбачає їх ранжування на основі кількісних й якісних співставлень. Останні характеризують ступінь прийнятної в даному суспільстві небезпеки (межі ризику). З одного боку, це може бути межа між прийнятними і неприйнятними ризиками. З іншого, між прийнятним рівнем ризику і рівнем абсолютної безпеки.

Оцінка порогу допустимої безпеки є проблемним питанням соціальної теорії і практики. Досягнення повної абсолютної безпеки життєдіяльності людини характеризує СЗН у широкому розумінні (умови життєдіяльності). Припущення ж прийнятного ризику щодо життя і здоров‘я людини (порогу допустимої безпеки) визначає можливі мінімальні гарантії соціальної допомоги людині з боку держави з метою усунення загрози її благополуччю. Це розуміння категорії “соціальний захист” у звуженому варіанті (як інструменту соціальної політики). Потрібно зауважити, що у таких протилежних оцінках не врахована необхідність і практика встановлення на основі державного регулювання трудових відносин середніх соціальних стандартів. Особливості виміру міри ризиків (інтервалів значень між прийнятними і неприйнятними впливами), а також вибір методів керування ризиком та оцінка ефективності програм їх регулювання, залежать від методики ідентифікації і класифікації ризиків.

Розмір заподіяної шкоди пов‘язаний з оцінкою можливих соціальних та економічних втрат для члена суспільства. В якості перших застосовуються показники смертності або наслідки, що обумовлюють обмеження життєдіяльності людини і призводять до повної або часткової втрати здатності здійснювати самообслуговування, навчатися, працювати, пересуватися тощо [4, с. 346]. Соціальні показники надають можливість оцінити рівень соціальної захищеності населення. Економічними показниками заподіяної шкоди є витрати людини, сім‘ї, суспільства на відшкодування наслідків явища, обумовленого соціальним ризиком. Оцінка величини економічних втрат дозволяє співставити рівень і вагомість ризику, визначити ступінь і межі страхового захисту, розмір відшкодування і необхідність попередження можливої шкоди від небажаної події.

Інтенсивність ризику характеризується вірогідністю (частотою) реалізації небезпеки для певного проміжку часу. Наприклад, кількість захворювань, загибелі, травм тощо у певній сукупності населення.

Процеси відтворення у соціальній сфері суспільства є складними, досить непередбаченими, невизначеними. Як правило, спостерігається слабка кореляційна залежність наслідку від причини, сильний вплив суб'єктивної компоненти. Проблема полягає у тому, що більшість чинників, які спричиняють соціальні ризики, є слабо прогнозованими, неповністю контрольованими внаслідок своєї невизначеності (наприклад, грошовий збиток, ризик захворюваності тощо). Соціальні ризики кількісно можна оцінити лише за ймовірністю їх настання. Методика здійснення такої оцінки не є достатньо розробленою. Для визначення величини певного виду ризику можна використовувати підхід, запропонований Н.П.Борецькою [2, с.104]:

$$P = \sum_{i=1}^{i=n} Wi \times Ki \text{ , (1)}$$

де P – значення у відносних одиницях певного виду ризику;

Wi – частка (питома вага) і-го фактору ризику, відсотків;

Ki – вірогідність дії і-го фактору ризику, відносних одиниць (за оцінкою експертів).

Оцінку вірогідності дії факторів ризику Н.П. Борецька проводе за наступною шкалою:

– до 49 одиниць –низька вірогідність прояву фактора;

– 50-74 одиниці – рівновірогідні можливості прояву або відсутності факторів ризику;

– 75-99 одиниць – певний фактор ризику скоріше за все проявиться;

– 100 і понад – достовірний прояв фактора ризику.

Питома вага і вірогідність дії факторів ризику визначають потребу в заходах СЗН певного характеру і структури для визначеної категорії населення. Зазначена методика кількісної оцінки соціальних ризиків враховує лише *ймовірність* настання небажаних подій і не враховує їхнього впливу на *рівень* соціальної захищеності населення.

Науковий підхід до оцінки соціальних ризиків на основі визначення небезпеки ризиків за їх впливом на рівень СЗН та за ймовірністю виникнення, запропонований Т. Боярчук, надає можливість виявити найбільш небезпечні соціальні ризики [7, С.104]. На основі факторного аналізу СЗН нею виокремлено шість його показників (коефіцієнтів): здоров'я населення, забезпеченість житлом, природний приріст населення, професійно-кваліфікаційний рівень його освіченості, грошові доходи, зайнятість. Рівень СЗН розраховується на основі адитивної моделі [9]:

$$Pсоц.зах. = \sum_{i=1}^{n} Ii \times Ki \times 100\% \quad 2)$$

де P *соц.зах.* – рівень соціального захисту населення;

Ii – рівень відповідного показника (Ii = 0 ÷ 1);

Ki – ваговий коефіцієнт і-го показника (i=1,…n; n=6)

Використовуючи методичні підходи Н.П. Борецької, Т.В. Боярчук проводить визначення рівня відповідного показника результативності СЗН (Ii) за наступною методикою (табл. 2).

Таблиця 2

*Розрахунок показників рівня результативності соціального захисту населення (проведений Т.В. Боярчук)**

Назви показників-компонент соціального захисту	Формула	Назви показників-факторних ознак
Коефіцієнт здоров'я населення	$I_{зд.} = 1 - \frac{K + T + Q + R}{N}$	K – чисельність хронічно хворих, осіб; T – чисельність травмованих на виробництві, осіб; Q – чисельність інвалідів, осіб; R – чисельність осіб, для яких зареєстровано випадки захворювань; N – загальна чисельність населення, осіб.
Коефіцієнт забезпеченості житлом	$I_{з.ж.} = \frac{M}{M_0}$	M – забезпеченість житлом на одного мешканця, м2 загальної площі, M_0 – мінімальна норма житла на одного мешканця, м2 загальної площі;
Коефіцієнт природного приросту населення	$I_{п.п.} = 1 + \frac{N_{нар} - N_{пом}}{N}$	$N_{нар}$ – чисельність народжених, осіб; $N_{пом}$– чисельність померлих, осіб;
Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення	$I_{пр.кв.} = \frac{N_{дор}^{пр.кв.}}{N_{дор}}$	$N_{дор}$ – чисельність населення старше 15 років, осіб; $N_{дор}^{пр.кв.}$ – чисельність населення, яке має професійно-кваліфікаційну освіту, осіб;
Коефіцієнт грошових доходів	$I_{д.} = \frac{Д_{сук}}{M}$	$Дсук$ – сукупний дохід на душу населення, грн.; М – прожитковий мінімум, грн.;
Коефіцієнт зайнятості населення	$I_{з.} = \frac{N_з}{A}$	$N_З$ – чисельність зайнятого населення у всіх сферах економічної діяльності, осіб; A – чисельність економічно активного населення у віці 15-70 років, осіб.

*Джерело: [9, с.114].

Теоретично рівень СЗН може знаходитися в межах: $0 \le Рсоц.зах. \le \infty$. Проте він наколи не може дорівнювати нулю, про що свідчить наведена Т.В. Боярчук порівняльна оцінка показників рівня результативності СЗН у різних країнах (табл.3).

Зазначене дослідження Т.В. Боярчук має багато позитивних моментів і є кроком вперед у розробці методики визначення впливу специфічних і неспецифічних ризиків на СЗН та прийняття ефективних рішень у даній сфері. Однак, на наш погляд, на результат моделювання, досить сильний вплив здійснює суб'єктивний фактор – вибір науковцем (респондентом) у

соціологічному опитуванні сукупності факторів, що обумовлюють соціальні деформації і диспропорції у функціонуванні та розвитку людини. Також ризики різняться за своїм походженням (соціальні, економічні, екологічні, політичні, зовнішньоекономічні, техногенні тощо) і мають різний ступінь невизначеності. Кожний вид ризику має кількісну та якісну характеристику. Окрім того при оцінці ризиків потрібно враховувати не тільки їх види, а й складові ризику, можливі наслідки. Правильне розпізнання, ідентифікація соціального ризику, його якісна і кількісна оцінка сприятимуть налагодженню системи управління ризиками. Остання включає також контроль, вибір ефективних методів, способів і прийомів (ефективних регуляторів) зниження ризику до певного рівня неістотного ризику або його усунення.

Таблиця 3
*Порівняльна оцінка показників рівня результативності СЗН у різних країнах**

Назви показників-компонент соціального захисту	**Україна**	**Швеція**	**Франція**	**Велико британія**	**Німеччина**
Коефіцієнт здоров'я населення ($I_{зд}$)	0,227	0,730	0,710	0,690	0,670
Коефіцієнт забезпеченості житлом ($I_{з.ж}$)	0,226	1,00	0,891	0,789	0,887
Коефіцієнт природного приросту населення ($I_{п.п}$)	0,992	1,147	1,008	0,944	0,989
Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення ($I_{пр.кв.}$)	0,360	0,500	0,510	0,520	0,470
Коефіцієнт грошових доходів ($I_{д.}$)	0,631	0,957	0,948	0,957	0,901
Коефіцієнт зайнятості населення ($I_{з.}$)	0,914	0,953	0,900	0,940	0,910
Рівень соціального захисту населення (%)	52,00	88,46	83,83	82,08	81,55

*Джерело: [9, с.114].

Соціальні процеси, у т.ч. соціальні ризики, характеризуються неповнотою, нечіткістю та невизначеністю і, на наш погляд, не допускають достатню ступінь 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. Для оцінки і контролю соціальних ризиків запропонуємо нову методику на базі теорії нечітких множин. Суть теорії полягає в тому, що множина є об‘єднанням об‘єктів в єдине ціле. Вона утворюється з елементів, що мають певні властивості і знаходяться у певних відношеннях між собою чи з елементами інших множин. Множина вважається визначеною, коли можна встановити чи буде-який об‘єкт її елементом, і нечіткою (розпливчастою), навпаки. Одні й ті самі об‘єкти можуть одночасно бути елементами різних множин.

Теорія нечітких множин дає змогу до певної міри формалізувати процеси і явища соціальної, економічної та інших сфер, полегшити прийняття рішень. Засновником теорії вважають Л. Заде. Саме він у 1965 р. опублікував статтю “Fuzzy Sets” в журналі “Information and Control” [10]. Дослідженням нечітких множин займаються провідні зарубіжні та вітчизняні вчені. Відмітимо серед них Р. Беллмана, Л. Заде, А. Кофмана, О. Леоненкова, Т. Сааті, М. Сявавка, С. Штовбу та ін. [10-12]. Однак у дослідженнях проблем СЗН теорія нечітких множин ще не використовувалася. Ми пропонуємо нову методику визначення рівня досягнутої соціальної захищеності громадян на основі нечіткого логічного виведення Сугено. За його допомогою перевіримо правильність розрахунків цього показника за методикою Т.В. Боярчук.

Рівень результативності соціального захисту оцінюється показниками, що становлять множину показників соціального захисту:

$X = (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6)$, (3)

де x_1 – показник здоров‘я населення;

x_2 – показник забезпеченості житлом;

x_3 – показник природного приросту населення;

x_4 – показник професійно-кваліфікаційного рівня освіченості населення;

x_5 – показник грошових доходів;

x_6 – показник зайнятості населення.

Ці показники нечітко описують соціальний захист населення. Надалі вважатимемо, що нечітка міра $g_i = g(x_i)$ виражає ступінь важливості показника x_i, коли оцінюють об‘єкт; а $h_i = h(x_i)$, де h – оцінка показника x_i. Приймемо ступінь важливості всієї множини $x = 1$.

Нечіткий інтеграл від h за мірою g встановлює загальну оцінку об‘єкта, яку наведено у таблиці 4. У нашому випадку це рівень (результативність) СЗН.

Таблиця 4

Параметри розрахунку загальної оцінки соціального захисту населення України

x	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
h	0,227	0,226	0,992	0,360	0,631	0,914
g	0,1704	0,2125	0,589	0,1164	0,2423	0,1995

1) знаходимо параметр нормування міри Цукамото:

$$(1-\cup)V_{gi}+\bigcup\sum_{i=1}^{w}g_i=1\Rightarrow(1-\cup)0{,}2423=1-\cup$$

$$1-0{,}2423=\bigcup(1-0{,}2423)\Rightarrow\cup=1$$

2) $Q_\alpha=\left\{\dfrac{i}{h(x_i)}\geq\alpha\right\}$

$$g_\alpha=(1-\cup)\underset{i=Q_\alpha}{V}g_i+\cup\sum_{i\in Q\alpha}g_i\ (4)$$

$$S=\max(\alpha\wedge g_\alpha)$$

$$\alpha\in[0,1]$$

Здійснюємо розрахунки:

А) Нехай $\alpha = 0{,}992$, тоді $i = 3$.

Отримаємо $g_{0,914} = 0{,}0589$, $a \wedge g_2 = 0{,}0589$,

Б) Нехай $\alpha = 0{,}914$, тоді $i = 1{,}3$

$g_{0,914} = 0{,}1995 + 0{,}0589 = 0{,}2484$, $a \wedge g_2 = 0{,}2484$

Нехай α = 0,631, тоді i = 3, 5, 6

gα = S = 0,2423 + 0,1995 + 0,0589 = 0,5007

Отже, рівень соціального захисту населення України становить приблизно 50% (0,5007). Це майже співпадає з розрахунками Т.В. Боярчук.

Проведемо розрахунки цього показника для Великобританії (табл.5).

Таблиця 5

Параметри розрахунку загальної оцінки соціального захисту населення Великобританії

x	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
h	0,690	0,789	0,944	0,520	0,957	0,940
g	0,1704	0,2125	0,589	0,1164	0,2427	0,1995

$\alpha = 0{,}789$

Тобто, у Великобританії громадянам надається майже 80% можливого стовідсоткового соціального захисту. Як бачимо, розрахована нами величина показника наближається до розрахунків Т.В. Боярчук.

Здійснимо розрахунки рівня соціального захисту населення Німеччини (табл. 6).

Таблиця 6

Параметри розрахунку загальної оцінки соціального захисту населення Німеччини

x	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
h	0,670	0,887	0,989	0,470	0,901	0,910
g	0,1704	0,2125	0,589	0,1164	0,2423	0,1995

$\alpha = 0,887$

$g_\alpha = S = 0,2125 + 0,0589 + 0,2423 + 0,1995 = 0,7132$

Її величина, отримана за нашою методикою розрахунків, є нижчою за показник для цієї країни у Т.В. Боярчук, але не суттєво. В цілому співвідношення витримується.

Проведемо розрахунки рівня соціального захисту населення Франції (табл.7).

Таблиця 7

Параметри розрахунку загальної оцінки соціального захисту населення Франції

x	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
h	0,710	0,891	1	0,510	0,948	0,900
g	0,1704	0,2125	0,589	0,1164	0,2423	0,1995

$\alpha = 0,891$

$g_\alpha = S = 0,2125 + 0,0589 + 0,2423 + 0,1995 = 0,7132$

Проведемо розрахунки рівня соціального захисту населення Швеції (табл.8).

Таблиця 8

Параметри розрахунку загальної оцінки соціального захисту населення Швеції

x	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
h	0,73	1	1	0,5	0,957	0,953
g	0,1704	0,2125	0,589	0,1164	0,2423	0,1995

$\alpha = 0,73$

$g_\alpha = 0,1704 + 0,2125 + 0,0589 + 0,2423 + 0,1995 = 0,8836$

$S = 0,73$

Рівень соціального захисту у Швеції є вищим за попередні країни. Це підтверджують і наші розрахунки.

Проведемо розрахунки рівня соціального захисту населення Хмельницької області (табл.9).

Таблиця 9

*Параметри розрахунку загальної оцінки соціального захисту населення Хмельницької області (на базі даних Т. В. Боярчук)**

x	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
h	0,5500	0,5000	1,000	0,2959	0,7618	0,4796
g	0,1704	0,2125	0,589	0,1164	0,2423	0,1995

$\alpha = 0,5$

$g_\alpha = 0,1704 + 0,0589 + 0,2423 = 0,4693$

$\alpha = 0,5$
$g_a = 0,4693 + 0,2125$
$Sxh = 0,5$

Отже, рівень соціального захисту населення Хмельницької області, розрахований із застосуванням теорії нечітких множин, знаходиться в межах показника для України в цілому.

Висновки. Проведені розрахунки довели, що результати оцінки рівня СЗН за методикою Т.Боярчук і запропонованою нами на основі використання теорії нечітких множин дають майже однаковий результат і можуть бути використані в системі управління соціальними ризиками.

Література:

1. Новий тлумачний словник української. мови у 3-х томах. Т. 3 / Укладачі: В. Яременко, О. Сліпушко. – К.: Аконіт. – 862 с.

2. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. Монографія. – Донецьк: Янтар, 2001. – 352 с.

3. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту України: Навч. посіб. – К.: Знання, 2005. – 615 с.

4. Социальная энциклопедия / За ред. А. П. Горкина и др. – М.: БРЭ, 2000. – 438 с.

14. 5. Закон України “Про загальнообов”язкове державне соціальне страхування” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

6. Конвенція МОП № 1024 Європейський кодекс соціального забезпечення / У кн.: Болотіна Н.Б. Право соціального захисту України. – К.: Знання, 2005. – С. 46.

7. Закон України “Про соціальні послуги” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

8. Янова С. Ю. Социальное страхование в системе социальной защиты населения: организация и финансовый механизм / Дис. на соискание уч. степ. д.е.н. – Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. – СПб., 2001. – 400 с.

9. Боярчук Т.В. Формування системи оцінки і регулювання соціального захисту населення / Дис. на здобуття вчен. ступ. к.е.н. – НАНУ, Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2006. – 195 с.

10. Zadeh L. Fuzzy Sets // Information and Control. – 1965. – № 8. – P. 338-353.

11. Сявавко М. Математичне моделювання за умов невизначеності / М. Сявавко, О. Рибицька. – Львів: Українські технології, 2000. – 320 с.

12. Сявавко М.С. Інформаційна система “Нечіткий експерт”. – Видавничий центр ЛНУ І. Франка, 2007. – 320 с.

13. Сявавко М. Нечітка статистика та її використання в економіці / Сявавко М., Рибицька О. // Наукові записки НУ “Острозька академія”. – Вип. 10. – Ч. 2. – Острог: НУ “Острозька академія”, 2008. – С. 313-324. – (Серія “Економіка”).

ЗМІСТ

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Войтко Р. В.
МІСЦЕВИЙ БЮДЖЕТ:
СКЛАД ТА ДЖЕРЕЛА НАДХОДЖЕННЯ ДО ОБЛАСТІ.....4

Гуменюк В. В., Великочий В. С.
ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
КУРОРТНО-ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ.....12

Коваль С. Л.
ПРАГМАТИКА БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....23

Мірошниченко О. В.
ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ ТА ЇЇ РОЛЬ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....31

Савчук С. В.
ВДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....39

Сидор І. П.
ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА КОНТРОЛЬНО-ПЕРЕВІРОЧНОЇ
РОБОТИ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ...48

Сидорович О. Ю.
ФІСКАЛЬНІ РЕФОРМИ ПЕТРА І. 57

Синчак В. П.
МІСЦЕВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТА ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ.....64

Федів Р. Є.
НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ НА ВИКОНАННЯ
БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ.....76

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Агрес О. Г.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА 86

Бенедик Ю. Ю.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ВУКРАЇНІ.....91

Жалко О. В.
ГРОШОВІ ПОТОКИ В ОЦІНЦІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....100

Козак Л. В.
ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....107

Коришко Н. Є.
ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....114

Левицька О. О.
ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....121

Ліпич Л. Г., Чуліпа І. Д.
МОНІТОРИНГ І ЙОГО РОЛЬ У ВИЗНАЧЕННІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ....130

Матвійчук О. В.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПІДЗЕМНИХ ВОД.....141

Півнюк О. П.
ОБЛІК ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....150

Приварникова І. Ю.
СИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ДЖЕРЕЛО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОНОВЛЕННЯ.....157

Сінгаєвський І. П.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТА ХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙ.....169

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Булавинець В. М.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ЙОГО ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ.....177

Дем'янчук О. І.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ.....185

Дем'янюк А. В.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ НА СУБНАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....192

Заяць Т. А., Павлачик Л. В., Заяць В. С.
МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....200

Карлін М. І.
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АУТСОРСИНГУ В РОЗВИТКОВИХ КРАЇНАХ АЗІЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ.....210

Костюкова О. В.
ОБЛІК ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ФОНДУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ.....221

Левицька С. О.
ПРОФЕСІЙНИЙ РІВЕНЬ БУХГАЛТЕРА: КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ, ВИМОГИ ДО ПІДГОТОВКИ, СИСТЕМА ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ.....230

Макара О. В.
РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ДЕРЖАВИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ.....239

Сидорчук А. А.
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....251

Шаварина М. П.
ПЕРЕРОЗПОДІЛЬНІ ПРОЦЕСИ В ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....263

Шаманська Н. В.
ПРОБЛЕМИ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОШТАМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ.....270

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Вовченко О. С.
ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ І МАКРОЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА В УКРАЇНІ.....280

Кузьмак О. М.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ШЛЯХОМ РЕФІНАНСУВАННЯ.....287

Щурик М. В.
НОВІ ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ АПК У КАРПАТСЬКОМУ МАКРОРЕГІОНІ...295

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Волкова І. А.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ.....305

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Галецька Т. І., Топішко О. І.
УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН.....314

Єгоричева С. Б.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ.....327

Ковалець Б. М.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ.....335

Костюкевич О. І.
ІПОТЕЧНІ ЦІННІ ПАПЕРИ ЯК ГОЛОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕФІНАНСУВАННЯ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ.....342

Мокрицька А. Б.
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА: СУТНІСНО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ.....350

Рожкова К. І.
ОСОБЛИВОСТІ РЕКАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....359

Рябокінь М. В.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СВІТОВОГО РИНКУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....370

Сазонець І. Л., Соловйова О. А.
АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКІВ В УКРАЇНІ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ СТАНДАРТИЗОВАНОГО ІНТЕРВ'Ю...379

Семеног А. Ю.
ЕВОЛЮЦІЯ ЗАРУБІЖНИХ КОНЦЕПЦІЙ ВПЛИВУ МОДЕЛЕЙ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ....388

Толстенко О. Ю.
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СТРАХУВАННЯ АВТОТРАНСПОРТУ.....395

Топішко І. І.
ДО ПИТАННЯ ПРО ВИТОКИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ.....404

Харчук О. А.
СУТНІТЬ БРЕНДУ ЯК ЕКОНОМІЧНОГО ПОНЯТТЯ: ВИНИКНЕННЯ, СТАНОВЛЕННЯ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....414

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСАХ

Аверкина М. Ф.
ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ (МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ).....422

Квашук О. В.
РЕТРОСПЕКТИВА ТА ПЕРСПЕКТИВА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ОПОДАТКУВАННІ.....430

Ковальчук В. М.
ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.....438

Коляда Ю. В.,
ВИЗНАЧЕННЯ ТЕМПУ ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРУКТУРИ СУСПІЛЬСТВА.....446

Куземко Н. В.
ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ З МЕТОЮ ЗАДОВОЛЕННЯ КРЕДИТНОГО ПОПИТУ.....451

Ліпич Л. Г., Івашко О. А.
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЯВИЩ І ПРОЦЕСІВ НА ТЕРИТОРІЯХ ЗІ СПЕЦІАЛЬНИМ РЕЖИМОМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....458

Топішко Н. П.
ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН В ОЦІНЦІ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....467

Збірник наукових праць

НАУКОВІ ЗАПИСКИ
Серія "Економіка"

ВИПУСК 13

Редактор І. Д. Пасічник

Відповідальний за випуск Л. В. Козак

Упорядники О. Р. Кривицька, Ю. Ю. Бенедик

Технічний редактор Р. В. Свинарчук

Комп'ютерна верстка Н. О. Крушинської

Художнє оформлення обкладинки К. О. Олексійчук

Формат 42х30/4.
Папір офсетний. Друк різографія.
Ум. друк. арк. 30,75. Гарнітура "TimesNewRoman"
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.